II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 21 de diciembre de 1994

por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común

(Asunto IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST)

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(95/421/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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] y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 21 de octubre de 1994, de incoar un procedimiento en relación con el presente asunto,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración [2],

Considerando lo que sigue:

(1) El 22 de julio de 1994 se notificó, de conformidad con el Reglamento (CEE) nº 4064/89 (en adelante «Reglamento sobre operaciones de concentración»), el proyecto de adquisición de la empresa italiana productora de acero Acciai Speciali Terni SpA (AST) por parte de un consorcio italogermano compuesto por Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) y Thyssen Stahl AG (Thyssen), por parte alemana, y por AFL Falck (Falck), Tadfin SpA (Tadfin) y FI.RE. Finanziaria SpA (Riva), por parte italiana. Como, inicialmente, la información que debía facilitarse en la notificación estaba incompleta, los plazos fijados en el artículo 10 del Reglamento sobre operaciones de concentración comenzaron a contar el 21 de septiembre de 1994, el día siguiente al de recepción de la información completa.

I. LAS PARTES

(2) Krupp comprende un grupo de empresas cuyas principales actividades se centran en la fabricación de acero, la ingeniería mecánica, la construcción de plantas industriales y la fabricación de piezas y componentes de automóvil, así como en los sectores de comercialización y servicios.

Las principales actividades de Thyssen son la fabricación y distribución de productos del acero, entre los que destacan el acero en bruto y los productos planos y largos.

Riva es la sociedad holding del grupo Riva, que se dedica a la fabricación y distribución de productos del acero.

Falck es la sociedad holding del grupo Falck, cuyas actividades se centran en la fabricación y distribución de productos del acero, producción y distribución de energía eléctrica, tecnología medioambiental y administración inmobiliaria.

[1] DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1, rectificado en el DO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.
[2] DO nº C 274 de 19. 10. 1995, p. 3.

Tadfin es una sociedad holding que posee acciones en empresas que operan en el sector de distribución de productos del acero y en el sector inmobiliario.

AST se creó el 1 de enero de 1994, cuando las actividades de producción de acero de ILVA se cedieron a tres empresas independientes. Esta escisión era una operación previa a la venta de las tres empresas. La actividad principal de AST es la producción de aceros especiales.

II. EL PROYECTO

(3) La venta de AST forma parte del programa de privatización del grupo ILVA acordado por el IRI en septiembre de 1993. Mediante Decisión de 12 de abril de 1994, la Comisión aprobó la concesión de ayudas estatales a ILVA a condición de que la privatización finalizara al término de 1994. En cumplimiento de esta Decisión, el sector de acero inoxidable plano fue transferido de ILVA a AST, y se inició el procedimiento de venta de AST mediante licitación pública. La oferta ganadora fue la presentada por el consorcio italogermano mencionado anteriormente. Thyssen no formaba parte del consorcio, pero participó activamente en las negociaciones.

(4) Con el propósito de adquirir AST y de hacerse cargo de su dirección industrial, Krupp, por una parte, y sus socios italianos (Riva, Tadfin y Falck), por otra, constituyeron una empresa en participación, KAI Acciai srl (KAI). El capital social de KAI se divide en partes igual entre Krupp (50 %) y sus socios italianos (50 %).

(5) La participación de los socios italianos se canaliza a través de una sociedad instrumental, FAR Acciai srl (FAR), creada expresamente a tal efecto. En FAR, Riva y Tadfin tienen una participación respectiva del 42 %, y Falck, del 16 %. El ejercicio de los derechos de voto derivados de la participación del 50 % en KAI constituye el objeto de las decisiones de FAR. En FAR, las principales decisiones las adopta el consejo de administración, compuesto por cinco miembros, dos designados por Riva, dos por Tadfin y uno por Falck. Las decisiones requieren la aprobación de la mayoría de los miembros del consejo.

(6) Krupp y Thyssen han acordado transferir la participación del 50 % de Krupp en KAI a la empresa Krupp Thyssen Rostfrei GmbH (KTR, también denominada RSH), una empresa en participación creada por Krupp y Thyssen en la que ambas partes han concentrado sus actividades de producción de acero inoxidable plano. Thyssen tendrá derecho de veto sobre las decisiones fundamentales de KTR (por ejemplo, las que se refieran a las estrategias de producción y comercialización, los principios de financiación, la composición del Consejo de Dirección y las inversiones más importantes), de acuerdo con lo dispuesto en el acuerdo fundacional; por lo tanto, ejercerá el control conjunto de la empresa en participación junto con Krupp. La creación de KTR fue autorizada por la Comisión, de conformidad con el artículo 66 del Tratado CECA, mediante Decisión de 26 de julio de 1994.

(7) La producción de AST consiste principalmente en productos planos de acero inoxidable laminados tanto en frío como en caliente, chapa eléctrica laminada en frío y tubos soldados manufacturados por una filial suya. Más del [...] (1) del volumen de negocios total de AST corresponde a productos planos de acero inoxidable y chapa eléctrica. Los productos planos de acero inoxidable laminado en frío y la chapa eléctrica (ambos de un grosor inferior a 500 mm), así como los tubos soldados, entran en el ámbito de aplicación del Tratado CE y, por lo tanto, del Reglamento sobre operaciones de concentración y de la presente Decisión. Además, entran en el ámbito de aplicación del Tratado CE los productos de titanio y los productos forjados en molde abierto y cerrado que fabrica la filial de AST.

En cambio, los productos planos laminados en frío y la chapa eléctrica (ambos de un grosor igual o superior a 500 mm), así como los productos planos laminados en caliente, quedan comprendidos en el Tratado CECA y serán objeto de una decisión separada de la Comisión.

III. LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

CONTROL CONJUNTO DE AST

(8) La operación notificada comprende varios pasos para la adquisición del control de AST por parte de los miembros del consorcio italogermano:

— la creación de FAR por parte de los socios italianos del consorcio para ostentar la titularidad del 50 % de las acciones en KAI,

— la creación de KAI con el propósito de adquirir las acciones en AST y de hacerse cargo de su dirección industrial,

— la cesión de la participación de Krupp en KAI, del 50 %, a KTR.

(1) En la versión publicada de la Decisión se han omitido algunos datos, de conformidad con el apartado 2 del artículo 17 del Reglamento sobre operaciones de concentración. Por lo tanto, el signo [...] reemplaza las cifras u otros datos suprimidos por motivos de secreto profesional.

(9) Los tres socios italianos del consorcio -Riva, Falck y Tadfin- fundaron FAR con el propósito exclusivo de actuar en KAI con una sola voz. El hecho de que ninguna de las empresas italianas pueda bloquear con su voto una decisión de FAR carece de importancia si se tiene en cuenta el carácter instrumental de ésta. En el acuerdo fundacional suscrito entre los socios italianos del consorcio y Krupp, que data del 29 de abril de 1994, la parte italiana se comprometió a constituir FAR con el propósito exclusivo de llevar a cabo la operación de concentración. Esto refleja la intención de ambas partes, los socios italianos y Krupp, de permitir a la parte italiana actuar con una voz única en lo que respecta a las decisiones que adopte KAI en relación con las actividades de AST. Gracias a ello, los tres socios italianos se aseguran el ejercicio conjunto de una influencia decisiva en KAI y, por consiguiente, en AST. De este modo, podrán influir decisivamente en AST junto con la parte alemana y asegurar un comportamiento unitario en lo que respecta a las decisiones sobre la política comercial de AST y, con ello, evitar el riesgo de que KTR logre ejercer el control exclusivo de la empresa. Por lo tanto, puede concluirse que los tres socios italianos controlan conjuntamente KAI y, por consiguiente, AST.

(10) KTR y FAR tendrán una participación del 50 % en KAI, cuyo propósito exclusivo es adquirir las acciones de AST y hacerse cargo de su dirección industrial. Dentro de KAI, las decisiones se adoptan en el consejo de administración, compuesto por seis miembros, de los cuales KTR y FAR designarán cada una tres. Esto significa que, en última instancia, cada uno de los accionistas puede bloquear una decisión. Toda vez que KAI, al igual que FAR, es una sociedad meramente instrumental creada para controlar AST, puede concluirse que Krupp, Riva, Tadfin y Falck ejercerán el control conjunto de AST.

(11) KTR es una empresa en participación en la que sus dos accionistas, Krupp y Thyssen, han concentrado, con efectos a partir del 1 de octubre de 1994, sus respectivas actividades relacionadas con productos planos de acero inoxidable. En cambio, otras actividades como las relativas a la chapa eléctrica no han sido transferidas a la nueva empresa. Como KTR está sujeta al control conjunto de Krupp y Thyssen, las acciones de Krupp en KAI, transferidas a KTR, pasan al control conjunto de Krupp y Thyssen. En consecuencia, Thyssen también ejercerá una influencia decisiva sobre las decisiones que adopte KAI con respecto a la política comercial de AST, de tal modo que, junto con Krupp, Riva, Tadfin y Falck, ejercerá el control conjunto de AST.

EMPRESA EN PARTICIPACIÓN AUTÓNOMA

(12) AST cuenta con todos los recursos necesarios para ejercer todas las funciones propias de una entidad económica autónoma. Continuará llevando a cabo las actividades que actualmente desarrolla en el área del acero inoxidable y en otros sectores de producción de acero. Suministra directamente a los consumidores finales el [...] de los productos planos de acero inoxidable y el [...] de su producción de chapa eléctrica. El resto se comercializa a través de distribuidores, entre los que figuran las sociedades comerciales del propio grupo y otros agentes de distribución.

(13) AST también suministra productos planos de acero inoxidable, parcialmente sobre la base de contratos de suministro, a dos empresas pertenecientes a las partes adquirentes, aunque estos suministros no son muy importantes comparados con el total de las ventas de la empresa. Los suministros a sociedades comerciales de las futuras matrices de AST sólo constituyen el [...] del total respecto de los productos planos de acero inoxidable laminados en frío y el [...] del total respecto de la chapa eléctrica. Habida cuenta de que los suministros a las empresas matrices son comparativamente limitados, no cabe duba de que AST es una empresa en participación autónoma.

AUSENCIA DE COORDINACIÓN DEL COMPORTAMIENTO COMPETITIVO

(14) Las principales actividades de AST se centran en la fabricación de productos planos de acero inoxidable. La parte italiana del consorcio comprador (Riva, Falck y Tadfin) no fabrica dichos productos, mientras que Krupp y Thyssen han transferido la totalidad de sus actividades de fabricación de estos productos a KTR. Por consiguiente, de las empresas matrices de AST sólo una opera, junto con ella, en el mercado de productos planos de acero inoxidable. Por lo tanto, no existe coordinación a este respecto.

(15) AST también fabrica chapa eléctrica, al igual que las filiales de Krupp (Hoesch Hohenlimburg GmbH) y de Thyssen (EBG). Sin embargo, las partes han informado a la Comisión de que Krupp abandonará estas actividades. La mano de obra dedicada a la producción de chapa eléctrica será absorbida por Thyssen (EBG). Al mismo tiempo, Krupp adquirirá una participación minoritaria inferior al 25 % en EBG. Por parte italiana, sólo una de las empresas del consorcio -Falck- produce chapa eléctrica en cantidades relativamente pequeñas. Por ello, en el mercado de chapa eléctrica sólo permanecen activas Thyssen y Falck. No obstante, dado que la cuota de mercado de Falck en el mercado de Europa occidental (Comunidad y AELC) es muy reducida [...], según datos facilitados por las partes, el riesgo de coordinación entre Thyssen y Falck es mínimo para que pueda considerarse que la operación presenta un carácter cooperativo.

(16) Los datos facilitados por las partes relevan que las acerías venden directamente una parte sustancial de su propia producción de productos planos de acero inoxidable a los consumidores finales. En el caso de las partes que fabrican productos planos de acero inoxidable, se trata de más del [...]. El resto se distribuye a través de sociedades comerciales y centros de servicio. Las sociedades comerciales de acero ejercen la función de mayoristas, comprando grandes cantidades a los productores, almacenándolo y vendiéndolo en cantidades menores. Los mayoristas disponen de sus propias instalaciones al servicio de sus clientes, tales como, por ejemplo, talleres para cortar flejes de acero. Las actividades de los centros de servicio consisten principalmente en el procesado y la transformación de los materiales (por ejemplo, corte, aplanamiento, acabado de superficies y cortado de perfiles) por cuenta propia y por cuenta de terceros, y después devuelven el material transformado a la empresa que le hizo el pedido o lo venden en cantidades más pequeñas a clientes con necesidades limitadas. En la comercialización del acero, incluida la prestación de los servicios correspondientes, son factores esenciales una entrega rápida y una distancia corta con respecto al lugar de entrega. Por ello, los efectos del proyecto de concentración sobre el mercado de distribución de acero inoxidable han de ser evaluados desde una perspectiva regional. En el sector de distribución, AST opera principalmente en Italia. De las empresas matrices, sólo Tadfin opera también en el mercado mayorista italiano de acero inoxidable. Por lo tanto, no existe riesgo de coordinación a este respecto.

(17) Una filial de AST, Tubificio di Terni, produce volúmenes reducidos de tubos soldados tanto de acero inoxidable (contenido en cromo superior al 13 %) como de aleación (contenido en cromo inferior al 13 %). Ninguna de las empresas matrices produce tubos soldados, ni de acero inoxidable ni de aleación. MHP, una empresa en participación de Krupp y Mannesmann Röhren, fabrica tubos calibrados de acero al carbono ; su cuota de mercado se sitúa alrededor del [...]. Falck produce tubos no calibrados de acero al carbono, con una cuota de mercado del [...] aproximadamente. Sin embargo, los tubos soldados de acero inoxidable o de aleación, por un lado, y los de acero al carbono, por otro, pertenecen a mercados separados. Los productos del primer grupo se utilizan principalmente en tubos de escape para automóviles de turismo, debido a su resistencia a la temperatura y a su durabilidad. En cambio, los tubos de acero al carbono se utilizan sobre todo en la industria del mueble y en ingeniería mecánica. Además, existen considerables diferencias de precios entre los distintos tipos de tubos ; por ejemplo, los tubos no calibrados cuestan aproximadamente 480 ecus/toneladas, y los de acero inoxidable, 2 120 ecus/tonelada. Cabe añadir que, aunque el grupo Tadfin distribuye a través de sus propias sociedades comerciales pequeñas cantidades de tubos soldados de acero inoxidable (valor : [...] millones de ecus), estas actividades, por su escasa importancia económica, no pertenecen al mercado de producción sino al de distribución. Por lo tanto, AST opera en mercados de tubos distintos de aquellos en los que operan sus empresas matrices, como consecuencia de lo cual no hay riesgo de coordinación en este sentido.

(18) Por otro lado, AST fabrica semiproductos de titanio a través de una filial (Titania SpA). También fabrica estos productos Deutsche Titan GmbH, una empresa perteneciente a Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG) bajo el control conjunto de Krupp, Thyssen y Klöckner, en la que cada una de estas tres empresas tiene una participación del 33 1/3 %. Las otras empresas matrices de AST no operan en el mercado de los semiproductos de titanio ; por tanto, puede descartarse el riesgo de coordinación en este mercado.

(19) Otra filial de AST, Soc. delle Fucine srl, produce forjas de molde abierto. Se trata de piezas de gran tamaño, fabricadas individualmente y con un peso que oscila entre 0,5 y varios cientos de toneladas. En este mercado también opera VSG. Como ninguna de las demás empresas matrices de AST opera en este mercado, no existe riesgo de coordinación.

(20) Más aún, Fils SpA, también filial de AST, produce forjas de molde cerrado, un producto que, en contraste con los de molde abierto, no se fabrica individualmente, sino que se produce en serie por reformación en un molde. También fabrican forjas de molde cerrado una filial de Krupp (Gerlach Werke GmbH), una filial de Thyssen (Thyssen Umformtechnik) y Falck.

No obstante, el riesgo de coordinación parece ser poco significativo, teniendo en cuenta que las cuotas de mercado de Falck y AST son muy pequeñas y las de Krupp y Thyssen se sitúan por debajo del [...].

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(21) El proyecto de operación de concentración tiene dimensión comunitaria. En 1993, el volumen de negocios mundial de todas las empresas participantes en la operación ascendió a más de 5 000 millones de ecus, distribuidos como sigue : Krupp 10 600 millones, Thyssen 17 305 millones, Riva 1 247 millones, Falck 369 millones, Tadfin 58 millones y AST 758 millones de ecus.

(22) El volumen de negocios comunitario de Krupp, Thyssen, Riva, Falck y AST superó los 250 millones de ecus por empresa. Ninguna de las cinco empresas realiza más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario dentro del mismo Estado miembro.

V. MERCADOS DE REFERENCIA

MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

(23) AST continuará fabricando productos planos de acero inoxidable laminado tanto en frío como en caliente y chapa eléctrica laminada en frío. Los dos tipos de productos representan más del [...] de la producción global de la empresa. Los productos planos de acero inoxidable laminados en frío y la chapa eléctrica (ambos de un grosor inferior a 500 mm) entran en el ámbito de aplicación del Tratado CE y, por lo tanto, del Reglamento sobre operaciones de concentración. También entran en el ámbito del Tratado CE los tubos soldados, los productos de titanio, las forjas de molde abierto y las de molde cerrado.

(24) La producción de acero inoxidable difiere de la producción de acero ordinario por la adición de cromo, níquel y otros elementos de aleación en el proceso de fundición del acero, con objeto de obtener un producto final con distintas propiedades metalúrgicas. El cromo y el níquel son metales cotizados en las bolsas internacionales ; las fluctuaciones de sus precios están estrechamente asociadas. El precio del níquel influye decisivamente sobre el precio del acero inoxidable, ya que representa entre el 30 % y el 35 % de su coste. Las siguientes fases de producción del acero inoxidable son el laminado en frío y el laminado en caliente. El laminado en caliente se realiza en trenes de laminación en caliente, pero no alcanza un acabado en superficie comparable al laminado en frío. Los productos planos laminados en caliente también se venden a los consumidores finales. El subsiguiente proceso de laminado en frío tiene por finalidad mejorar la calidad del material y reducir su espesor a las dimensiones requeridas.

PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS PLANOS DE ACERO INOXIDABLE LAMINADOS EN FRÍO

(25) Los productos planos de acero inoxidable laminados en frío se utilizan en una amplia gama de sectores de producción, que exigen productos con las siguientes propiedades :

— resistencia al calor, a la corrosión y a los ácidos,

— un buen acabado en superficie que ha de proporcionar lisura y una apariencia brillante.

Las exigencias específicas en cada caso vienen determinadas por el uso del producto final. Las principales aplicaciones del acero inoxidable laminado en frío, con respecto al cual existen normas reconocidas a escala internacional, son los equipos domésticos (de largo ciclo vital) -por ejemplo, los denominados de « línea blanca »- y las industrias de alimentación y bebida, química, del automóvil (sistemas de escape) y de bienes de equipo.

(26) En opinión de las partes, existe un elevado grado de sustituibilidad entre el acero inoxidable laminado en frío y otros materiales como el acero al carbono, los aceros revestidos (con esmalte o zinc), el aluminio, el plástico y el vidrio. Algunos competidores consultados por la Comisión han confirmado que, desde el punto de vista técnico, se puede sustituir el acero laminado en frío por estos materiales. Otros competidores aseguran que el acero inoxidable laminado en frío, gracias a su resistencia a la corrosión, sus propiedades higiénicas, mecánicas y físicas y las ventajas que para el coste se derivan de su largo ciclo vital, es de difícil sustitución. Por sus ventajas comparativas desde el punto de vista del precio, el acero inoxidable laminado en frío más bien ha ido sustituyendo a otros materiales. Su buen precio parece ser el factor principal de este proceso de sustitución. Otros factores que han favorecido el aumento del consumo de acero inoxidable laminado en frío son la buena relación entre coste y ciclo vital, la mayor rigidez de la normativa sobre producción industrial y medio ambiente y las mayores exigencias de higiene. Como, además, los consumidores de acero inoxidable laminado en frío han desarrollado, para muchas aplicaciones, sus propias instalaciones de transformación, resulta poco verosímil que se produzca a corto plazo un cambio hacia otros materiales.

(27) Por consiguiente, el acero inoxidable laminado en frío es el mercado de producto de referencia.

(28) Puede considerarse que todos los productos de acero inoxidable laminado en frío pertenecen a un único mercado de producto dado su alto grado de sustitución desde el punto de vista de la producción. En particular, no procede dividir el mercado entre los productos de un grosor inferior a 500 mm y los de un grosor superior a 500 mm, en función de su clasificación como productos CECA o CE. Se trataría de una división artificial justificada en su día por los sistemas de producción existentes en el momento de la firma del Tratado CECA (1951), que desde entonces han ido modificándose ; hoy existe la banda ancha, que después se secciona para obtener dimensiones más reducidas en función de las necesidades [1]. Las partes aseguran que todos los grandes productores de acero inoxidable seccionan ellos mismos la banda ancha para obtener grosores por debajo de los 500 mm. Además, también los centros de servicio seccionan el acero.

[1] Véase la Decisión de 4 de septiembre de 1992 en el asunto IV/M.239 Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) El mercado de acero inoxidable laminado en frío no puede dividirse en dos mercados separados, uno de acero austenítico y otro de acero ferrítico. Estos dos tipos de acero difieren en su composición química, que les da diferentes propiedades. El acero austenítico es más caro que el ferrítico, debido principalmente a la adición de níquel. Sin embargo, ambos tipos de acero pueden fabricarse en las mismas instalaciones. Con un proceso de transformación que suele durar entre una y dos semanas se puede pasar de un tipo de producción al otro. Habida cuenta de la sustituibilidad desde el punto de vista de la producción, puede concluirse, por lo tanto, que se trata de un mercado unitario.

PRODUCCIÓN DE CHAPA ELÉCTRICA

(30) La chapa eléctrica se caracteriza por sus propiedades electromagnéticas específicas (conductividad y resistencia eléctrica). Se utiliza sobre todo para la construcción de grandes transformadores, motores eléctricos, resistencias de compensación y unidades de conmutación, y generadores de energía eléctrica. Pertenece a un mercado de producto independiente.

El Tratado CECA distingue la chapa eléctrica, un producto laminado en frío, entre bandas de más y de menos de 500 mm de grosor. Sin embargo, existe un alto grado de sustituibilidad entre ambos tipos desde la óptica de la producción. Como ya se ha explicado con respecto al acero inoxidable laminado en frío, las instalaciones de laminación pueden producir grosores superiores a 500 mm (Tratado CECA) e inferiores a 500 mm (Tratado CE). Los productos de menos de 500 mm de grosor pueden obtenerse seccionando bandas anchas.

(31) Debe establecerse una distinción entre chapa eléctrica de grano orientado y de grano no orientado. Desde el punto de vista de la demanda, existen diferencias en lo que respecta a los ámbitos de aplicación de los dos tipos de productos. El material de grano orientado presenta una buena conductividad, una pérdida menor de potencia y menos desarrollo de calor, mientras que el material de grano no orientado se caracteriza por una mayor resistencia y un mayor desarrollo de calor.

También desde el punto de vista técnico de la producción se distingue entre material de grano orientado y no orientado. Ambos tipos de productos son decapados y laminados en frío. Sin embargo, difieren en el proceso de recocido, en el que el material adquiere las propiedades electromagnéticas adecuadas. Como las instalaciones de producción necesarias presentan diferencias considerables, no hay sustituibilidad desde la óptica de la fabricación y, por lo tanto, se pueden distinguir dos mercados de producto independientes, el de chapa eléctrica de grano orientado y el de chapa eléctrica de grano no orientado.

COMERCIO DE PRODUCTOS DE ACERO INOXIDABLE

(32) Como se ha afirmado anteriormente, el comercio de acero inoxidable constituye un mercado separado. Entre el 30 % y el 40 % de la producción de acero inoxidable en Europa occidental (las cifras varían ligeramente entre los diferentes competidores de las partes) se comercializa a través de almacenistas o centros de servicio. Por el contrario, la chapa eléctrica se vende casi en su totalidad directamente al consumidor final; los almacenistas a centros de servicio prácticamente no comercializan este producto.

(33) En resumen, a los efectos del presente análisis ha de partirse de la existencia de los siguientes mercados de producto de referencia:

1) acero inoxidable plano laminado en frío;
2) chapa eléctrica de grano orientado;
3) chapa eléctrica de grano no orientado;
4) distribución de productos de acero inoxidable.

En lo referente al resto de los productos afectados por la operación de concentración que quedan cubiertos por el Tratado CE y por el Reglamento sobre operaciones de concentración, cuyo mercado geográfico de referencia corresponde a Europa occidental, no existen dudas desde el punto de vista de la competencia. Ello se debe a dos motivos:

— sólo AST opera en el mercado de tubos soldados con una cuota de mercado poco significativa;
— la nueva entidad tendrá una cuota de mercado aproximada del [...] en lo que respecta a las forjas de moldura abierta y cerrada y del [...] en lo que respecta a los productos de titanio (véase el considerando 78).

EL MERCADO GEOGRÁFICO DE REFERENCIA

Producción de acero inoxidable laminado en frío

(34) El mercado geográfico de referencia del acero inoxidable laminado en frío es Europa occidental (Comunidad y AELC). No existen aranceles entre la Comunidad y la AELC. Aunque los principales productores poseen elevadas cuotas de mercado en sus respectivos países, hay intensos flujos comerciales entre los Estados miembros y entre la Comunidad y la AELC. Los costes de transporte no son muy elevados en comparación con el valor de los productos (entre el 2 % y el 3 %). No existen barreras técnicas ni legales entre los Estados miembros y los países de la AELC.

(35) El mercado geográfico de referencia no se extiende más allá de Europa occidental. Según las estimaciones facilitadas por las partes y por otros productores, Europa occidental es, desde un punto de vista global, el mayor mercado del mundo (con un volumen de 1,9 millones de toneladas), seguido por América (1,3 millones de toneladas), Extremo Oriente, incluida China (1,2 millones de toneladas) y Japón (0,9 millones de toneladas). Las principales regiones productoras son Europa occidental, Japón

y América. En Europa occidental, como en Japón, la capacidad de producción es mayor que el consumo. Una parte sustancial de esta capacidad se exporta a otras zonas del mundo. Europa occidental exportó en 1993 casi el 30 % de su producción a otras regiones del mundo. Alrededor del 9 % de la producción de Europa occidental se exportó a Extremo Oriente (incluida China) y a América. Las exportaciones de Europa occidental a Japón son muy escasas (700 toneladas en 1993).

(36) Las importaciones de Europa occidental procedentes del resto del mundo son muy reducidas. Constituyen únicamente el 3 % del consumo total en Europa occidental, y proceden principalmente de algunos productores japoneses, surcoreanos y sudafricanos.

(37) Los costes de transporte de las importaciones procedentes del exterior de Europa occidental representan entre el 4 % y el 6 % de los precios de venta. Las importaciones procedentes de fuera del EEE están sujetas a un derecho de importación del 6 %. Sin embargo, en el marco del GATT, se está negociando la reducción de los derechos de la importación sobre los productos del acero, con vistas a su reducción lineal en un período de diez años a partir de 1995.

(38) Las investigaciones revelan que los precios de los productos planos de acero inoxidable laminado en frío registran diferencias sustanciales entre las distintas regiones del mundo. Según los datos recabados, en el primer trimestre de 1994, los precios se situaron, en América entre el 20 % y el 29 %, y en Japón entre el 30 % y el 48 % por encima de Europa occidental; en Extremo Oriente (incluida China) se situaron un 10 % por debajo de los europeos.

(39) Incluso en el supuesto de que los precios aumentaran sustancialmente en Europa occidental, por ejemplo el 5 %, no cabría esperar que tal aumento provocara un incremento notable de las importaciones de Japón, de Extremo Oriente o de América, porque han de tomarse en consideración los precios, más elevados, y los derechos de importación y los costes de transporte. Tampoco aumentarán significativamente las importaciones procedentes de Extremo Oriente, a pesar de que los precios en esta región son más reducidos. Ello se debe a que los productores de esta región han de calcular, además de los costes de transporte y los derechos de importación, los descuentos que se ven obligados a aplicar a los clientes europeos como compensación de la menor fiabilidad de los suministros, en comparación con Europa occidental, y de la carencia de servicios. Tampoco habrá importaciones significativas desde los países de Europa oriental.

(40) Las partes han argumentado que el exceso de capacidad en Sudáfrica impulsará las importaciones de Europa occidental. Aunque un productor sudafricano consultado por la Comisión, Columbus, aumentará su capacidad de producción hasta 1998, el exceso de capacidad de este país seguirá siendo relativamente bajo (alrededor de 100 kt). Las posibles exportaciones de Sudáfrica no sólo se destinarán a América y al Extremo Oriente. Más aún, los suministradores sudafricanos tendrán en Europa occidental los mismos problemas que los productores de Extremo Oriente con respecto a la fiabilidad de los suministros y a la carencia de servicios. Por lo tanto, es muy poco probable que las importaciones procedentes de Sudáfrica incrementen sustancialmente la tasa de importaciones en Europa occidental.

(41) En estas circunstancias, el mercado geográfico de referencia para los productos planos de acero inoxidable laminado en frío es Europa occidental.

Producción de chapa eléctrica

(42) En una Decisión adoptada conforme al Tratado CECA, la Comisión ya indicó que el mercado geográfico de referencia para la chapa eléctrica de grano orientado es el mercado mundial [1], basándose en la importancia de las empresas americanas y japonesas, que controlan la tecnología mediante patentes, así como las importaciones y exportaciones a escala mundial. Las importaciones en la Comunidad procedentes de terceros países representan el 21 % del consumo en el EEE. Este razonamiento mantiene plenamente su vigencia. Por lo tanto, el mercado de chapa eléctrica de grano orientado es de dimensión mundial.

(43) En lo que se refiere a la chapa eléctrica de grano no orientado, las partes sostienen que el mercado geográfico de referencia es, por lo menos, Europa occidental, a pesar de que este sector se está internacionalizando progresivamente adquiriendo dimensiones mundiales. Los datos recabados no permiten concluir que el mercado es más amplio que Europa occidental, ya que las condiciones de competencia varían en las tres principales regiones del mundo: Europa occidental, América del Norte y Japón. Los costes de transporte de los productores no europeos representan entre el 8 % y el 12 % del precio final de venta. La mayoría de las importaciones de Europa occidental está sujeta a un derecho de importación del 6 %; al resto de las importaciones se les aplica un derecho del 10 %. La reducción de los derechos de importación está siendo negociada en el marco del GATT. El flujo de intercambios comerciales entre Europa occidental y otras áreas del mundo es muy reducido. Las exportaciones de Europea occidental al resto del mundo sólo representan alrededor del 5 % del consumo europeo occidental. Las importaciones de Europa occidental procedentes del resto del mundo sólo alcanzan el 4 % del consumo en esta región. Por consiguiente, el mercado geográfico de referencia para la chapa de grano no orientado es el mercado de Europa occidental.

[1] Decisión de 19 de diciembre de 1988, Ugine/Cockerill Sambre.

Comercio de los productos de acero inoxidable

(44) Los distribuidores de acero ejercen la función de mayoristas; compran grandes cantidades a los productores, almacenándolo y vendiéndolo en cantidades más pequeñas a clientes con necesidades reducidas. Dado que la distribución a través de almacenistas y de centros de servicio presenta una dimensión regional, el mercado geográfico de referencia es un mercado regional. Como en el mercado de distribución de acero inoxidable AST opera principalmente en Italia, las repercusiones de la operación de concentración se producirán fundamentalmente en este Estado miembro.

VI. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

PRODUCTOS PLANOS DE ACERO INOXIDABLE LAMINADO EN FRÍO

a) Características del mercado

Visión de conjunto

(45) En contraste con el acero al carbono, que constituye un mercado maduro, el acero inoxidable, incluido el laminado en frío, se encuentra todavía en la fase de expansión. Debido a sus propiedades intrínsecas y a una relación precio/rendimiento favorable, el acero inoxidable puede utilizarse para numerosas aplicaciones. La mayor presión medioambiental, plasmada a menudo en las correspondientes normas, ha impulsado el desarrollo de nuevas aplicaciones en la industria de la energía y en el sector del automóvil (sistemas de escape). La expansión de la industria de la comida rápida ha estimulado la demanda de productos de acero inoxidable a medida que ha ido aumentando la demanda de materiales higiénicos con superficies lisas. Mientras que la producción de acero en general ha aumentado en un 2,4 % anual desde 1950, la producción de acero inoxidable ha aumentado en un 5,8 % anual durante el mismo período. El ritmo de crecimiento ha disminuido en el transcurso del tiempo, a medida que el mercado se ha ido saturando : entre 1970 y 1993, la tasa anual de crecimiento de la producción de acero inoxidable fue del 3,8 %. En el mismo período, las principales regiones consumidoras y productoras han ido cambiando : hasta la década de los sesenta, América del Norte ocupaba una posición de liderazgo, seguida por Europa occidental y Japón. En la actualidad, el crecimiento se centra en los países de reciente industrialización, con una tasa anual de crecimiento de aproximadamente el 16 %. Algunos productores europeos han invertido, al margen de sus exportaciones, en las áreas netamente importadoras de América y Asia oriental en este sector.

(46) En consonancia con algunas predicciones a largo plazo, para los próximos cuatro años se espera que el consumo de acero inoxidable laminado en frío en el mundo occidental crezca en torno al 5 – 6 %, aunque, según las partes, la tasa de consumo de Europa occidental sólo aumentará en torno al 3,8 % en este período. Sin embargo, como las tasas de crecimiento son más elevadas en los países de reciente industrialización, las tasas de consumo del mundo occidental en su conjunto aumentarán en el porcentaje mencionado.

(47) Al igual que el mercado de acero en general, el mercado de acero inoxidable laminado en frío también se caracteriza por las enormes fluctuaciones en lo que respecta al equilibrio entre oferta y demanda. Una demanda decreciente suele provocar un proceso de no utilización de las capacidades de producción. La recesión económica mundial durante los últimos tres o cuatro años ha frenado el aumento del consumo de acero inoxidable en Europa occidental (con una caída importante en 1993), lo que ha dejado a la industria con más capacidad de producción de la necesaria.

En el año 1993, el consumo europeo de acero inoxidable laminado en frío sufrió un retroceso importante, del 6,7 %, con respecto al año anterior. Los mayores descensos se registraron en Alemania (13,4 %) y España (11,7 %). Tanto esta situación como el descenso de los precios de las materias primas (en particular del níquel) condujeron a una caída de los precios en los últimos años. Aparentemente, la situación cambió en los últimos meses de 1994. Se ha producido un aumento de la demanda y hay datos que indican que los precios comienzan a aumentar de nuevo.

Exceso de capacidad

(48) De acuerdo con las cifras oficiales de la Comisión, la capacidad de producción global [1] en Europa occidental ascendió en 1993 a unas 3 000 kt [2], mientras que el consumo se situó en unas 1 600 kt y la producción en unas 2 300 kt. Las cifras de consumo correspondientes a 1990 (alrededor de 1 700 kt), 1991 (alrededor de 1 800 kt) y 1992 (alrededor de 1 900 kt) muestran que el consumo disminuyó sensiblemente en 1993. Casi todo el consumo de Europa occidental queda cubierto por los suministros de los productores europeos occidentales. En 1993, una parte importante de la producción -aproximadamente 700 kt (alrededor de 30 %)- se exportó a otras regiones del mundo. Por lo tanto, dada la diferencia entre capacidad y producción, en Europa occidental se registra un considerable exceso de capacidad.

(49) De acuerdo con las estimaciones de los competidores del sector, seguirá habiendo exceso de capacidad en el mercado de Europa occidental hasta 1998, debido al exceso que ya existe en la actualidad y a la construcción de nuevas plantas de laminados en frío en Europa occidental por parte de productores europeos occidentales, con una capacidad adicional aproximada de 200 kt. Los competidores consultados aseguran que, en 1998, la capacidad de producción rebasará el consumo como mínimo en 700 kt.

[1] Por capacidad se entiende la producción anual máxima que se puede alcanzar en el año considerado en condiciones laborales normales.

[2] Los competidores consultados por la Comisión han estimado la capacidad actual en 2 800 kt.

Oferta y demanda en el mercado geográfico de referencia

(50) En la actualidad, junto con KTR y AST, operan en el sector las empresas Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox y ALZ, de modo que tras la operación, además de la nueva entidad, quedarán otros cinco competidores dedicados a la producción integrada de acero y algunos dedicados exclusivamente a los laminados en frío. Las importaciones sólo representan el 3 % del consumo de acero inoxidable laminado en frío en Europa occidental, y proceden principalmente de algunos productores japoneses (Nippon Stahl, Daiclo Stahl, Hitachi Metals), de la empresa surcoreana Posco y de la sudafricana Columbus.

(51) Hay dos categorías de consumidores : los consumidores finales, que pertenecen a sectores económicos diferentes (véase el considerando 25), por una parte, y los almacenistas y centros de servicio, por otra. Los consumidores finales, o bien compran grandes cantidades directamente a los productores, o bien pequeñas partidas a los almacenistas. Estos ejercen la función tradicional de mayorista, comprando grandes cantidades a los productores y, en su mayoría, vendiendo partidas más pequeñas a sus clientes. Además, han desarrollado sus propias instalaciones de transformación, en las que prestan servicios a sus clientes, entre los que destacan la sección longitudinal, el alisado y el pulido. También los centros de servicio prestan, por tradición, estos servicios.

Cuotas de mercado

(52) En 1993, el consumo de productos planos de acero inoxidable laminado en frío en Europa occidental (Comunidad y AELC) alcanzó alrededor de las 1 600 kt. KTR, en la que Krupp y Thyssen han concentrado sus actividades de producción de acero inoxidable, tiene una cuota de mercado del [20 % – 30 %], y AST, del [10 % – 20 %] (1). Después de la operación de concentración, la cuota de mercado combinada de las empresas participantes alcanzará el [35 % – 45 %]. La cuota de mercado del siguiente competidor, Ugine, alcanza el [15 % – 25 %]. Las cuotas de mercado de los otros cinco competidores son las siguientes: [10 % – 20 %], [menos del 10 %] (dos de ellos) y [más del 5 %]. Las importaciones en su conjunto representan una cuota de mercado del 3 %.

(53) De la capacidad total de producción de acero inoxidable laminado en frío de Europa occidental en 1993 ; a Krupp y Thyssen les correspondió conjuntamente el [20 % – 30 %], y a AST, el [10 % – 20 %]. Por lo tanto, la capacidad combinada de las partes después de la concentración se situará en el [35 % – 45 %] de la capacidad total de Europa occidental. En lo que a las cifras de producción se refiere, Krupp y Thyssen produjeron en 1993 el [20 % – 30 %] de la producción total en su conjunto, y a AST, el [10 % – 20 %], de forma que la producción de las partes en su conjunto representará el [35 % – 45 %] del total de la producción de Europa occidental (y el [menos del 20 %] de la producción mundial).

b) Posición dominante en el mercado

aa) *Posición dominante individual*

(54) Tras la fusión, las partes tendrán una cuota de mercado combinada del [35 % – 45 %]. El volumen de negocios global de las empresas matrices se situará en torno a los 30 000 millones de ecus, y su producción global de acero, en 17,6 millones de toneladas. Por último, Thyssen posee una participación del 33,3 % en una empresa mexicana productora de acero inoxidable, Mexinox. Sin embargo, no puede concluirse que la operación propuesta conduzca a una posición dominante individual que obstaculice significativamente la competencia efectiva en el mercado común. Aunque la cuota de mercado de la nueva entidad, AST, supere en más del doble a la cuota de mercado de su competidor más próximo, Ugine, ha de tenerse en cuenta que la nueva entidad se enfrentará a competidores poderosos con grandes recursos financieros como Usinor, British Steel y Acerinox, que cuentan con cuotas de mercado importantes y grandes capacidades de producción y que, además, desarrollan actividades de investigación y desarrollo.

Competencia efectiva

(55) Ugine, el siguiente competidor (cuota de mercado del [15 % – 25 %]), pertenece al grupo Usinor Sacilor, que a su vez es el primer productor europeo de acero y el segundo a escala mundial (producción mundial de 21 millones de toneladas). Su volumen de negocios, casi en su totalidad derivado de las actividades del acero, asciende a 12 700 millones de ecus. La capacidad de producción de acero inoxidable laminado en frío de Ugine en Europa occidental representa el [15 % – 25 %] de la capacidad total existente en Europa occidental. La empresa tiene una considerable capacidad no utilizada que podría frenar cualquier intento por parte del nuevo grupo de restringir la producción para aumentar los precios. Tanto por su tamaño como por el hecho de que su producción de acero inoxidable no se limita a Europa, Usinor tiene una posición muy pujante en lo que respecta a recursos para inversiones, investigación y desarrollo [que precisamente en el sector del acero inoxidable reviste una especial importancia (2)] y red de ventas. Por último, la dimensión internacional de Usinor contribuye a reforzar su posición en el mercado de referencia : a ella pertenece J&L, el mayor productor de acero inoxidable laminado en frío de Estados Unidos.

(1) Las cuotas de mercado están calculados sobre la base de datos de la CECA.

(2) Los gastos anuales en actividades de investigación y desarrollo de Ugine, en porcentaje de los ingresos totales, son con gran diferencia los mayores de todos los competidores consultados por la Comisión.

Además, posee un 21 % de las acciones en Thainox, el principal productor de acero inoxidable laminado en frío de Tailandia.

(56) Avesta Sheffield, el tercer competidor en Europa occidental, con una cuota de mercado del [10 % – 20 %], está controlada por British Steel plc, el segundo productor más importante de acero de toda Europa (producción mundial de acero de 12 millones de toneladas). El volumen de negocios mundial de British Steel alcanza los 6 400 millones de ecus, de los cuales las actividades del acero representan 5 500 millones. Avesta Sheffield es el resultado de una operación de concentración realizada en 1992 por productores británicos y suecos de acero inoxidable. Avesta tiene previsto aumentar su capacidad de producción en Europa occidental.

(57) El siguiente competidor, Acerinox (cuota de mercado [por debajo del 10 %]) ha penetrado recientemente en el mercado del acero. Creada en 1974, equipada con modernas instalaciones de producción, es conocida por sus reducidos costes de producción y por su considerable rentabilidad. Su volumen de negocios mundial, de 600 millones de ecus, lo obtuvo principalmente en el negocio del acero inoxidable. Recientemente, ha adquirido el control exclusivo del productor estadounidense de acero inoxidable, North American Stainless, que anteriormente era una empresa en participación creada junto con el productor estadounidense Armco. Los dos principales accionistas de Acerinox son las empresas japonesas Nisshin Steel, con el 9,66 %, y Nissho Iwai, con el 7,7 %. Nisshin Steel es el segundo productor de acero inoxidable de Japón. Cuatro de los nueve miembros del consejo de dirección de Acerinox son japoneses. Recientemente, Acerinox ha decidido incrementar su capacidad de producción en Europa (y en Estados Unidos). Acerinox posee un 33 % de las acciones de Mexinox, el productor mexicano de chapa laminada en frío. También Thyssen tiene en esta empresa una participación similar. Comparada con el promedio de sus competidores. Acerinox exporta una gran parte de su producción de acero inoxidable laminado en frío fuera de Europa y tiene una significativa capacidad de reserva.

(58) El competidor finlandés Outokumpu Polarit (cuota de mercado [por debajo del 10 %]) tiene, como Acerinox, unas instalaciones muy modernas dedicadas exclusivamente a la fabricación de productos planos de acero inoxidable laminado en frío. Además, es el único productor de Europa occidental que puede producir materias primas (ferrocromo y níquel) para el proceso de producción. Por lo tanto, actúa con autonomía frente a las fluctuaciones de los precios mundiales de estas materias primas (véase el considerando 24). Su volumen de negocios mundial alcanza aproximadamente los 2 600 millones de ecus. Outokumpu tiene previsto aumentar su capacidad de producción de acero inoxidable laminado en frío en Europa occidental.

(59) ALZ (cuota de mercado de [más del 5 %]) ha realizado considerables inversiones en los últimos años, de modo que ha reforzado su posición competitiva en el mercado de referencia. ALZ pertenece al grupo Arbed, uno de los principales productores europeos de acero, con un volumen de negocios próximo a los 5 000 millones de ecus. La adquisición, por parte de Arbed, de Kloeckner (producción mundial de acero del nuevo grupo : 10 millones de toneladas) también beneficiará a ALZ, dado que Kloeckner dispone de modernas capacidades de producción de acero laminado en caliente.

(60) En los últimos años, Acerinox, Outokumpu y ALZ han aumentado su cuota de mercado combinada en el mercado de Europa occidental, que ha pasado del 15 % en 1980 al 25 % en 1993, en detrimento de los principales productores europeos.

(61) Entre 1990 y el primer semestre de 1994, los precios de los productos de acero inoxidable laminado en frío en Europa occidental han disminuido sensiblemente. De acuerdo con las informaciones facilitadas por los productores, el precio del producto más vendido, acero inoxidable laminado en frío AISI 304 (DIN 4301) ha disminuido, en este período, en torno al 19 %. En el período 1990-1992, el consumo en Europa occidental pasó de 1 758 kt a 1 907 kt, mientras que, en 1993, disminuyó hasta situarse en 1 600 kt. Sin embargo, es significativo que el precio haya disminuido incluso en los períodos de alza del consumo en un 9 % como promedio. Esto indica, sin lugar a dudas, que existe competencia de precios en el mercado.

(62) Puede partirse de la base que la competencia de precios seguirá existiendo tras la operación de concentración. Como se ha explicado anteriormente, el mercado de Europa occidental seguirá a medio plazo registrando exceso de capacidad. De acuerdo con las cifras sobre capacidad y producción correspondientes a 1993, los cinco competidores de la nueva entidad tenían, en su conjunto, una capacidad de reserva de más de 270 kt. Los tres principales de ellos acumulaban más de 200 kt. Ante un supuesto aumento de los precios de la nueva entidad, los competidores podrían reaccionar sin grandes problemas intensificando su producción con el fin de aumentar su cuota de mercado mediante el incremento de las ventas. También cabe señalar que los productores europeos de acero inoxidable laminado en frío exportan una parte muy importante de su producción a otras regiones del mundo. Los cinco competidores de la nueva entidad exportan en conjunto 100 kt al sureste asiático, donde los precios se sitúan un 10 % por debajo de los precios europeos. Si la nueva entidad aumentara sus precios, sobre todo en momentos de crecimiento de la demanda, los competidores tendrían un incentivo para reorientar sus suministros en el sureste asiático hacia Europa occidental con objeto de obtener mayores beneficios.

(63) En todo caso, los competidores de la nueva entidad continuarán teniendo a medio plazo una capacidad de reserva a su disposición. Ya se ha afirmado que, con toda probabilidad, ha de contarse con que en Europa occidental haya exceso de capacidad en los próximos cuatro años. Los fabricantes europeos apenas cerrarán instalaciones en este período. Más bien, tratarán de exportar la parte de su producción que no puedan vender en Europa occidental a terceros países. El hecho de que al menos tres competidores europeos occidentales incluso vayan a aumentar su capacidad en los próximos cuatro años en aproximadamente 200 kt revela una política de incremento más que de descenso de la capacidad productiva.

Competencia potencial

(64) Además, las partes han argumentado que en los próximos años los productores de Europa occidental estarán expuestos a una intensa competencia procedente de Extremo Oriente y Europa oriental. Alegan, en particular, que las empresas que producen a bajo coste en Taiwán, Corea del Sur, República Popular de China y Tailandia incrementarán su capacidad de producción sustancialmente, de modo que, aunque el consumo en esta región también aumentará, el exceso de capacidad en 1997 será de 500 kt. Dado que los productores asiáticos producen a un coste menor que los europeos, las partes sostienen que cabe la posibilidad de que vendan unas 500 kt de acero inoxidable laminado en frío en el mercado de Europa occidental.

(65) Las investigaciones de la Comisión no han permitido confirmar esta evolución. Los competidores consultados, en consonancia con las previsiones a largo plazo facilitadas por expertos, llegan a la conclusión de que en los próximos cuatro años no habrá exceso de capacidad en Extremo Oriente. Así, los productores asiáticos sólo se decidirían a exportar este producto a Europa occidental si consiguieran mayores beneficios en esta región que en su propio mercado. Sin embargo, esta condición no se cumple. Aunque el nivel de precios en Extremo Oriente sea más bajo que en Europa, los productores de esta región han de tener en cuenta los costes de transporte, los derechos de importación y, en la práctica, el hecho de que se ven obligados a compensar la falta de fiabilidad del suministro y la carencia de servicios concediendo descuentos sustanciales.

(66) Las consultas realizadas por la Comisión entre clientes y competidores revelan que, en la actualidad, los productores de Europa oriental no pueden satisfacer las exigencias de los clientes occidentales en lo que respecta a calidad, fiabilidad del suministro y servicios. Aunque han aumentado las importaciones procedentes de estos países, el volumen global de estas importaciones es aún muy limitado. Según estimaciones de clientes y competidores, pasarán entre cinco y diez años hasta que estos productores puedan satisfacer las exigencias occidentales. El cumplimiento de estas previsiones depende principalmente del plazo en el que se hagan las inversiones necesarias en las instalaciones de producción de Europa oriental. En cualquier caso, no procede aquí determinar de forma concluyente cuándo y hasta qué punto operarán en el mercado de referencia los productores de acero inoxidable laminado en frío de Europa oriental, como se deduce de lo expuesto en los considerandos 55 a 63.

Conclusión general

(67) La operación propuesta aumentará el grado de concentración en un mercado que ya está muy concentrado. La nueva entidad tendrá una elevada cuota de mercado [35 % – 45 %] tanto en Europa occidental como en el Estado miembro de mayor consumo de acero inoxidable, Alemania.

Aunque la operación impulsará sustancialmente el grado de concentración en el sector, no creará ni reforzará una posición dominante en el mercado de acero inoxidable laminado en frío de Europa occidental que pueda obstaculizar significativamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial de él. A pesar de su elevada cuota de mercado, la nueva entidad se enfrentará a pujantes competidores, que en su mayoría operan en todos los segmentos del sector del acero, tales como Usinor, British Steel, Acerinox, Outokumpu y Arbed, todas ellas con importantes cuotas de mercado y con grandes recursos financieros que les permitirán realizar las inversiones necesarias para competir con la nueva entidad. Revisten aún mayor importancia las capacidades de reserva de que disponen los competidores para producir acero inoxidable laminado en frío. Habida cuenta de la intensa competencia de precios registrada en los últimos años, cabe esperar que, tras la operación, los competidores también podrán obstaculizar con eficacia cualquier aumento injustificado de los precios por parte de la nueva entidad. Ante esta situación, los competidores podrán utilizar su capacidad de reserva para incrementar la producción y ofrecer precios más reducidos con el objetivo de mejorar su posición en el mercado en detrimento de la nueva entidad.

bb) *Posición dominante colectiva*

(68) Ciertamente, la nueva entidad tendrá, junto con su principal competidor -Ugine- una cuota de mercado del [55 % – 70 %] en Europa occidental, y la cuota de mercado de los primeros cinco competidores se situará incluso alrededor del 90 %. Pero ello no significa que estas dos o estas cinco empresas dominarán el mercado conjuntamente. A la posición dominante por parte de la nueva entidad y de Ugine se opone el hecho de que este

duopolio deberá hacer frente a la competencia efectiva de Avesta, Acerinox, Outokumpu y ALZ. Todas ellas tienen considerables recursos financieros y suficiente capacidad de reserva para la fabricación de productos de acero inoxidable laminados en frío. En cambio, en el supuesto de una posición dominante colectiva por parte de un grupo mayor de empresas (compuesto por la nueva entidad, Ugine, Acerinox y Outokumpu), las cuotas de mercado de cada una de estas empresas presentarían considerables diferencias, lo que dificultaría en gran medida una actuación concertada por su parte. Además, no ha de olvidarse que se trata de un mercado en fase de expansión, con unas tasas de crecimiento próximas al 4 %. En un mercado de estas características, lo más probable es que los competidores utilicen sus capacidades de reserva en caso de que la nueva entidad decida incrementar sus precios. En este contexto, cabe señalar que, de acuerdo con las cifras oficiales de la CECA correspondientes a 1993, la capacidad de reserva de los competidores de la nueva entidad es dos veces mayor que el de ésta. Esta proporción no registrará alteraciones en un futuro próximo. Además, el mercado no parece caracterizarse por un elevado grado de transparencia, porque los fabricantes cuentan con un gran número de clientes muy distintos en cuanto a tamaño y necesidades (véase el considerando 51). Por último, ha de tenerse en cuenta que las líneas generales de la política comercial de los principales productores del sector son diferentes, de lo que se deriva que sus actividades fuera de Europa se rigen por criterios muy distintos. De este modo, no hay una base lo suficientemente sólida para presumir una actuación concertada desde el punto de vista de la competencia.

PRODUCCIÓN DE CHAPA ELÉCTRICA DE GRANO ORIENTADO

(69) La operación reducirá el número de competidores de Europa occidental de 4 a 3. Sin embargo, al tratarse de un mercado de dimensión mundial, ha de excluirse la posibilidad de que se produzca una posición dominante, dado que la empresa japonesa Nippon Steel es la primera en el mercado mundial. Incluso a escala europea, el nuevo grupo, con una cuota de mercado del [25 % – 35 %], tendrá que hacer frente a la competencia de Ugine, cuya cuota de mercado es ligeramente superior.

PRODUCCIÓN DE CHAPA ELÉCTRICA DE GRANO NO ORIENTADO

Competencia efectiva

(70) Aunque, tras la fusión, la nueva entidad tendrá una cuota de mercado significativa [30 % – 40 %], existen competidores muy importantes en el mercado de Europa occidental. Los dos principales, EES y Ugine, tienen cuotas de mercado del [15 % – 25 %] y del [10 % – 20 %] respectivamente, mientras que las de los otros seis competidores se sitúan por debajo del 10 %.

(71) EES pertenece al grupo British Steel, el segundo productor europeo de acero. Surgió en 1991 como resultado de la concentración entre productores británicos y suecos de chapa eléctrica. Las medidas de racionalización adoptadas tras la fusión han traído como resultado una producción de menor coste, una amplia oferta de productos y un desarrollo de productos de gran éxito.

(72) El segundo competidor más importante, Ugine, pertenece al grupo Unisor Sacilor. En el sector de la chapa eléctrica, la principal fuerza de Ugine reside en su amplia gama de productos y en el hecho de que puede emplear todos los sistemas de fabricación.

(73) Entre los competidores más pequeños destaca Voest Alpine (Austria), un competidor especialmente activo que ha ido incrementado paulatinamente su cuota de mercado en los últimos años.

(74) Como la mayor parte de los suministros de chapa eléctrica se llevan a cabo directamente del productor al consumidor final, los competidores no dependen de la fase de distribución y de la posible existencia de una red de distribución controlada por las partes. También los competidores potenciales pueden penetrar con relativa facilidad en el mercado vendiendo directamente el producto a los consumidores finales. Los costes de transporte en Europa occidental representan, de acuerdo con las estimaciones facilitadas por las partes y los competidores, entre el 2 % y el 5 % de los costes totales del producto y, por lo tanto, no constituyen una barrera significativa a la competencia en el mercado europeo.

(75) Los clientes de chapa eléctrica de grano no orientado poseen un considerable poder de negociación, dado que, según estimaciones de los competidores, entre el 40 % y el 80 % del total de sus respectivas ventas se destina a sólo cinco clientes. Estos clientes son, en su mayoría, grandes fabricantes internacionales de motores, generadores, transformadores y electrodomésticos. Una gran parte de la demanda la componen empresas que seccionan el acero en dimensiones menores antes de venderlo al consumidor final. Estas empresas tienen además un considerable poder de negociación frente a los productores, habida de que compran grandes cantidades.

(76) En estas circunstancias, la operación propuesta no creará una posición dominante en el mercado de la chapa eléctrica de grano no orientado.

DISTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS DE ACERO INOXIDABLE

(77) Dado que AST opera en el mercado de la distribución fundamentalmente a través de sus filiales en Italia, las principales repercusiones de la operación se producirán en el mercado italiano de la distribución. Las investigaciones de la Comisión han revelado que existen numerosos almacenistas y centros de servicio independientes que pueden suministrar productos de acero inoxidable de diversos fabricantes. En su mayoría, los almacenistas y centros de servicio italianos consultados por la Comisión han declarado que no se sienten afectados por la operación de concentración. Además, la mayoría de los competidores de las partes tiene sus propios almacenes y centros de servicio en Italia. Por otro lado, se pueden establecer con relativa facilidad nuevos almacenes y centros de servicio sin excesivas inversiones. No sólo los competidores, sino también otras empresas, pueden acceder al mercado, que no presenta barreras significativas. Por consiguiente, la operación no creará una posición dominante en los mercados regionales italianos de distribución de productos de acero inoxidable.

FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE TITANIO

(78) En el mercado de productos de titanio de Europa occidental, AST cuenta con una cuota de mercado aproximada del [menos del 10 %], y Krupp, de alrededor del [menos del 10 %]. Por lo tanto, la cuota de mercado combinada de las dos empresas se sitúa en torno al [10 % – 20 %]. El principal competidor (IMI) tiene una cuota próxima al [15 % – 25 %], de modo que Krupp y AST juntas ocuparían el segundo lugar. En estas circunstancias, la operación no creará una posición dominante en el mercado de productos de titanio.

VII. EVALUACIÓN GLOBAL

(79) La Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación de concentración propuesta no crea ni refuerza una posición dominante en el mercado que pudiera obstaculizar significativamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE el proyecto de adquisición conjunta de Acciai Speciali Terni SpA por parte de Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfin SpA y FI.RE. Finanziaria SpA.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

Acciai Speciali Terni SpA (AST)
Viale B. Brin, 218
I-05100 Terni
a la atención del Sr. Enrico Rossi
Fax: (39 744) 401 938

FI.RE. Finanziaria SpA
Viale Certosa, 249
I-20157 Milano
a la atención del Sr. Giuliano Carugati
Fax: (39 2) 380 031 47

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
Altendorfer Str. 103
D-45143 Essen
a la atención del Sr. Ringleb
Fax: (49 201) 188 22 33

FAR Acciai srl
Via Privata Maria Teresa 8
I-20121 Milano
a la atención del Sr. Gianpaolo Pozzi
Fax: (39 2) 865 836

Acciaierie e Ferriere Lombarde Falck
via Giorgio Enrico Falck, 63
I-20099 Sesto San Giovanni (Mi)
a la atención del Sr. Mario Castellaneta
Fax: (39 2) 24 903 803

Tadfin SpA
Corso di Porta Nuova, 13/15
I-20121 Milano
a la atención del Sr. Giovanni Lombardo
Fax: (39 2) 654 884

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg
a la atención del Sr. Alexander Reuter
Fax: (49 203) 522 86 75

KAI Italia srl
Via Milanese 20
I-20099 Sesto San Giovanni (Mi)
a la atención del Sr. Luigi Agarini
Fax: (39 2) 654 884.

Hecho en Bruselas, el 21 de diciembre de 1994.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión