COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

dell'8 maggio 1990

che autorizza l'acquisizione dell'intero capitale sociale di C. Walker and Sons (Holdings) Ltd da parte della British Steel plc

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

(90/234/CECA)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio, in particolare l'articolo 66,

vista la decisione n. 24/54, del 6 maggio 1954, portante regolamento d'applicazione dell'articolo 66, paragrafo 1 del trattato, relativo agli elementi che costituiscono controllo d'impresa [1],

vista la richiesta presentata il 5 ottobre 1989 dalla British Steel plc, Londra, di essere autorizzata ad acquistare l'intero capitale sociale di C. Walker e Sons (Holdings), Blackburn,

dopo aver consultato i governi del Regno Unito e dell'Irlanda,

considerando quanto segue :

I. LE PARTI

(1) La British Steel plc (BS) è una società per azioni quotata nella borsa internazionale di Londra, con un capitale sociale versato di 1 000 milioni di sterline. Le sue attività principali sono la produzione e la distribuzione di prodotti siderurgici CECA. Essa produce e distribuisce inoltre una gamma di prodotti che non ricadono sotto il disposto del trattato CECA ed opera nei settori del trasporto marittimo e della consulenza. BS è dunque un'impresa ai sensi dell'articolo 80 del trattato CECA.

(2) Nell'esercizio terminato il 31 marzo 1989 la British Steel ha registrato un fatturato di 4 906 milioni di sterline inglesi, 634 milioni dei quali realizzati nell'attività di commercio da magazzino, di cui 340 milioni nel Regno Unito e 294 milioni negli altri paesi della Comunità europea.

(3) Oltre a possedere affiliate, British Steel è collegata con varie altre imprese di produzione e di distribuzione :

- Allied Steel and Wire : partecipazione del 20 %
- United Engineering Steels : partecipazione del 50 %
- United Merchant Bar : partecipazione del 25 %
- Darlington and Simpson : partecipazione del 50 %
- Templeborough Rolling Mills : partecipazione del 50 %

(4) La C. Walker and Sons (Holdings) Ltd, (Walkers) è una società britannica a responsabilità limitata con un capitale sociale versato di 3,5 milioni di sterline, la cui principale attività consiste nella distribuzione di prodotti siderurgici CECA e non CECA. La Walkers opera anche nei settori dell'industria manifatturiera, dei servizi finanziari e dei trasporti aerei. Quest'ultima attività non è compresa nel pacchetto acquistato dalla British Steel. La Walkers è pertanto a sua volta un'impresa CECA ai sensi dell'articolo 80.

(5) Nel corso dell'esercizio terminato il 3 giugno 1989 il fatturato della Walkers per le attività che verranno acquistate da BS è stato di 622 milioni di sterline inglesi, dei quali 596 milioni relativi alle attività di commercio da magazzino. Di quest'importo totale 531 milioni sono stati realizzati nel Regno Unito e 65 milioni in Irlanda.

II. LA NATURA DELL'ACQUISIZIONE

(6) British Steel intende acquistare l'intero capitale sociale di Walkers, dando luogo ad una concentrazione ai sensi della decisione n. 24/54.

III. I MERCATI IN QUESTIONE

(7) I grandi commercianti da magazzino come BS e Walkers trattano una gamma molto ampia di prodotti siderurgici alcuni dei quali rientrano nell'ambito di applicazione del trattato CECA ed altri del trattato CEE. Le più importanti categorie di prodotti venduti tramite commercio da magazzino sono : i profilati, le lamiere, i nastri a caldo e a freddo, le lamiere rivestite, le lamiere inossidabili e

[1] GU n. 9 dell'11. 5. 1954, pag. 345/54.

i laminati mercantili (prodotti CECA); i tubi e le barre di acciaio lucido (prodotti CEE). Insieme i suddetti prodotti CECA e CEE costituiscono i « prodotti venduti tramite commercio da magazzino » e rappresentano il mercato merceologico da prendere in considerazione.

(8) La maggior parte, più dell'80 %, dei prodotti venduti dalle due imprese in questione rientrano nell'ambito del trattato CECA, mentre i tubi e le barre di acciaio lucido ricadono sotto il disposto del trattato CEE. Le due categorie di prodotti vengono pertanto prese in esame separatamente. Del pari vengono esaminati separatamente gli acciai per cemento armato, che rientrano in parte nell'ambito di applicazione del trattato CEE e in parte in quello del trattato CECA.

(9) All'esame della situazione complessiva del mercato si affianca un'analisi specifica dei singoli sottomercati importanti: profilati e lamiere, nastri, prodotti piatti inossidabili, laminati mercantili, per garantire che la transazione proposta non abbia effetti negativi a questo livello.

(10) Il mercato geografico deve venire considerato a vari livelli. Quasi tutti i maggiori produttori siderurgici integrati operanti nella Comunità svolgono, come la British Steel, attività di commercio e magazzinaggio di prodotti siderurgici al di fuori dei rispettivi mercati nazionali. La BS possiede imprese di commercio da magazzino in Francia, nella Repubblica federale di Germania e nei Paesi Bassi, mentre Hoogovens, Krupp, Klöckner, Thyssen e Usinor Sacilor, tra gli altri, hanno interessi in imprese del settore nel Regno Unito. La maggiore impresa di commercializzazione francese appartiene al produttore belga Cockerill Sambre.

Queste circostanze e l'elevato livello di penetrazione delle importazioni (che, ad esempio, nel 1988 rappresentavano nel Regno Unito il 33 % della domanda di prodotti CECA e il 26 % della domanda di tubi e barre di acciaio lucido) indica che il mercato in questione è costituito dall'intera Comunità. Anche la posizione sui mercati britannico ed irlandese è importante e va esaminata approfonditamente.

(11) Il commercio da magazzino è un'attività circoscritta ad un ambito locale. I costi ed i tempi di trasporto limitano di norma la concorrenzialità di un determinato magazzino all'area geografica circostante. La dimensione di quest'area varia a seconda del prodotto e del luogo e dipende altresì dalla ubicazione dei magazzini dei concorrenti. Tale dimensione locale è essenziale per determinare gli effetti sulla concorrenza.

(12) Sebbene esista un mercato del commercio da magazzino ben definito, nel senso che determinati prodotti vengono distribuiti dai grossisti del luogo ad una clientela per lo più locale, molti clienti potrebbero anche rifornirsi direttamente dai laminatoi o presso gli importatori. È necessario valutare anche questa dimensione in sede di esame dell'operazione progettata.

IV. LO SVILUPPO DEL COMMERCIO DA MAGAZZINO

(13) La quota del commercio da magazzino nelle vendite totali di acciaio è in continua espansione: nel Regno Unito, è cresciuta costantemente, passando dal 39 % nel 1979 al 59 % nel 1988. Si tratta di un segmento del mercato che nessun produttore può trascurare.

(14) Per i produttori, il controllo di una certa quota dei loro sbocchi, tramite i grossisti o settori a valle quali trafilerie o imprese di costruzioni industriali, offre prospettive di maggiore stabilità.

(15) Lo sviluppo del commercio da magazzino è dovuto a vari fattori. Sul lato della produzione, è intervenuta una riduzione del numero dei laminatoi, con un aumento delle loro dimensioni medie, il che li rende poco propensi ad accettare piccoli ordinativi. Per migliorare la produttività, la maggior parte dei laminatoi tenta di ottimizzare la gestione del ciclo produttivo. Il commercio da magazzino permette di disporre di cicli lunghi di produzione e di ridurre le scorte presso gli impianti produttivi.

(16) Vari settori industriali, fra cui l'industria cantieristica e quella mineraria, che in precedenza acquistavano quantitativi molto ingenti di acciaio direttamente dai laminatoi sono in regresso ed hanno attualmente fabbisogni molto più modesti. Il progresso tecnico ha portato alla produzione di acciai più leggeri, più resistenti e più resilienti, che hanno ridotto il fabbisogno in tonnellaggio di industrie quali quella automobilistica, ferroviaria e degli elettrodomestici, che tradizionalmente si rifornivano direttamente dai laminatoi.

(17) Anche il commercio da magazzino si è andato evolvendo. Molti grossisti non si limitano oggi a vendere prodotti siderurgici, bensì svolgono anche operazioni di lavorazione che creano valore aggiunto. Queste operazioni comprendono il taglio in nastri più stretti, il taglio a lunghezza, la profilatura ecc. ed esonerano i clienti dal dover disporre di impianti e manodopera in proprio. Lo sviluppo più recente nel settore è rappresentato dall'incremento

dalle forniture « just in time », nelle quali il commerciante, di solito situato in prossimità della fabbrica di un cliente importante, effettua con brevissimo preavviso forniture di materiali appositamente preparati in base ai programmi dei clienti, consentendo loro di eliminare o ridurre le scorte e controllare meglio i processi produttivi.

V. PRODUZIONE CECA

(18) La Walkers produce lamiere alluminate : nel 1988 tale produzione è stata di [...](1) tonnellate. BS, pur essendo un importante produttore di lamiere rivestite, per un volume totale di oltre 2 milioni di tonnellate nel 1988, non produce lamiere alluminate : l'acquisizione di Walkers gli permetterà così di completare la sua gamma di prodotti.

(19) Inoltre la Walkers taglia a lunghezza profilati speciali (rotaie di guida), che vengono laminati da BS su cilindri di proprietà della Walkers. Nel 1988 le vendite di questo prodotto sono state di [...] tonnellate.

VI. COMMERCIO DA MAGAZZINO DI PRODOTTI CECA

(20) Dopo l'operazione proposta, BS/Walkers controllerà — nell'ipotesi di un mantenimento delle attuali quote di mercato detenute individualmente dalle due imprese — meno 7 % del mercato comunitario dei prodotti CECA venduti tramite i grossisti ; per nessuna categoria di prodotti tale quota supererà il 9 %. BS/Walkers si troverà in concorrenza, sul mercato della Comunità, con tre importanti imprese di commercio da magazzino, aventi ciascuna una quota di mercato dell'8 % circa, e con varie centinaia di grossisti di minori dimensioni.

a) Quota di mercato di BS/Walkers nel commercio da magazzino di prodotti CECA

EUR-12 (1988)

Prodotto	BS/Walkers (1 000 t)	EUR-12 (1 000 t)	%
Lamiere e profilati	745	9 418	7,9
Nastri	1 346	21 285	6,3
Prodotti piatti inossidabili	90	1 024	8,8
Laminati mercantili	210	5 907	3,5
Totale	2 391	37 634	6,3

(1) Nella versione pubblicata della presente decisione alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi, conformemente alle disposizioni dell'articolo 45, paragrafo 2 del trattato CECA.

(21) Nel Regno Unito, British Steel detiene circa il 17 % del mercato nazionale dei prodotti CECA venduti tramite commercio da magazzino e Walkers circa il 20 %. Insieme essi avrebbero quindi una quota di mercato iniziale di circa il 37 %. Questa quota globale varia tra il 33 e il 39 % a seconda del prodotto in questione, come risulta dalla tabella b).

b) Quota di mercato di BS/Walkers nel commercio da magazzino di prodotti CECA

Regno Unito (1988)

Prodotto	BS/Walkers (1 000 t)	Regno Unito (1 000 t)	%
Lamiere e profilati	559	1 451	39
Nastri	1 075	2 870	37
Prodotti piatti inossidabili	47	133	35
Laminati mercantili	190	573	33
Totale	1 871	5 027	37

(22) BS calcola che la quota di BS/Walkers sul mercato del Regno Unito scenderà peraltro dal 37 % al [...] %, poiché alcuni clienti che attualmente si riforniscono presso le due imprese desidereranno, per motivi strategici, mantenere fonti di approvvigionamento indipendenti. Un fenomeno del genere si è verificato in occasione di precedenti acquisizioni, in particolare in seguito all'acquisizione della SSSD da parte della Simpsons (un'affiliata della BS) nel 1983 : la quota di mercato iniziale delle due imprese, pari al 20 %, era scesa al 13 % nel 1985, per rimanere poi su tale livello. Analogamente, la quota di mercato cumulata che al momento dell'acquisizione della GKN Steelstock da parte della Walkers nel 1986 era del 20 %, scendeva al 18 % nei dodici mesi successivi.

(23) La BS non svolge attività di commercio da magazzino in Irlanda dove la Walkers ha invece una posizione di primissimo piano in seguito all'acquisizione, nel 1988, di Listers e Steel Company of Ireland. Questa circostanza è evidenziata nella tabella seguente, dalla quale risulta che nel 1988 Walkers deteneva poco meno del 50 % dell'intero mercato del commercio da magazzino, con quote del 59 % per le lamiere e profilati e del 61 % per i nastri.

c) **Quota di mercato di BS/Walkers nel commercio da magazzino di prodotti CECA**

Irlanda (1988)

Prodotto	BS/Walkers (1 000 t)	Irlanda (1 000 t)	%
Lamiere e profilati	35	59	59
Nastri	58	95	61
Prodotti piatti inossidabili	2	5	40
Laminati mercantili	5	43	12
Totale	100	202	50

VII. BRITISH STEEL COME FORNITORE DI PRODOTTI CECA

(24) La Walkers, il maggior cliente della BS, da cui nel 1988 ha acquistato più di 935 000 t di prodotti che ricadono sotto il disposto del trattato CECA ovvero più del 90 % del suo fabbisogno totale nel Regno Unito. In Irlanda la BS ha fornito circa 30 000 t, ossia il 30 % del fabbisogno locale del gruppo Walkers.

(25) Per contro, la British Steel ha fornito soltanto l'80 % del fabbisogno delle sue imprese commerciali affiliate situate nel Regno Unito ed il 26 % del fabbisogno delle sue imprese negli altri paesi della Comunità.

(26) La possibilità per British Steel di aumentare ulteriormente le vendite tramite la Walkers è rigorosamente limitata dal fatto che la Walkers acquista già dalla BS un'elevatissima percentuale del proprio fabbisogno. In realtà, se si estendesse all'attività della Walkers l'attuale politica commerciale della BS, si avrebbe anzi una diminuzione nel volume dei prodotti siderurgici acquistati da Walkers a BS.

(27) La posizione combinata di BS nel commercio da magazzino e come fornitore diretto dei prodotti CECA in questione, prima e dopo l'acquisizione della Walkers è illustrata dalla tabella d) in appresso, distintamente per il Regno Unito e l'Irlanda.

d) **La posizione della BS come fornitore diretto e imprese di commercio da magazzino**

Vendite di prodotti CECA oggetto di commercio da magazzino (1988)

	Regno Unito		Irlanda	
	(1 000 t)	% del totale del Regno Unito	(1 000 t)	% del totale irlandese
Vendite dirette di BS	[...]	[...]	[...]	[...]
Vendite delle imprese di commercio da magazzino consociate	[...]	[...]	[...]	[...]
(di cui: forniture di BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Totale prima dell'acquisizione	[...]	[...]	[...]	[...]
Vendite di Walkers	[...]	[...]	[...]	[...]
(di cui: forniture di BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Totale dopo l'acquisizione	[...]	[...]	[...]	[...]
Mercato totale	[...]	[...]	[...]	[...]

(28) Le quote dei rispettivi mercati nazionali che altri produttori di acciaio nella medesima situazione controllano tramite le loro vendite dirette e vendite effettuate dalle loro imprese di commercio da magazzino sono dello stesso ordine di grandezza: Usinor Sacilor 49 % ; Cockerill Sambre 46 % ; Ilva 54 %.

VIII. APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 66 DEL TRATTATO CECA

(29) L'operazione progettata costituisce una concentrazione ai sensi della decisione n. 24/54 e richiede quindi l'autorizzazione preventiva della Commissione. L'autorizzazione deve essere concessa qualora l'operazione non dia alle imprese interessate, per quanto concerne i prodotti che ricadono nel campo di applicazione del trattato CECA, il potere:

— di determinare i prezzi, controllare o limitare la produzione o la distribuzione o ostacolare il mantenimento di una concorrenza effettiva su una parte importante del mercato di detti prodotti;

— o di sottrarsi, specialmente stabilendo una posizione artificialmente privilegiata ed implicante un vantaggio sostanziale nell'accesso agli approvvigionamenti o agli sbocchi, alle norme di concorrenza risultanti dall'applicazione del trattato CECA.

(30) Poiché la produzione della Walkers di lamiere alluminate è modesta e la BS non fabbrica questo prodotto, la concentrazione delle attività di BS e Walkers nel settore dei prodotti CECA non modificherà la situazione concorrenziale per questo

prodotto. Analogamente, la concentrazione non inciderà sulla situazione sul mercato delle rotaie di guida prodotte dalla BS e vendute dopo essere state tagliate a lunghezza dalla Walkers.

(31) A livello comunitario, BS/Walkers non sarà in grado di determinare i prezzi, avendo una quota di mercato inferiore al 7 % per i prodotti CECA oggetto di commercio da magazzino. Nel Regno Unito ed in particolare in Irlanda pur detenendo una posizione di mercato di maggiore importanza, non saranno in grado di determinare i prezzi per i seguenti motivi :

— presenza sul mercato di numerosi grossisti concorrenti : circa 400 nel Regno Unito e 30 nell'Irlanda ;

— alcuni di tali grossisti sono imprese di dimensioni notevoli : ASD plc, il secondo per importanza, detiene circa il [...] % del mercato britannico complessivo ed in dieci anni si è rapidamente allargato da un unico magazzino ad una rete estesa all'intero territorio nazionale ;

— alcuni grossisti di dimensioni minori detengono quote relativamente consistenti in segmenti specifici di mercato : si calcola ad esempio che Glynwed detenga il [...] % del mercato britannico per i prodotti piatti di acciaio inossidabile ;

— ai grossisti indipendenti e a quelli controllati da altri produttori resterà complessivamente una quota di mercato del 63 % nel Regno Unito e del 50 % in Irlanda ;

— in Irlanda non si avranno modifiche nel settore della distribuzione poiché BS non aveva finora attività di commercio da magazzino in questo paese ;

— poiché il commercio da magazzino è un'attività circoscritta ad un ambito locale, anche grossisti di dimensioni modeste su scala nazionale o europea possono rappresentare una concorrenza molto efficace nelle rispettive zone geografiche e per i rispettivi prodotti. In ciascuna regione nella quale BS/Walkers possiedono un magazzino esistono almeno tre grossisti concorrenti ;

— i suddetti grossisti minori non dipendono necessariamente dalla BS per le loro forniture. Alcuni appartengono già a produttori dell'Europa continentale, mentre altri produttori di acciaio sono pronti ad incrementare le loro vendite a spese della BS rifornendo i grossisti indipendenti. I grossisti concorrenti dovrebbero beneficiare di un facile accesso alle forniture di prodotti siderurgici a prezzi competitivi. Per i prodotti CECA oggetto di commercio da magazzino le importazioni rappresentano già circa il 33 % della domanda del Regno Unito.

(32) BS/Walkers non sarà in grado di controllare la produzione o la distribuzione dei prodotti CECA, poiché la sua quota non arriva che all'8 % circa della produzione comunitaria. È vero che nel Regno Unito detta quota nella produzione è del 65 % circa, ma bisogna tener conto del fatto che per una materia prima come l'acciaio è praticamente impossibile operare una differenziazione tra il prodotto di BS e quello di altre fonti. Qualora BS limitasse la sua produzione per ridurre l'offerta di acciaio ai grossisti concorrenti, il deficit potrebbe essere colmato da altri produttori sia comunitari che di paesi terzi.

(33) Data l'alta intensità di capitale caratteristica della produzione siderurgica, una riduzione volontaria della produzione incrementerebbe i costi unitari di BS, riducendo o eliminando quindi gli eventuali vantaggi della situazione di scarsità così provocata. Inoltre a lungo termine BS subirebbe una perdita permanente di quote di mercato e della sua credibilità come fornitore. D'altra parte, qualora la riduzione della produzione riuscisse a far aumentare i prezzi nel Regno Unito, verrebbero attratte ulteriori importazioni.

(34) BS/Walkers costituirà uno sbocco importante per la produzione di British Steel, ma questo fatto non conferirà alla BS una posizione artificialmente privilegiata, giacché BS/Walkers dovrà competere sul mercato con i grossisti indipendenti e con quelli appartenenti ad altri produttori. La British Steel è comunque tenuta ad osservare le norme CECA sulle vendite.

(35) Già attualmente la Walkers acquista la massima parte — più del 90 % nel 1988 — del suo fabbisogno di acciaio dalla British Steel, che avrà quindi scarse possibilità di incrementare le sue vendite grazie alla clientela della Walkers. Nel 1988 le imprese di commercio da magazzino di proprietà della BS hanno acquistato da quest'ultima solo l'80 % del loro fabbisogno di acciaio. Se si applica questa quota alle attività future di Walkers nel settore, l'impresa verrebbe ad acquistare circa [...] t in meno dalla BS.

(36) Nel valutare se l'operazione proposta possa venire autorizzata la Commissione deve tenere conto delle dimensioni di imprese analoghe.

(37) Sul mercato comunitario dei prodotti oggetto di commercio da magazzino sono presenti vari produttori che già detengono una quota analoga o addirittura maggiore di quella che spetterà a BS/Walkers, 7 %. Tra questi figurano Usinor Sacilor, Cockerill Sambre, Arbed, Ilva e Thyssen.

(38) Alcune delle suddette imprese detengono quote ragguardevoli dei rispettivi mercati nazionali, in particolare Usinor Sacilor [...] %, Cockerill Sambre [...] % e Ilva [...] %. La quota dei produttori siderurgici nel mercato dei prodotti CECA oggetto di commercio da magazzino è molto

più elevata al di fuori del Regno Unito, essendo in media pari al 63 % per i nove maggiori paesi produttori rispetto al 21 % nel Regno Unito. Le percentuali oscillano tra l'11 % in Spagna e l'88 % nella Repubblica federale di Germania.

(39) Dopo l'acquisizione, BS venderà circa il 33 % della sua produzione di prodotti finiti tramite le sue imprese di commercializzazione consociate (attualmente circa il 20 % della produzione viene venduta in questo modo). Altre imprese raggiungono percentuali più elevate, ad esempio Cockerill Sambre vende tramite le sue consociate un tonnellaggio quasi pari alla sua produzione totale. Le imprese siderurgiche che possono commercializzare gran parte della loro produzione tramite grossisti da loro controllati dispongono di una base più stabile per la loro programmazione futura.

(40) Le condizioni stabilite dall'articolo 66, paragrafo 2 del trattato CEE sono quindi soddisfatte e la concentrazione può venire autorizzata per quanto riguarda i prodotti CECA.

IX. ACCIAI PER CEMENTO ARMATO

(41) Gli acciai per cemento armato consistono in barre di lunghezze standard o tagliate su misura (prodotti CECA) e in barre piegate e reti (prodotti CEE). Questi prodotti vengono forniti da imprese specializzate alle imprese del settore edilizio e dei lavori pubblici che, a seconda delle loro esigenze, ordinano una mescolanza di barre diritte e piegate e di reti per armatura. È quindi estremamente difficile, in pratica, distinguere fra il commercio di prodotti CECA e non CECA: per questo motivo gli acciai per cemento armato vengono trattati come un unico prodotto, anche se nella presente decisione sono considerati soltanto gli aspetti che riguardano il trattato CECA.

(42) La British Steel non ha più una produzione in proprio di acciai per cemento armato né ha partecipazioni dirette in imprese del settore a valle, ma controlla, con una partecipazione del 20 %, la società ASW, importante produttore di acciai per cemento armato, con due consociate nel settore della distribuzione che esercitano l'attività nel Regno Unito.

(43) Walkers possiede un piccolo centro di distribuzione di acciai per cemento armato nel Regno Unito ed uno di maggiori dimensioni in Irlanda. Nel Regno Unito le vendite complessive di BS e Walkers saranno pari a [...] t, il che conferisce loro una quota di mercato di circa il [...] %.

(44) In Irlanda il consumo di acciai per cemento armato è molto modesto: 76 000 t nel 1988 (meno dello 0,7 % delle vendite comunitarie), rispetto ad una stima di 12 milioni di t in Europa. Né BS né ASW producono acciai per cemento armato in Irlanda, dove la Walkers rifornisce circa il 77 % di questo piccolo mercato.

(45) Nei tre anni dal 1986 al 1988 gli stabilimenti irlandesi della Walkers hanno acquistato dalla ASW quantitativi irrilevanti di barre per cemento armato, ma da quando, all'inizio del 1989, il produttore locale di acciaio, Irish Steel Ltd, ha smesso di fabbricare il prodotto, la Walkers ha iniziato a rifornirsi presso l'ASW per circa [...] t all'anno, pari al [...] % del suo fabbisogno in Irlanda.

X. APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 66 CECA AGLI ACCIAI PER CEMENTO ARMATO

(46) La quota complessiva di mercato di BS/Walkers nel Regno Unito non solleva problemi sotto il profilo del trattato CECA. Tuttavia le due imprese deterranno una quota di mercato estremamente elevata nel settore delle barre diritte per cemento armato nell'Irlanda. Poiché tuttavia questa quota era già detenuta da Walkers prima dell'operazione progettata, quest'ultima non comporta modifiche nella situazione concorrenziale a livello della distribuzione.

(47) Per quanto riguarda le barre diritte (prodotti CECA), le condizioni stabilite dall'articolo 66, paragrafo 2 del trattato CECA risultano soddisfatte, cosicché quest'aspetto dell'operazione progettata può venire autorizzato.

XI. FACILITÀ DI ACCESSO AL COMMERCIO DA MAGAZZINO DI PRODOTTI SIDERURGICI

(48) La relativa facilità di accesso al commercio da magazzino di prodotti siderurgici costituisce una protezione contro abusi o distorsioni del mercato. Quest'attività presenta vari livelli di sofisticazione, ma non richiede, nelle sue forme più elementari, né capitali importanti né competenze tecniche d'alto livello. Nuove imprese in cerca di nicchie da sfruttare e capaci di approfittare delle opportunità trascurate dai maggiori grossisti saranno in grado di stabilirsi sul mercato con relativa facilità.

(49) Le nuove imprese che entrano sul mercato, nonché i grossisti di minori dimensioni, non dipenderanno da BS per le loro forniture di acciaio: altri produttori, situati soprattutto ma non esclusivamente nella Comunità, sono pronti ad incrementare le loro vendite. L'eccesso di capacità dell'industria siderurgica, che costituirà un fattore importante una volta che la domanda eccezionalmente elevata registrata nel 1988-1989 sia tornata a livelli più normali, dovrebbe garantire la pronta disponibilità di forniture ai grossisti indipendenti, sia che si tratti di nuovi concorrenti che di imprese già affermate.

XII. CONCLUSIONI

(50) Le condizioni stabilite dall'articolo 66, paragrafo 2 del trattato CECA risultano soddisfatte e l'operazione proposta può venire autorizzata per quanto riguarda i prodotti CECA.

(51) British Steel è tenuta dal trattato CECA a rispettare le norme CECA in materia di prezzi per quanto riguarda le vendite all'esterno del gruppo British Steel. Tuttavia, in considerazione delle sue elevate parti di mercato nel Regno Unito e in Irlanda e la sua posizione di maggior fornitore in questi mercati, British Steel sarebbe tenuta a comunicare annualmente alla Commissione i suoi prezzi di vendita ai grossisti appartenenti al suo gruppo e ai grossisti concorrenti,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La British Steel plc è autorizzata, a norma dell'articolo 66, paragrafo 2 del trattato CECA, ad acquistare l'intero capitale sociale della C. Walker and Sons (Holdings) Ltd.

Articolo 2

La British Steel comunica alla Commissione, entro tre mesi dalla fine del proprio anno finanziario, il prospetto, ripartito per gruppi di prodotti, dei prezzi netti medi di vendita alle società commerciali all'ingrosso del Regno Unito e dell'Irlanda, nei quali detiene più del 50 % del capitale, e la gamma dei prezzi di vendita agli altri grossisti. Le analisi saranno presentate separatamente per i mercati del Regno Unito e dell'Irlanda. I gruppi di prodotti saranno così composti: profilati laminati mercantili, lamiere, nastri larghi e lamiere sottili a caldo, nastri larghi e lamiere sottili a freddo, nastri inossidabili a caldo, nastri inossidabili a freddo, lamiere zincate ed altre lamiere rivestite.

Articolo 3

La presente decisione è pubblicata nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee.*

Articolo 4

L'impresa British Steel plc, 9 Albert Embankment, London SE1 7SN, è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, l'8 maggio 1990.

Per la Commissione

Leon BRITTAN

Vicepresidente