II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 21 de Dezembro de 1994

que declara a compatibilidade de uma operação de concentração com o mercado comum

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

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(95/421/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], e, nomeadamente, o nº 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 21 de Outubro de 1994 de dar início a um processo neste caso,

Após consulta do Comité consultivo em matéria de concentrações [2],

Considerando o seguinte :

(1) Em 22 de Julho de 1994, foi notificado, nos termos do Regulamento (CEE) nº 4064/89 (a seguir designado « regulamento das concentrações »), um projecto de aquisição do produtor siderúrgico italiano Acciai Speciali Terni SpA (AST) por um consórcio germano-italiano que envolve a Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) e a Thyssen Stahl AG (Thyssen), do lado alemão, e a AFL Falck (Falck), a Tadfin SpA (Tadfin) e a FI.RE. Finanziaria SpA (Riva), do lado italiano. Uma vez que a notificação estava inicialmente incompleta, os prazos referidos no artigo 10º do regulamento das concentrações começaram a correr em 21 de Setembro de 1994, o dia seguinte à data de recepção de informações completas.

I. AS PARTES

(2) A Krupp é constituída por um grupo de empresas cujas actividades principais compreendem o fabrico de aço, a engenharia mecânica, a construção de fábricas, o fabrico de peças e componentes para automóveis, bem como o comércio e a prestação de serviços.

As principais actividades da Thyssen situam-se no domínio do fabrico e distribuição de produtos siderúrgicos, incluindo a produção de aço em bruto e de produtos planos e longos.

A Riva é a sociedade gestora de participações sociais do grupo Riva, cujas empresas operam no domínio do fabrico e distribuição de produtos siderúrgicos.

A Falck é a sociedade gestora de participações sociais do grupo Falck, cujas empresas operam no domínio do fabrico e distribuição de produtos siderúrgicos, da produção e venda de energia eléctrica, da tecnologia ambiental e da administração de bens imobiliários.

[1] JO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1 ; JO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13 (rectificação).
[2] JO nº C 274 de 19. 10. 1995, p. 3.

A Tadfin é uma sociedade gestora de participações sociais de empresas que operam no domínio da distribuição de produtos siderúrgicos e igualmente no sector imobiliário.

A AST foi criada em 1 de Janeiro de 1994, em virtude da transferência das actividades siderúrgicas da ILVA para três empresas distintas. Esta repartição das actividades siderúrgicas da ILVA tinha por objectivo a subsequente alienação das referidas empresas. A principal actividade da AST consiste na produção de aço especial.

II. A OPERAÇÃO

(3) A venda da AST faz parte do programa de privatização do grupo ILVA, aprovado pelo IRI em Setembro de 1993, e em cujo contexto a Comissão aprovou auxílios estatais a favor da ILVA, através de uma decisão adoptada em 12 de Abril de 1994, na condição de a privatização estar terminada até ao final de 1994. Na sequência desta decisão, o sector dos produtos planos de aço inoxidável foi transferido da ILVA para a AST, tendo-se iniciado o processo de alienação da AST através de concurso. A proposta aceite foi apresentada pelo consórcio germano-italiano acima referido. A Thyssen não fazia directamente parte do consórcio, mas cooperou activamente nas negociações.

(4) Com vista a adquirirem a AST e a assumirem o controlo da gestão industrial da empresa, a Krupp, por um lado, e os parceiros italianos, por outro (Riva, Tadfin e Falck), criaram uma empresa comum, a KAI Acciai srl (KAI). As acções da KAI pertencem em partes iguais à Krupp (50 %) e aos parceiros italianos (50 %).

(5) Os parceiros italianos exercerão os seus direitos através de uma empresa « veículo », a FAR Acciai srl (FAR), criada expressamente para o efeito. A Riva e a Tadfin têm cada uma uma participação de 42 % na FAR, sendo a participação da Falck de 16 %. O exercício dos direitos de voto que resultam da participação de 50 % na KAI está sujeito às decisões tomadas na FAR. Na FAR, todas as decisões principais são tomadas pelo conselho de administração, constituído por cinco membros, dos quais a Riva e a Tadfin nomearão dois cada uma e a Falck um. As decisões deverão ser aprovadas pela maioria dos membros do conselho de administração.

(6) A Krupp e a Thyssen chegaram a acordo quanto à transferência da participação de 50 % da Krupp na KAI para a Krupp Thyssen Rostfrei GmbH (KTR, igualmente designada RSH), uma empresa comum criada pela Krupp e pela Thyssen, na qual ambos os parceiros concentraram as suas actividades de produção de produtos planos de aço inoxidável. Nos termos do acordo de accionistas, a Thyssen terá um direito de veto relativamente a decisões fundamentais da empresa comum (por exemplo, no que respeita à estratégia relativa aos produtos e aos mercados, aos princípios de financiamento, à nomeação dos gestores e aos principais investimentos) e assumirá, por conseguinte, em conjunto com a Krupp, o controlo da KTR. A criação da KTR foi autorizada pela Comissão ao abrigo do artigo 66º do Tratado CECA, por decisão de 26 de Julho de 1994.

(7) A produção da AST consiste essencialmente em produtos planos de aço inoxidável, quer laminados a frio quer a quente, chapa « magnética » laminada a frio e tubos soldados produzidos por uma filial da AST. Mais de [...] (1) do volume de negócios total da AST são realizados com os produtos planos de aço inoxidável e com a chapa « magnética ». Destes produtos, são abrangidos pelo Tratado CE (sendo, por conseguinte, abrangidos pelo regulamento das concentrações e pela presente decisão) os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio, a chapa « magnética » (ambos de largura inferior a 500 mm) e os tubos soldados. Além disso, são abrangidos pelo âmbito de aplicação do Tratado CE os produtos de titânio, os produtos de forjamento livre e os produtos forjados em matriz fechada produzidos por filiais da AST.

Em contrapartida, os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio, a chapa « magnética » (ambos de largura igual ou superior a 500 mm) e os produtos planos de aço inoxidável laminados a quente são abrangidos pelo Tratado CECA e serão objecto de uma decisão distinta da Comissão.

III. CONCENTRAÇÃO

CONTROLO CONJUNTO DA AST

(8) A operação notificada prevê várias fases para a aquisição do controlo da AST por parte dos membros do consórcio germano-italiano, a saber:

— criação da FAR pelos parceiros italianos do consórcio para exercerem os direitos decorrentes da participação de 50 % na KAI,

— criação da KAI a fim de adquirirem a totalidade das acções na AST e assumirem a gestão industrial desta última empresa

e

— transferência para a KTR da participação de 50 % da Krupp na KAI.

(1) Na versão da decisão destinada a publicação foram suprimidas algumas informações ao abrigo do disposto no nº 2 do artigo 17º do Regulamento (CEE) nº 4064/89. Por conseguinte, o símbolo [...] substitui números ou informações suprimidos por motivos de sigilo comercial.

(9) Os três parceiros italianos do consórcio — Riva, Falck e Tadfin — criaram a FAR exclusivamente como um veículo para agirem de uma só voz na KAI. Embora nenhuma das empresas italianas possa bloquear uma decisão na FAR, este facto não é relevante devido ao carácter meramente instrumental desta empresa. No acordo de base concluído entre os parceiros italianos do consórcio e a Krupp em 29 de Abril de 1994, o grupo italiano comprometeu-se a criar a FAR exclusivamente para efeitos da operação em causa. Este compromisso reflecte a intenção de ambas as partes, os parceiros italianos e a Krupp, de permitirem a intervenção dos parceiros italianos na KAI — a empresa gestora da AST — de uma só voz. Desta forma, os três parceiros italianos asseguram o exercício conjunto de uma influência determinante na KAI e, por conseguinte, na AST. Exercerão assim, em conjunto com o parceiro alemão, uma influência determinante na AST, excluindo dessa forma a possibilidade de adoptarem individualmente uma posição divergente em relação à política empresarial desta empresa e, simultaneamente, também o risco de a KTR poder exercer sozinha o controlo da AST. Por conseguinte, pode concluir-se que os três parceiros italianos exercem em conjunto o controlo da KAI e, desta forma, da AST.

(10) A KTR e a FAR terão, cada uma, uma participação de 50 % na KAI, empresa cujo objectivo exclusivo consiste em adquirir as acções da AST e em assumir a gestão industrial desta mesma empresa. No âmbito da KAI, as decisões são tomadas pelo conselho de administração, que é composto por seis membros, dos quais três são nomeados pela KTR e os restantes três pela FAR. As decisões exigem a aprovação de cinco membros, o que, em última análise, significa que ambos os accionistas da KAI podem bloquear uma decisão. Uma vez que a KAI, tal como a FAR, tem um carácter meramente instrumental relativamente ao controlo da AST, a Krupp, a Riva, a Tadfin e a Falck terão efectivamente o controlo conjunto da AST.

(11) A KTR é uma empresa comum da Krupp e da Thyssen, na qual ambos os parceiros concentraram, com efeitos a partir de 1 de Outubro de 1994, as respectivas actividades relativas a produtos planos de aço inoxidável (não sendo, no entanto, abrangidos outros produtos, tais como a chapa « magnética »). Dado que a KTR é controlada conjuntamente pela Krupp e pela Thyssen, a participação detida pela Krupp na KAI fica sujeita, através da transferência para a KTR, ao controlo conjunto da Krupp e da Thyssen. Por conseguinte, a Thyssen terá igualmente uma influência determinante sobre as decisões tomadas pela KAI relativamente à política empresarial da AST. Por conseguinte, a Krupp, a Thyssen, a Riva, a Tadfin e a Falck controlarão conjuntamente a AST.

EMPRESA COMUM QUE DESEMPENHA TODAS AS FUNÇÕES DE UMA ENTIDADE ECONÓMICA AUTÓNOMA

(12) A AST dispõe dos meios necessários para desempenhar todas as funções de uma entidade económica autónoma. Continuará a desempenhar actividades no sector do aço inoxidável e noutros sectores de produção de aço. Fornece [...] dos seus produtos planos de aço inoxidável e [...] das suas chapas « magnéticas » directamente aos utilizadores finais. A restante produção é vendida através de distribuidores, nomeadamente sociedades comerciais do próprio grupo, e através de agências externas.

(13) A AST fornece, parcialmente com base em contratos existentes, produtos planos de aço inoxidável a duas empresas de distribuição pertencentes às partes. Estas entregas não são significativas quando comparadas com as vendas totais da AST. As suas entregas às empresas de distribuição das empresas-mãe representam, no que respeita a produtos planos de aço inoxidável laminados a frio, apenas [...] das entregas totais e, no que se refere às chapas « magnéticas », [...] das entregas totais. O facto de a AST fornecer às suas empresas-mãe um volume relativamente diminuto da sua produção não lhe retira o carácter de empresa comum que desempenha todas as funções de uma entidade económica autónoma.

INEXISTÊNCIA DE COORDENAÇÃO DO COMPORTAMENTO CONCORRENCIAL

(14) A AST opera principalmente como produtor de produtos planos de aço inoxidável. A parte italiana do consórcio (Riva, Falck e Tadfin) não produz estes produtos, tendo a Krupp e a Thyssen transferido a totalidade da sua produção de produtos planos de aço inoxidável para a KTR. Por conseguinte, das empresas-mãe da AST, apenas uma operará, juntamente com a AST, no mercado dos produtos planos de aço inoxidável. É de excluir, por conseguinte, qualquer coordenação relevante.

(15) Além disso, a AST é um produtor de chapa « magnética ». As filiais da Krupp (Hoesch Hohenlimburg GmbH) e da Thyssen (EBG) produzem igualmente chapa « magnética ». As partes informaram a Comissão de que a Krupp deixará de produzir chapa « magnética », devendo o pessoal correspondente ser transferido para a filial da Thyssen (EBG). Simultaneamente, a Krupp adquirirá uma participação minoritária inferior a 25 % na EBG. Além disso, no que se refere ao lado italiano do consórcio, apenas a Falck produz chapa « magnética » em quantidades relativamente reduzidas. Por conseguinte, no mercado da chapa « magnética » operarão a Thyssen e a Falck. No entanto, uma vez que, segundo as partes, a quota de mercado da Falck no mercado da Europa Ocidental [Comunidades Europeia e Associação Europeia de Comércio Livre (AECL)] é muito reduzida ([...]), o risco de coordenação entre a Thyssen e a Falck é considerado negligenciável no âmbito do exame destinado a verificar se a operação tem carácter de cooperação.

(16) Segundo as partes, uma percentagem importante da sua produção de produtos planos de aço inoxidável é vendida directamente pelas fábricas aos utilizadores finais (mais de [...] de cada parte), sendo o restante distribuído por empresas de distribuição e por centros de serviço. Estas empresas de distribuição de aço desempenham uma função de grossistas, adquirindo os produtos a granel aos produtores, armazenando-os e voltando a vendê-los em quantidades mais reduzidas. No interesse dos seus clientes, desenvolveram uma capacidade de transformação própria, nomeadamente de corte de bandas de aço. Os centros de serviço desempenham principalmente actividades no âmbito da transformação de materiais (isto é, corte, achatamento, acabamento de superfícies e corte de perfis) por sua conta e para terceiros, entregando posteriormente os produtos à empresa que os encomendou ou revendendo os materiais em quantidades mais pequenas a clientes que necessitam apenas de pequenas quantidades. No que respeita ao armazenamento e à maior parte das actividades de serviços conexas, a rapidez de entrega e a proximidade relativamente ao local a abastecer constituem factores determinantes. Por conseguinte, os efeitos da operação relativamente aos mercados de distribuição de produtos de aço inoxidável deverão ser analisados a nível regional. No sector da distribuição, a AST opera principalmente em Itália. No que diz respeito às empresas-mãe da empresa comum, apenas a Tadfin opera igualmente no mercado italiano do armazenamento dos produtos de aço inoxidável. Por conseguinte, não existe qualquer risco de coordenação.

(17) Uma filial da AST, a Tubificio di Terni produz pequenas quantidades de tubos soldados, quer de aço inoxidável (teor de Cr > 13 %) quer de aço ligado (teor de Cr < 13 %). Nenhuma das empresas-mãe produz tubos soldados, nem de aço inoxidável nem de aço ligado. A MHP, uma empresa comum da Krupp e da Mannesmann Röhren produtora de tubos de precisão de aço-carbono, detém neste mercado uma quota de cerca de [...], e a Falck, empresa produtora de tubos de não precisão de aço-carbono, detém uma quota de mercado de aproximadamente [...]. No entanto, os tubos soldados de aço inoxidável ou de aço ligado, por um lado, e os tubos de aço-carbono, por outro, pertencem a mercados distintos. O primeiro grupo de produtos é principalmente utilizado nos sistemas de escape para veículos automóveis, devido à sua resistência ao calor e à sua durabilidade. Em contrapartida, os tubos de aço-carbono são principalmente utilizados nos sectores de mobiliário e da engenharia mecânica. Além disso, existem grandes diferenças de preços entre os diferentes tipos de tubos: por exemplo, os tubos de não precisão custam cerca de 480 ecus por tonelada e os tubos de aço inoxidável 2 120 ecus por tonelada. Pode acrescentar-se que o grupo Tadfin distribui através das suas próprias empresas de comercialização pequenas quantidades de tubos soldados de aço inoxidável (valor: [...] milhões de ecus). Estas actividades dizem respeito, no entanto, ao mercado de distribuição dos produtos de aço inoxidável, que constitui um mercado distinto, e são negligenciáveis. Pode assim concluir-se que, no sector dos tubos de aço, a AST opera em mercados diferentes dos das suas empresas-mãe, não existindo, por conseguinte, qualquer risco de coordenação relevante neste sector.

(18) A AST produz semi-produtos de titânio através de uma filial (Titania SpA). Os semi-produtos de titânio são igualmente fabricados pela Deutsche Titan GmbH. Esta empresa, que opera no âmbito da Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG), é controlada conjuntamente pela Krupp, pela Thyssen e pela Klöckner, detendo cada uma, uma participação de 33 1/3 %. As outras empresas-mãe da AST não operam no domínio dos semi-produtos de titânio. Por conseguinte, neste mercado não existe qualquer risco de coordenação.

(19) Outra filial da AST, a Soc. delle Fucine srl, produz produtos de forjamento livre (grandes partes de aço, fabricadas individualmente, de peso compreendido entre 0,5 tonelada e várias centenas de toneladas). A VSG opera igualmente neste mercado. Uma vez que não existem outras empresas-mãe da AST neste mercado, não existe qualquer risco de coordenação relevante.

(20) Além disso, a Fils SpA, uma outra filial da AST, produz produtos forjados em matriz fechada, um produto que, contrariamente aos produtos de forjamento livre, não é produzido individualmente, mas em série, através de um molde. Os produtos forjados em matriz fechada são igualmente produzidos por uma filial da Krupp (Gerlach Werke GmbH), por uma filial da Thyssen (Thyssen Umformtechnik) e pela Falck.

No entanto, o risco de coordenação afigura-se negligenciável, uma vez que a Falck e a AST têm quotas de mercado insignificantes e a Krupp e a Thyssen têm quotas de mercado inferiores a [...].

IV. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

(21) A operação tem dimensão comunitária. O volume de negócios mundial combinado de todas as empresas em causa ascendeu, em 1993, a mais de 5 mil milhões de ecus (Krupp: 10 600 milhões de ecus; Thyssen: 17 305 milhões de ecus; Riva: 1 247 milhões de ecus; Falck: 369 milhões de ecus; Tadfin: 58 milhões de ecus; AST: 758 milhões de ecus).

(22) O volume de negócios comunitário agregado da Krupp, Thyssen, Riva, Falck e AST representa mais de 250 milhões de ecus no que se refere a cada uma destas empresas. As cinco empresas não realizam mais de dois terços do seu volume de negócios comunitário agregado num único Estado-membro.

V. MERCADOS RELEVANTES

MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

(23) A AST continuará a produzir produtos planos de aço inoxidável, quer laminados a frio quer laminados a quente, bem como chapa « magnética » laminada a frio. Estes dois tipos de produtos representam cerca de [. . .] da produção total de AST. Os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio e a chapa « magnética » (de largura inferior a 500 mm) são abrangidos pelo Tratado CE e, portanto, pelo regulamento das concentrações. Para além disso, são igualmente abrangidos pelo Tratado CE os tubos soldados, os produtos de titânio, os produtos de forjamento livre e os produtos forjados em matriz fechada.

(24) A produção de aço inoxidável difere da produção de aço normal devido à adição ao aço de crómio, níquel e outros elementos de liga na fase da fusão, no sentido de conferir diferentes características metalúrgicas ao produto final. O crómio e o níquel são metais cotados no mercado internacional e as suas flutuações de preços são mais ou menos paralelas. O preço do níquel representa 30 % a 35 % do preço de custo, tendo portanto uma forte influência nos preços do aço inoxidável. As fases de produção seguintes consistem na laminagem a quente e a frio. O material laminado a quente é produzido em trens de laminagem a quente, mas não apresenta em termos de superfície características comparáveis aos produtos laminados a frio. O aço inoxidável plano laminado a quente é igualmente vendido a utilizadores finais. O processo subsequente de laminagem a frio destina-se a melhorar a qualidade do material e a reduzir ainda mais a sua largura para as dimensões necessárias.

PRODUÇÃO DE AÇO INOXIDÁVEL PLANO LAMINADO A FRIO

(25) Os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio são utilizados numa grande variedade de indústrias que exigem produtos com as seguintes propriedades :

— resistência ao calor, à oxidação e aos ácidos,

— uma superfície tratada, polida e com bom aspecto.

Requisitos suplementares são determinados em função da utilização do produto final. As principais utilizações do aço inoxidável laminado a frio, relativamente ao qual existem normas reconhecidas internacionalmente, verificam-se no sector dos electrodomésticos (de longa duração), por exemplo a nível de « produtos brancos », e dos produtos alimentares e bebidas, bem como na indústria química, na indústria automóvel (sistemas de escape) e na indústria dos bens de equipamento.

(26) De acordo com as partes, existe um elevado nível de substituibilidade entre aço inoxidável laminado a frio e outros materiais, como o aço-carbono, os aços revestidos (aço esmaltado e aço com revestimento de zinco), o alumínio, o plástico e o vidro. Alguns concorrentes contactados pela Comissão confirmaram ser tecnicamente possível substitutir o aço inoxidável laminado a frio por tais materiais. Outros concorrentes referiram, no entanto, que o aço indoxidável laminado a frio era dificilmente substituível devido à sua resistência à corrosão e às suas características de higiene, mecânicas e físicas, bem como ao seu custo vantajoso em termos de ciclo de vida. Sobretudo devido aos seus resultados em termos de preços comparativos, o aço inoxidável laminado a frio substituiu mesmo outros materiais. O preço mais vantajoso de aço inoxidável laminado a frio parece constituir o factor principal neste processo de substituição. Outros factores que vieram influenciar a crescente utilização do aço inoxidável laminado a frio incluem a vantajosa relação ciclo de vida/custos, disposições mais rigorosas em termos ambientais nos processos industriais e o reforço das normas de higiene. Relativamente a muitas utilizações, o investimento dos clientes de aço inoxidável laminado a frio em equipamento de transformação específico impedirá, a curto prazo, qualquer transição para outros materiais.

(27) Consequentemente, os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio constituem o mercado do produto relevante.

(28) Pode considerar-se que os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio integram, todos eles, um único mercado do produto devido ao elevado grau de substituibilidade do lado da oferta. Não é possível proceder-se a uma divisão do mercado entre os produtos de largura inferior e superior a 500 mm no sentido de os classificar como produtos CE ou CECA. Tal constituirá uma divisão artificial decorrente dos modos de produção existentes aquando da adopção do Tratado CECA (1951), que sofreram já várias alterações, procedendo-se actualmente a laminagem com maior largura, seguida do corte em larguras mais reduzidas [1]. Segundo as partes no presente processo, todos os grandes produtores de produtos planos de aço inoxidável largos efectuam eles próprios o corte em larguras inferiores a 500 mm. Além disso, uma parte reduzida do corte é também assegurada por centros de serviço.

[1] Ver decisão de 4 de Setembro de 1992 no processo IV/M. 239 Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) O mercado dos produtos de aço inoxidável laminados a frio não tem que ser dividido em dois mercados distintos correspondentes ao aço austenítico e ao aço ferrítico. Estes dois tipos de aço diferem em termos de composição química, que lhes confere propriedades diferentes. O aço austenítico é mais caro do que o aço ferrítico, devido essencialmente à adição de níquel. No entanto, devido ao facto de os dois tipos de aço poderem ser produzidos nas mesmas instalações, sendo possível no espaço de uma ou duas semanas mudar para a produção do outro tipo de aço, pode concluir-se pela existência de substituibilidade do lado da oferta, devendo portanto considerar-se que os dois tipos de aço integram o mesmo mercado do produto relevante.

PRODUÇÃO DA CHAPA « MAGNÉTICA »

(30) A chapa « magnética » caracteriza-se por propriedades electromagnéticas específicas no que respeita à condutividade e à resistência eléctrica. É utilizada principalmente na construção de grandes transformadores, motores eléctricos, séries e unidades de comutação, bem como nos geradores de centrais eléctricas. Pode ser considerada como constituindo um mercado de produto distinto.

Uma vez que se trata de um tipo de chapa laminada a frio, o Tratado CECA estabelece, relativamente à chapa « magnética », uma distinção entre as bandas de largura inferior e superior a 500 mm. No entanto, entre estes dois tipos de banda existe um elevado grau de substituibilidade do lado da oferta. Tal como já referido relativamente aos produtos planos de aço inoxidável, os trens podem laminar larguras superiores a 500 mm (produtos CECA) e inferiores a 500 mm (produto CE), podendo o material de largura inferior a 500 mm ser cortado a partir de bobinas mais largas.

(31) A chapa « magnética » deve ainda ser diferenciada em função de sentido do grão : material do grão orientado e material de grão não orientado. Do lado da procura, existem diferenças entre as áreas de aplicação destes dois tipos de produtos. O material de grão orientado caracteriza-se por uma boa condutividade, reduzidas perdas de voltagem e uma reduzida emissão de calor. Pelo contrário, o material de grão não orientado caracteriza-se por um elevado grau de resistência e, consequentemente, uma maior emissão de calor.

O material de grão orientado e não orientado deve igualmente ser distinguido no que se refere ao método de produção. Ambos os tipos de material são decapados e laminados a frio. No entanto, diferem a nível do processo de recozimento intermédio, que confere ao material as propriedades electromagnéticas necessárias. Uma vez que as instalações de produção necessárias são muito diferentes, não existe substituibilidade do lado da oferta. Consequentemente, deve considerar-se que a chapa « magnética » de grão orientado e a chapa magnética de grão não orientado pertencem a mercados distintos.

DISTRIBUIÇÃO DO AÇO INOXIDÁVEL

(32) Como já anteriormente referido, a distribuição do aço inoxidável constitui um mercado distinto. Da produção da Europa Ocidental de aço inoxidável, uma percentagem estimada em 30 % – 40 % (estes dados variam ligeiramente entre os diferentes concorrentes das partes) é vendida através de armazenistas ou de centros de serviço. A chapa « magnética » é sobretudo vendida directamente aos utilizadores finais, podendo dizer-se que na prática os armazenistas ou centros de serviço não negoceiam com chapa « magnética ».

(33) Em resumo, podem considerar-se, para efeitos da presente análise, os seguintes mercados do produto :

1. Aço inoxidável plano laminado a frio.
2. Chapa « magnética » de grão orientado.
3. Chapa « magnética » de grão não orientado.
4. Distribuição de produtos de aço inoxidável.

No que se refere aos outros produtos envolvidos nesta operação, abrangidos pelo Tratado CE e pelo regulamento das concentrações e cujo mercado geográfico relevante corresponde à Europa Ocidental, não existem problemas de concorrência dado que :

— só a AST se encontra presente no mercado dos tubos soldados, com uma quota de mercado negligenciável,

— no que se refere aos produtos de forjamento livre e aos produtos forjados em matriz fechada, a nova entidade terá apenas uma quota de mercado de cerca de [...] e no que se refere aos produtos de titânio uma quota de cerca de [...] [ver considerando (78)].

O MERCADO GEOGRÁFICO DE REFERÊNCIA

Produção de aço inoxidável laminado a frio

(34) O mercado geográfico do aço inoxidável laminado a frio é a Europa Ocidental (países da CE e da AECL). Não existem direitos aduaneiros entre os Estados-membros da CE e os países da AECL. Apesar de todos os maiores produtores de aço inoxidável terem elevadas quotas de mercado nos seus respectivos países, existe um intenso comércio entre os Estados-membros da Comunidade, bem como entre a Comunidade e a AECL. Os custos de transporte não são muito elevados quando comparados com o valor dos produtos em questão (2 % – 3 %). Não existem obstáculos de carácter legislativo ou técnico ao acesso ao mercado entre os Estados-membros da CE e os países da AECL.

(35) O mercado geográfico de referência não ultrapassa a Europa Ocidental. De acordo com as estimativas fornecidas pelas partes e por outros produtores, a Europa Ocidental constitui, numa perspectiva global e quando comparada com outras regiões de consumo a nível mundial, o maior mercado (consumo de 1,9 milhões de toneladas), seguida da América (1,3 milhões de toneladas), do Extremo Oriente, incluindo a China (1,2 milhões de toneladas), e do Japão (0,9 milhão de toneladas). As principais áreas de produção são a Europa Ocidental, o

Japão e a América. Na Europa Ocidental, tal como no Japão, a capacidade de produção excede o consumo. Uma parte substancial da produção da Europa Ocidental, bem como do Japão, é exportada para outras regiões do mundo. Em 1993, a Europa Ocidental exportou quase 30 % da sua produção para outras regiões do mundo. As exportações da Europa Ocidental para o Extremo Oriente (incluindo a China) e para a América representaram, individualmente, cerca de 9 % da produção. As exportações da Europa Ocidental para o Japão são negligenciáveis (700 toneladas em 1993).

(36) As importações na Europa Ocidental provenientes do resto do mundo são muito reduzidas, representando apenas cerca de 3 % do consumo global da Europa Ocidental, e provêm principalmente de produtores japoneses, sul-coreanos e sul-africanos.

(37) Os custos de transporte respeitantes às importações provenientes de regiões situadas fora da Europa Ocidental representam cerca de 4 % – 6 % do preço de venda. As importações provenientes de países do EEE estão sujeitas a um direito de importação de 6 %. No entanto, está actualmente a ser negociada no âmbito do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (GATT) uma redução dos direitos de importação relativamente aos produtos siderúrgicos, no sentido de se proceder a uma redução linear dos direitos de importação durante um período de 10 anos, com início em 1995.

(38) A investigação revelou que o nível dos preços dos produtos planos de aço inoxidável laminados a frio difere substancialmente nas diferentes regiões do mundo. De acordo com os dados apurados, no primeiro trimestre de 1994, os preços na América e no Japão foram superiores em 20 % – 29 % e 30 % – 48 %, respectivamente, aos da Europa Ocidental, enquanto no Extremo Oriente (incluindo a China) foram inferiores em cerca de 10 %.

(39) Mesmo que o nível de preços no mercado da Europa Ocidental aumentasse significativamente, por exemplo em 5 %, não seria de esperar que tal aumento induzisse a um aumento substancial das importações do Japão, da América ou do Extremo Oriente, tendo em conta o preço mais elevado praticado no Japão e na América, os direitos de importação e os custos de transporte. Também não se registariam importações substanciais do Extremo Oriente, embora o nível de preços seja inferior nesta região, devido ao facto de os produtores do Extremo Oriente terem que considerar, paralelamente aos custos de transporte e aos direitos de importação, descontos suplementares em contrapartida pela reduzida fiabilidade dos abastecimentos — em comparação com os produtores da Europa Ocidental — e pela impossibilidade de assegurarem quaisquer prestações de serviços. Além disso, não existem importações substanciais a partir dos países da Europa Oriental.

(40) As partes alegaram que a capacidade excedentária da África do Sul se traduzirá num aumento das importações na Europa Ocidental com essa proveniência. Embora o produtor sul-africano Columbus, contactado pela Comissão, tencione aumentar a sua capacidade de produção até 1998, o excesso de capacidade na África do Sul manter-se-á relativamente reduzido (cerca de 100 kt). As eventuais exportações da África do Sul serão orientadas não apenas para a Europa Ocidental, mas igualmente para a América e para o Extremo Oriente. Para além disso, os fornecedores sul-africanos defrontar-se-ão com os mesmos problemas que os produtores do Extremo Oriente face à Europa Ocidental, no que se refere à fiabilidade do abastecimento e ao serviço. Consequentemente, é extremamente improvável que as importações provenientes da África do Sul venham a aumentar consideravelmente a taxa de importação na Europa Ocidental.

(41) Nestas circunstâncias, o mercado geográfico de referência dos produtos planos de aço inoxidável laminados a frio é a Europa Ocidental.

Produção da chapa « magnética »

(42) A Comissão declarou já numa decisão anterior adoptada ao abrigo do Tratado CECA que o mercado geográfico de referência da chapa « magnética » de grão orientado é o mercado mundial [1]. Essa conclusão é justificada pela importância que assumem os produtores americanos e japoneses, que controlam e tecnologia relevante através de patentes, bem como as actividades de importação e exportação a nível mundial. As importações na Comunidade provenientes de países terceiros representaram 21 % do consumo do EEE. Estas razões continuam válidas. Por conseguinte, o mercado da chapa « magnética » de grão orientado é o mercado mundial.

(43) No que se refere à chapa « magnética » de grão não orientado, as partes alegaram que o mercado geográfico relevante é, no mínimo, o mercado da Europa Ocidental, apesar de este sector estar, cada vez mais, a internacionalizar-se e a transformar-se num mercado mundial. A situação não é, no entanto, de molde a poder concluir-se que existe actualmente um mercado mais amplo do que a Europa Ocidental, na medida em que as condições de concorrência variam entre as três principais áreas mundiais : a Europa Ocidental, a América do Norte e o Japão. Os custos de transporte a que os produtores fora da Europa têm que fazer face representam 8 % – 12 % do preço de venda. A maior parte das importações suporta um direito aduaneiro de 6 % e as restantes importações um direito de 10 %. A redução dos direitos de importação está actualmente a ser negociada no âmbito do GATT. As trocas comerciais entre a Europa Ocidental e outras regiões mundiais são reduzidas. As exportações da Europa Ocidental para outros países do mundo não são elevadas, representando 5 % do consumo da Europa Ocidental. As importações de países terceiros representaram igualmente apenas 4 % do consumo da Europa Ocidental. O mercado relevante a ter em consideração relativamente à chapa « magnética » de grão não orientado é, assim, o mercado da Europa Ocidental.

Distribuição dos produtos de aço inoxidável

(44) Os distribuidores de aço desempenham uma função de grossistas, adquirindo material a granel aos produtores, armazenando-o e revendendo-o em pequenas quantidades aos clientes que só necessitam de pequenas quantidades. Uma vez que a distribuição de aço efectuada por armazenistas e por

[1] Decisão de 19 de Dezembro de 1988, Ugine/Cockerill Sambre.

centros de serviço é assegurada a nível regional, o mercado geográfico de referência é um mercado regional. Dado que, no que respeita ao mercado da distribuição dos produtos de aço inoxidável, a AST desenvolve as suas actividades essencialmente em Itália, o principal impacto da operação far-se-á sentir nesse Estado-membro.

VI. COMPATIBILIDADE COM O MERCADO COMUM

PRODUTOS PLANOS DE AÇO INOXIDÁVEL LAMINADOS A FRIO

a) Características do mercado

Aspectos gerais

(45) Contrariamente ao aço-carbono normal, que é considerado um produto em fase de maturidade, o aço inoxidável, incluindo o aço inoxidável laminado a frio, encontra-se ainda em fase de expansão do seu ciclo de vida. Devido às suas propriedades intrínsecas e à relação favorável preço/valor, o aço inoxidável constitui uma opção natural para diversas aplicações. A crescente pressão em termos de ambiente, frequentemente consagrada a nível legislativo, fez surgir novas utilizações no sector energético e na indústria automóvel (sistemas de escape). A expansão da indústria da alimentação rápida estimulou a procura de aço inoxidável, uma vez que estes produtos satisfazem as suas exigências no que se refere a uma superfície higiénica e sem necessidade de manutenção. Embora, em geral, a produção de aço tenha registado um aumento anual de 2,4 % desde 1950, a produção de aço inoxidável aumentou a uma taxa média anual de 5,8 % durante o mesmo período. O ritmo de crescimento tem vindo a abrandar ao longo do tempo, reflectindo o processo de maturação : entre 1970 e 1993, a taxa de crescimento anual do aço inoxidável situou-se em cerca de 3,8 %. No mesmo período, registaram-se alterações quanto às principais regiões de consumo e de produção : até meados dos anos 60, a América do Norte era a principal região, tendo seguidamente a Europa Ocidental e o Japão ocupado o seu lugar. As actuais áreas de crescimento são os Novos Países Industrializados, nos quais, a taxa de crescimento anual global ascende a aproximadamente 16 %. Alguns produtores europeus investiram — paralelamente às suas importações — em países de importação líquida na América e na Ásia Oriental, no sector do aço inoxidável.

(46) Para os próximos quatro anos pode-se prever, de acordo com alguns prognósticos actuais a longo prazo, que as taxas de crescimento do consumo de aço inoxidável laminado a frio no mundo ocidental se situarão entre 5 % e 6 %, embora, segundo as partes, a taxa de consumo na Europa Ocidental deva registar um aumento de apenas cerca de 3,8 % durante este período. Contudo, devido às taxas de crescimento superiores nos novos países industrializados, o consumo total de aço inoxidável laminado a frio no mundo ocidental corresponderá globalmente à taxa de crescimento acima referida.

(47) Tal como o mercado do aço em geral, o mercado do aço inoxidável laminado a frio caracteriza-se por ciclos bruscos em termos de equilíbrio entre a oferta e a procura. A instabilidade da procura pode provocar ocasionalmente uma certa percentagem de capacidade de produção disponível. O abrandamento do crescimento económico mundial nos últimos 3 – 4 anos provocou na Europa Ocidental um aumento mais lento do consumo de aço inoxidável (com um afrouxamento significativo em 1993) e fez com que a indústria dispusesse de capacidades de produção superiores às necessárias.

O consumo de produtos planos de aço inoxidável laminados a frio registou um sério recuo de 6,7 % em 1993, relativamente ao ano anterior. As maiores descidas registaram-se na Alemanha (13,4 %) e em Espanha (11,7 %). Esta situação geral, bem como a queda dos preços das matérias-primas (em especial do níquel), provocaram uma diminuição dos preços nos últimos anos. Com a alteração das perspectivas nos últimos meses de 1994, registou-se um aumento da procura, existindo indícios de que os preços começam novamente a aumentar.

Capacidade excedentária

(48) Segundo dados oficiais da Comissão, a capacidade de produção total (1) em 1993 na Europa Ocidental elevava-se a cerca de 3 000 kt (2) para um consumo de cerca de 1 600 kt e uma produção de cerca de 2 300 kt. Os dados relativos ao consumo em 1990 (cerca de 1 700 kt), 1991 (cerca de 1 800 kt) e 1992 (cerca de 1 900 kt) revelam que o consumo afrouxou de forma significativa em 1993. A quase totalidade do consumo na Europa Ocidental é coberta pelos fornecimentos dos produtores da Europa Ocidental. Uma parte substancial da sua produção — aproximadamente 700 kt (cerca de 30 %) — foi, em 1993, exportada para outras regiões do mundo. Dado o desnível entre a capacidade e a produção, existe actualmente um excesso de capacidades significativo na Europa Ocidental.

(49) De acordo com estimativas de produtores do sector do aço inoxidável laminado a frio, a capacidade excedentária manter-se-á até 1998, devido ao elevado nível das capacidades já existentes e à construção, na Europa Ocidental, de novas fábricas de aço inoxidável laminado a frio por produtores da Europa Ocidental, o que representará uma capacidade adicional de cerca de 200 kt. Segundo estimativas dos concorrentes contactados, a diferença entre a capacidade e o consumo na Europa Ocidental elevar-se-á, em 1998, a pelo menos 700 kt.

(1) « Capacidade » significa a produção anual máxima possível que pode ser atingida durante o ano em questão em condições de trabalho normais.

(2) Os concorrentes contactados consideram que a capacidade actualmente existente é de 2 800 kt.

Fornecedores e clientes no mercado geográfico de referência

(50) Actualmente desenvolvem actividades no mercado geográfico de referência, para além da KTR e da AST, as seguintes empresas: Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox e ALZ. Após a concentração, para além da KTR e da AST, permanecerão no mercado cinco concorrentes com aciarias integradas, bem como algumas empresas que se dedicam unicamente à laminagem a frio. As importações representam apenas 3 % do consumo de aço inoxidável laminado a frio na Europa Ocidental e provêm principalmente de alguns produtores japoneses (Nippon Steel, Daiclo Steel, Hitachi Metals), do produtor da Coreia do Sul (Posco) e do produtor sul-africano (Columbus).

(51) Existem duas categorias de clientes: os utilizadores finais que pertencem aos diversos sectores económicos [ver considerando (25)], por um lado, e os armazenistas e centros de serviço, por outro. Os utilizadores finais adquirem quer grandes quantidades directamente ao produtor, quer, com maior frequência, quantidades mais reduzidas aos armazenistas, que desempenham a função tradicional de grossistas. Efectuam encomendas por grosso junto dos produtores e revendem o produto em quantidades mais reduzidas aos seus clientes. Além disso, os armazenistas de aço dotaram-se de meios de transformação próprios, por forma a melhorar os serviços que prestam à clientela. Tal processamento inclui o corte em comprimento, o corte longitudinal, o achatamento e o polimento. Estas actividades são normalmente asseguradas também pelos centros de serviço

Quotas de mercado

(52) O consumo de produtos planos de aço inoxidável laminados a frio na Europa Ocidental (Comunidade Europeia e AECL), em 1993, elevou-se a cerca de 1 600 kt. A KTR, na qual a Krupp e a Thyssen fundiram as suas actividades de aço inoxidável, representa uma quota de mercado de [20 % a 30 %] e a AST entre [10 % e 20 %] (1). Na sequência da concentração, a quota de mercado conjunta das partes elevar-se-á a [35 % – 45 %]. Os fornecimentos do maior concorrente seguinte, a Ugine, representam uma quota de mercado de [15 % a 25 %]. Os outros cinco concorrentes têm quotas de mercado de [10 % a 20 %], [menos de 10 %] (dois deles) e [mais de 5 %]. As importações representam uma quota de mercado de 3 %.

(53) Da capacidade de produção total de produtos planos de aço inoxidável laminados a frio em 1993 na Europa Ocidental, a Krupp e a Thyssen detinham em conjunto [entre 20 % e 30 %] e a AST [entre 10 % e 20 %]. Na sequência da concentração, a capacidade conjunta das partes elevar-se-á a [35 % – 45 %] da capacidade de produção total da Europa Ocidental. A Krupp e a Thyssen representavam em conjunto entre [20 % e 30 %] da produção total da Europa Ocidental e a AST entre [10 % e 20 %]. A produção das partes na concentração passaria a representar entre [35 % e 45 %] da produção total da Europa Ocidental (sendo [inferior a 20 %] a nível mundial).

b) Posição dominante

aa) *Posição dominante de uma única empresa*

(54) Na sequência da concentração, as partes passarão a deter uma quota de mercado de [35 % – 45 %]. O volume de negócios combinado das empresas envolvidas será de cerca de 30 mil milhões de ecus e a produção global de aço de 17,6 milhões de toneladas. Por último, é de notar que a Thyssen detém igualmente 33,3 % do capital da Mexinox, um produtor mexicano de produtos de aço inoxidável. Todavia, não se poderá considerar que a operação projectada conduza a uma posição dominante de uma única empresa, susceptível de impedir, de forma significativa, uma concorrência efectiva no mercado comum. Embora a quota de mercado da empresa comum resultante da operação, a AST, seja superior ao dobro da quota de mercado do seu concorrente mais próximo, a Ugine, a empresa comum terá de enfrentar concorrentes com uma forte posição financeira, tais como a Usinor, a British Steel e a Acerinox, que detêm quotas de mercado substanciais e dispõem de grandes capacidades de produção, bem como de actividades de investigação e desenvolvimento.

Concorrência efectiva

(55) A Ugine, o segundo maior produtor neste mercado (quota de mercado entre [15 % e 25 %]), pertence ao grupo Usinor Sacilor que, por sua vez, é o principal produtor siderúrgico europeu e o segundo maior a nível mundial (produção total de aço de 21 milhões de toneladas). O seu volume de negócios eleva-se a 12,7 mil milhões de ecus referente, na sua quase totalidade, a actividades no sector do aço. A capacidade de produção de aço inoxidável laminado a frio da Ugine representa cerca de [15 % – 25 %] da capacidade total na Europa Ocidental. Esta empresa possui uma capacidade de reserva significativa, podendo opor-se a qualquer tentativa do novo grupo no sentido de restringir a produção por forma a aumentar os preços. Devido à sua dimensão total, e tendo em conta o facto de a sua produção de aço inoxidável não estar circunscrita à Europa, a Ugine deve ser considerada uma empresa com uma posição muito forte em matéria de meios de investimento, investigação e desenvolvimento [domínio que, no sector do aço inoxidável, se reveste de especial importância (2)] e organização de vendas. Por último, a internacionalização da Usinor reforça a posição do grupo no mercado relevante: a Usinor controla a J&L, o principal

(1) Quotas de mercado segundo um estudo da CECA.

(2) As despesas anuais de investigação e desenvolvimento em percentagem das receitas totais de vendas da Ugine são, sem dúvida, as mais elevadas de entre todas as empresas contactadas pela Comissão.

produtor de aço inoxidável laminado a frio dos Estados Unidos da América, e detém uma participação de 21 % na Thainox, o primeiro produtor de aço inoxidável laminado a frio da Tailândia.

(56) A Avesta Sheffield, o terceiro maior concorrente na Europa Ocidental com uma quota de mercado de [10 % – 20 %], é controlada pela British Steel plc, o segundo maior produtor siderúrgico europeu (produção global de aço : 12 milhões de toneladas). O volume de negócios mundial do grupo British Steel eleva-se a 6,4 mil milhões de ecus, dos quais 5,5 mil milhões dizem respeito a actividades no sector do aço. A Avesta Sheffield resultou de uma concentração de produtores de aço inoxidável britânicos e suecos. A Avesta está a planear aumentar as suas capacidades de produção na Europa Ocidental.

(57) O maior concorrente seguinte, a Acerinox (quota de mercado [inferior a 10 %]), é uma empresa relativamente recente no sector do aço. Criada em 1974 e equipada com modernas instalações, a empresa é conhecida pelos seus custos reduzidos e pela sua elevada rendibilidade. A Acerinox realizou um volume de negócios mundial de 600 milhões de ecus, principalmente no sector do aço inoxidável. Adquiriu recentemente o controlo exclusivo do produtor de aço inoxidável norte-americano North American Stainless, inicialmente uma empresa comum com o produtor americano Armco. Os dois principais accionistas da Acerinox, a Nisshin Steel, com 9,66 %, e a Nissho Iwai, com 7,7 %, são empresas japonesas e uma delas, a Nisshin Steel, é o segundo maior produtor japonês de aço inoxidável. Quatro dos nove membros do conselho de administração da Acerinox são japoneses. A Acerinox decidiu recentemente aumentar a sua capacidade de produção na Europa (e está actualmente a concretizar nos Estados Unidos da América um outro aumento de capacidade). A empresa tem igualmente uma participação de 33 % na Mexinox, o produtor mexicano de chapa laminada a frio, no qual a Thyssen tem igualmente uma participação semelhante. A Acerinox exporta uma quantidade significativa da sua produção de aço inoxidável laminado a frio para fora da Europa (mais do que a média dos seus concorrentes), possuindo igualmente uma capacidade de produção de reserva considerável.

(58) O concorrente finlandês Outokumpu Polarit (quota de mercado [inferior a 10 %]) dispõe, tal como a Acerinox, do mais moderno equipamento, exclusivamente utilizado para a produção de produtos planos de aço inoxidável laminado a frio. Além disso, é o único produtor da Europa Ocidental com capacidade para produzir matérias-primas (ferrocrómio e níquel) destinadas à produção de aço inoxidável. Consequentemente, a empresa não está dependente dos preços instáveis praticados nos mercados mundiais destas matérias-primas [ver considerando (24)]. O seu volume de negócios a nível mundial eleva-se a 2,6 mil milhões de ecus. A Outokumpu planeia aumentar a sua capacidade de produção de aço inoxidável laminado a frio na Europa Ocidental.

(59) A ALZ (quota de mercado [superior a 5 %]) realizou investimentos significativos nos últimos anos, que contribuíram para aumentar a sua competitividade no mercado em causa. Esta empresa pertence ao grupo Arbed, um dos principais produtores siderúrgicos europeus, cujo volume de negócios ascende a cerca de 5 mil milhões de ecus. Com a aquisição da Kloeckner pela Arbed (produção de aço no novo grupo a nível mundial : 10 milhões de toneladas), a ALZ beneficiará também da moderna capacidade de laminagem a quente da Kloeckner.

(60) A Acerinox, a Outokumpu e a ALZ aumentaram a sua quota no mercado na Europa Ocidental, passando de cerca de 15 % em 1980 para cerca de 25 % em 1993, em detrimento dos principais produtores europeus existentes.

(61) Os preços praticados relativamente ao aço inoxidável laminado a frio desceram substancialmente no período compreendido entre 1990 e os dois primeiros trimestres de 1994. Segundo informações fornecidas por produtores, os preços relativos ao produto mais vendido, o aço inoxidável laminado a frio — AISI 304 (DIN 4301) — diminuíram em média, no período acima mencionado, cerca de 19 %. Entre 1990 e 1992, o consumo na Europa Ocidental aumentou de 1 758 kt para 1 907 kt, tendo descido em 1993 para 1 600 kt. Contudo, é de salientar que mesmo na altura em que se registava um aumento do consumo, os preços desceram em média 9 %. Trata-se de uma indicação clara relativamente à concorrência em matéria de preços existente no mercado.

(62) É de prever que, após a concentração, se mantenha esta concorrência em matéria de preços. Tal como já referido, o mercado da Europa Ocidental caracterizar-se-á, a médio prazo, por uma capacidade excedentária. Segundo os dados relativos à capacidade e à produção em 1993, os cinco concorrentes da nova entidade tinham em conjunto uma capacidade de produção de reserva superior a 270 kt, das quais mais de 200 kt dizem respeito aos três maiores concorrentes da nova entidade. Na hipótese de a nova entidade aumentar os preços, os concorrentes poderão facilmente reagir, aumentando a sua produção por forma a conquistarem quotas de mercado mediante um aumento das vendas. Além disso, os produtores da Europa Ocidental de aço inoxidável laminado a frio exportam uma parte significativa da sua produção para outras regiões do mundo. Os cinco concorrentes da nova entidade exportam em conjunto cerca de 100 kt para o Sudeste asiático, uma região com um nível de preços 10 % inferior ao actualmente praticado na Europa Ocidental. Caso a nova entidade aumentasse os preços, principalmente em períodos de aumento da procura, os concorrentes seriam levados a desviar as suas vendas do Sudeste asiático para a Europa Ocidental, por forma a obter lucros superiores.

(63) A médio prazo, os concorrentes da nova entidade continuarão a dispor de capacidades de reserva. Tal como acima referido, é muito provável que, na Europa Ocidental, a capacidade excedentária persista durante os próximos quatro anos. Existem razões para crer que os produtores da Europa Ocidental não encerrarão capacidades durante o referido período. Tal como no passado, os produtores europeus tentarão exportar para países terceiros a produção que não seja absorvida na Europa Ocidental. O facto de pelo menos três concorrentes da Europa Ocidental preverem alargar, nos próximos quatro anos, as suas capacidades em aproximadamente 200 kt demonstra existir, inclusivamente, uma política de aumento e não de encerramento de capacidades.

Concorrência potencial

(64) As partes argumentaram além disso que, nos próximos anos, os produtores da Europa Ocidental deverão enfrentar uma concorrência significativa por parte dos produtores do Extremo Oriente e da Europa Oriental. Os produtores com baixos custos de Taiwan, Coreia do Sul, República Popular da China e Tailândia, em especial, irão aumentar substancialmente as suas capacidades de produção, de modo que — embora o consumo nessa região deva também registar um aumento — em 1977 existirá uma capacidade excedentária de 500 kt. Uma vez que os produtores do Extremo Oriente produzem a custos inferiores aos dos produtores da Europa Ocidental, as partes alegam existir uma ameaça de entrada potencial de 500 kt de aço inoxidável laminado a frio no mercado da Europa Ocidental.

(65) As investigações da Comissão não confirmaram a plausibilidade de uma evolução desta natureza. Os concorrentes contactados pela Comissão concluíram, de acordo com as previsões a longo prazo de peritos independentes, que nos próximos quatro anos não existirá qualquer capacidade excedentária no Extremo Oriente. Consequentemente, os produtores do Extremo Oriente só terão interesse em exportar aço inoxidável laminado a frio para a Europa Ocidental se aí puderem obter lucros superiores aos que obtêm no seu próprio mercado. Este não é, no entanto, o caso. Embora o nível de preços no Extremo Oriente seja inferior ao da Europa Ocidental, deverá ser tomado em consideração o facto de os produtores do Extremo Oriente terem de suportar custos de transporte e direitos de importação e deverem, na prática, conceder descontos substanciais como contrapartida pela falta de fiabilidade em termos de fornecimentos e de serviço.

(66) Os clientes e concorrentes questionados pela Comissão defenderam não existirem actualmente na Europa Oriental produtores de aço inoxidável laminado a frio que possam dar resposta às exigências dos clientes da Europa Ocidental em termos de qualidade, fiabilidade de fornecimento e serviço. Contudo, registaram-se importantes aumentos nas importações provenientes desses países, apesar de o seu volume continuar a ser reduzido. Esses clientes e concorrentes consideram ser necessário um período de cinco a dez anos para que possam atingir os padrões da Europa Ocidental. A concretização destas estimativas dependerá principalmente do tempo necessário para a realização dos investimentos indispensáveis nas instalações de produção da Europa Oriental. Todavia, tendo em consideração o referido nos considerandos (55) a (63) supra, não é necessário decidir quando e em que medida a concorrência dos produtores de aço inoxidável laminado a frio da Europa Oriental se tornará efectiva.

Conclusão geral

(67) A concentração projectada aumentará o grau de concentração num mercado já concentrado. A nova entidade terá uma elevada quota de mercado na Europa Ocidental ([entre 35 % e 45 %]), bem como no Estado-membro que regista o maior consumo de aço inoxidável (a Alemanha).

Embora a concentração projectada venha aumentar de forma significativa o nível de concentração do mercado, a operação não criará nem reforçará uma posição dominante no mercado da Europa Ocidental de aço inoxidável laminado a frio, susceptível de restringir, de forma significativa, a concorrência efectiva no mercado comum ou numa sua parte substancial. Apesar da sua elevada quota de mercado, a nova entidade deverá enfrentar concorrentes poderosos que, na maioria dos casos, desenvolvem actividades em todos os sectores siderúrgicos. Entre esses concorrentes, contam-se a Usinor, a British Steel, a Acerinox, a Outokumpu e a Arbed, que detêm quotas de mercado consideráveis, dispõem de amplos recursos financeiros que lhes permitirão efectuar os investimentos necessários por forma a concorrer com a nova entidade e, principalmente, possuem um nível considerável de capacidade de produção de reserva de produtos planos de aço inoxidável laminados a frio. Tendo em conta a forte concorrência em matéria de preços já verificada nos últimos anos, pode partir-se do pressuposto de que, após a concentração, os restantes concorrentes estarão em posição de limitar de forma efectiva qualquer aumento de preços não justificado por parte da nova entidade. Neste caso, os concorrentes têm a possibilidade de utilizar as suas capacidades de reserva para aumentar a produção e oferecer preços mais reduzidos, com o objectivo de conquistarem quotas de mercado em detrimento da nova entidade.

bb) *Posição dominante oligopolística*

(68) Embora a nova entidade, em conjunto com o seu principal concorrente, a Ugine, venha a ter uma quota de mercado de cerca de [55 % a 70 %] na Europa Ocidental (e embora a quota de mercado dos cinco principais concorrentes se eleve a cerca de 90 %), a Comissão não considera que estas duas ou estas cinco empresas possam vir a ter uma posição dominante em conjunto. No que se refere a

uma posição dominante colectiva do pequeno grupo composto pela nova entidade e pela Ugine, este estaria sujeito a uma concorrência efectiva por parte da Avesta, da Acerinox, da Outokumpu e da ALZ, que são empresas fortes do ponto de vista financeiro e possuem uma capacidade de reserva significativa no que se refere aos produtos de aço inoxidável laminados a frio. Em contrapartida, no caso de uma posição dominante colectiva do grupo mais amplo composto pela nova entidade, pela Ugine, pela Avesta, pela Acerinox e pela Outokumpu, é necessário ter em conta o facto de as quotas de mercado a nível europeu dessas empresas serem bastante diferentes, o que dificultaria consideravelmente a adopção de um comportamento anticoncorrencial paralelo. Além disso, o mercado dos produtos de aço inoxidável laminados a frio é um mercado ainda em crescimento, com uma taxa de aumento anual de cerca de 4 %. Num tal mercado, o mais provável é que os competidores utilizem as suas capacidades de reserva existentes caso a nova entidade aumente os seus preços. Neste contexto, convém notar que, segundo dados oficiais da CECA relativos a 1993, os concorrentes da nova entidade possuem capacidades excedentárias superiores ao dobro da capacidade excedentária da nova entidade. Essa proporção continuará a ser da mesma ordem no futuro próximo. Deve também acrescentar-se que a transparência do mercado não parece ser suficiente para permitir tal comportamento, devido ao grande número e diversidade de clientes, tanto no que diz respeito à dimensão quanto às necessidades [ver considerando (51)]. Por último, deverá ter-se em conta a diferente política comercial global prosseguida pelas principais empresas deste sector, de que resultam estratégias comerciais altamente divergentes a nível internacional. Consequentemente, não existe qualquer base que justifique um comportamento anticoncorrencial paralelo.

PRODUÇÃO DE CHAPA « MAGNÉTICA » DE GRÃO ORIENTADO

(69) A concentração projectada reduzirá o número de concorrentes europeus de quatro para três. Apesar disso, e uma vez que o mercado é mundial, a nova entidade não deterá uma posição dominante a nível mundial, em que a liderança pertence à empresa japonesa Nippon Steel. Mesmo a nível europeu, a nova entidade, com uma quota de mercado de [25 % a 35 %], será confrontada com a Ugine, que possui uma quota de mercado ligeiramente superior.

PRODUÇÃO DE CHAPA « MAGNÉTICA » DE GRÃO NÃO ORIENTADO

Concorrência efectiva

(70) Embora a nova entidade tenha uma quota de mercado significativa ([entre 30 % e 40 %]) existem outros concorrentes muito importantes no mercado da Europa Ocidental. Os dois maiores concorrentes, a EES e a Ugine, têm quotas de mercado de [15 % a 25 %] e [entre 10 % a 20 %], enquanto os outros seis concorrentes têm quotas de mercado inferiores a 10 %.

(71) A EES pertence ao grupo British Steel, o segundo maior produtor siderúrgico europeu. Esta empresa resultou de uma concentração, realizada em 1991, de produtores suecos e britânicos de chapa « magnética ». As medidas de racionalização introduzidas na sequência da concentração viabilizaram uma produção a baixo custo, a oferta de uma gama de produtos completa e actividades bem sucedidas no que respeita ao desenvolvimento de produtos.

(72) O segundo maior concorrente, a Ugine, pertence ao grupo Usinor Sacilor. No que se refere, em especial, à chapa « magnética », o ponto forte da Ugine consiste essencialmente no facto de oferecer toda a gama de chapa « magnética » e poder cobrir todas as fases de produção do produto.

(73) No que se refere aos concorrentes de menores dimensões, deve notar-se que a Voest Alpine (Áustria) é um concorrente activo, que tem vindo a aumentar continuamente a sua quota de mercado nos últimos anos.

(74) Uma vez que a maior parte das vendas de chapa « magnética » é efectuada directamente pelo produtor ao utilizador final, a concorrência não é limitada pela forte rede de distribuição das partes, e os concorrentes efectivos e potenciais poderão, de forma relativamente fácil, penetrar no mercado, vendendo os seus produtos directamente aos utilizadores finais. Os custos de transporte na Europa Ocidental elevam-se, segundo as estimativas das partes e dos seus concorrentes, a 2 % – 5 % dos custos totais do produto, não constituindo uma barreira significativa à concorrência no mercado europeu.

(75) Os clientes das chapas « magnéticas » de grão não orientado dispõem de um poder de negociação considerável. Segundo as estimativas dos concorrentes, entre 40 % e 80 % das vendas de chapa « magnética » de cada produtor são realizadas a apenas cinco grandes clientes. Os clientes são, na sua maioria, grandes produtores internacionais de motores, geradores, transformadores e electrodomésticos. Uma parte significativa do lado da procura integra empresas que procedem ao corte do aço em dimensões mais reduzidas, por forma a vendê-lo ao utilizador final. Estas empresas têm igualmente um considerável poder de negociação, uma vez que adquirem aos produtores grandes quantidades de chapa « magnética ».

(76) Nestas circunstâncias, a concentração projectada não criará uma posição dominante no mercado da chapa « magnética » de grão não orientado.

DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE AÇO INOXIDÁVEL

(77) Uma vez que, no mercado da distribuição de aço inoxidável, a AST desenvolve as suas actividades através das suas filiais principalmente em Itália, será este país que sofrerá o principal impacte na área da distribuição de aço inoxidável. As investigações da Comissão revelaram existir um número suficiente de armazenistas e centros de serviço concorrentes e independentes nas diversas regiões italianas, que podem, de forma eficiente, fornecer o aço inoxidável proveniente das instalações dos diversos produtores. Além disso, a grande maioria dos armazenistas e centros de serviço italianos inquiridos pela Comissão declarou estar convicta de que não será afectada pela operação em causa. Por último, a maior parte dos concorrentes das partes possui os seus próprios armazenistas e centros de serviço em Itália e poderia, de qualquer forma, aumentar facilmente o seu número, uma vez que o investimento exigido em termos de capital não é significativo. Não só os concorrentes, mas também outros operadores independentes podem penetrar neste mercado que não apresenta grandes barreiras em termos de acesso. Consequentemente, a concentração não conduzirá a uma posição dominante nos mercados regionais italianos no que se refere à distribuição em Itália de produtos de aço inoxidável.

PRODUTOS DE TITÂNIO

(78) No mercado da Europa Ocidental de produtos de titânio, as vendas da AST representam aproximadamente [menos de 10 %] e as vendas da Krupp aproximadamente [menos de 10 %]. Por conseguinte, a quota de mercado combinada seria de cerca de [10 % a 20 %]. O concorrente mais importante, a IMI, detém uma quota de mercado de [15 % a 25 %] e portanto Krupp e AST em conjunto ocupariam apenas o segundo lugar no mercado. Nestas circunstâncias, a concentração não criaria uma posição dominante no mercado dos produtos de titânio.

VII. APRECIAÇÃO GLOBAL

(79) A Comissão chegou, assim, à conclusão de que a concentração proposta não cria nem reforça uma posição dominante de que resulte uma restrição significativa da concorrência efectiva no mercado comum ou numa sua parte substancial,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A projectada aquisição em comum da Acciai Speciali Terni SpA pela Fried Krupp AG Hoesch-Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfin SpA e FI.RE Finanziaria SpA é declarada compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE.

Artigo 2º

São destinatárias da presente decisão, as seguintes empresas:

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

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

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
a/c Dr. Ringleb
Altendorfer Str. 103
D-45143 Essen
telefax: (49-201) 188 22 33

FAR Acciai srl
a/c Dr. Gianpaolo Pozzi
Via Privata Maria Teresa, 8
I-20121 Milano
telefax: (39-2) 865 836

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

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

Thyssen Stahl AG
a/c Dr. Alexander Reuter
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg
telefax: (49-203) 522 86 75

KAI Italia srl
a/c Dr. Luigi Agarini
Via Milanese, 20
I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
telefax: (39-2) 654 884

Feito em Bruxelas, em 21 de Dezembro de 1994.

Pela Comissão
Karel VAN MIERT
Membro da Comissão