COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 8 de mayo de 1990

por la que se autoriza la adquisición de la totalidad del capital social de C. Walker and Sons (Holdings) Ltd por British Steel plc

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(90/234/CECA)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y, en particular, su artículo 66,

Vista la Decisión nº 24/54, de 6 de mayo de 1954, por la que se establece, en aplicación del apartado 1 del artículo 66 del Tratado, un reglamento relativo a los elementos que constituyen el control de una empresa [1],

Vista la petición formulada por British Steel plc, London, el 5 de octubre de 1989, para que se le autorice la adquisición de la totalidad del capital social de C. Walker and Sons (Holdings), Blackburn,

Habiendo consultado a los Gobiernos del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y de Irlanda,

Considerando lo que sigue :

I. LAS PARTES

(1) British Steel plc (BS) es una empresa pública, que se cotiza en la Bolsa Internacional de Valores de Londres, cuyo capital social es de 1 000 millones de libras esterlinas. Sus principales actividades son la producción y distribución de productos de acero CECA. Además, produce y distribuye una gama de productos no regidos por el Tratado CECA y opera en los sectores del transporte y de la asesoría. BS, por consiguiente, es una empresa en los términos del artículo 80 del Tratado CECA.

(2) En el ejercicio que finalizó el 31 de marzo de 1989, BS realizó un volumen de negocios de 4 906 millones de libras esterlinas, 634 millones de los cuales referidos a actividades de almacenamiento, 340 millones de éstos en el Reino Unido y 294 en el resto de la Comunidad.

(3) Además de sus propias filiales, BS tiene participaciones en otros productores y distribuidores :

Allied Steel and Wire : 20 % de participación,

United Engineering Steels : 50 % de participación,

United Merchant Bar : 25 % de participación,

Darlington and Simpson : 50 % de participación,

Templeborough Rolling Mills : 50 % de participación.

(4) C. Walker and Sons (Holdings) Ltd (Walkers) es una empresa privada del Reino Unido con un capital social desembolsado de 3,5 millones de libras esterlinas, cuya principal actividad es la distribución de productos de acero tanto CECA como no CECA. Entre las actividades de Walkers se cuentan las de fabricación, prestación de servicios financieros y una línea aéra. Esta última actividad no se incluye en los activos que va a adquirir BS Walkers, por lo tanto, también es una empresa en los términos del artículo 80.

(5) En el ejercicio que finalizó el 3 de junio de 1989 el volumen de negocios de las actividades que va a adquirir BS fue de 622 millones de libras esterlinas, 596 de los cuales se refieren a actividades de almacenamiento. De este total, 531 millones se consiguieron en el Reino Unido y 65 millones en Irlanda.

II. NATURALEZA DE LA ABSORCIÓN

(6) BS pretende adquirir la totalidad del capital social de Walkers, provocando con ello una concentración en el sentido de la Decisión nº 24/54.

III. MERCADOS DE PRODUCTOS DE QUE SE TRATA

(7) Las grandes empresas de almacenamiento de acero, como BS y Walkers, negocian una gama muy amplia de productos de acero, que abarca tanto los productos sometidos al Tratado CECA como aquellos a los que se aplica el Tratado CEE. Las categorías de productos más importantes son los

[1] DO nº 9 de 11. 5. 1954, p. 345/54.

perfiles, chapas, flejes laminados en caliente y en frío, chapas recubiertas, chapas inoxidables y barras comerciales, que son los « productos de almacenamiento CECA » y los tubos las barras de acero pulido que son los « productos de almacenamiento CEE ». Los productos de almacenamiento CECA y CEE considerados conjuntamente son los « productos de almacenamiento » que constituyen el mercado de que se trata.

(8) El núcleo central, el 80 % aproximadamente, de los productos vendidos por ambas compañías se encuentra dentro del ámbito de aplicación del Tratado CECA, mientras los tubos y las barras de acero pulido deben considerarse regulados por el Tratado CEE. Por consiguiente, se examinan por separado los productos CECA y los CEE. Además, se considera aparte el hormigón armado, que se encuentra, en parte, dentro del ámbito de aplicación del Tratado CECA y, en parte, dentro del Tratado CEE.

(9) Además de examinarse la situación del mercado, en general, se examinará por separado cada subsegmento de mercado de alguna importancia, perfiles y chapas, laminados, productos planos inoxidables, barras comerciales, tubos y barras de acero pulido, a fin de asegurarse de que la transacción propuesta no producirá efectos desfavorables en este mercado.

(10) El mercado geográfico debe contemplarse a varios niveles. BS, como la mayoría, si no la totalidad, de los principales productores integrados de acero de la Comunidad lleva a cabo operaciones de almacenamiento y comercio de acero fuera de su propio mercado nacional. BS posee empresas de almacenamiento en Francia, la República Federal de Alemania y los Países Bajos, mientras que Hoogovens, Krupp, Klöckner, Thyssen y Usinor Sacilor, entre otros, tienen intereses en empresas de almacenamiento del Reino Unido. La mayor empresa de almacenamiento de Francia pertenece a Cockerill Sambre, fabricante belga. Estos hechos, junto con el alto nivel de penetración de las importaciones en el Reino Unido, que, por ejemplo, representaron en 1988 el 33 % de la demanda de productos de almacenamiento CECA y el 26 % de la demanda total de tubos y barras de acero pulido demuestran que la Comunidad es el mercado que debe tenerse en cuenta. También es importante la posición en los mercados nacionales del Reino Unido y de Irlanda, por lo que éstos deben examinarse detenidamente.

(11) El almacenamiento es un servicio local. Los costes de transporte y los retrasos limitan la competitividad de un determinado depósito a su área geográfica inmediatamente circundante. La extensión de dicha área varía de un producto a otro y de una localidad a otra, viniendo asimismo determinada por la localización de los depósitos de las empresas de almacenamiento competidoras. Este aspecto local presenta una enorme importancia a la hora de determinar los efectos en la competencia.

(12) Aunque existe un mercado de empresas de almacenamiento bien definido en el sentido de que determinados productos se distribuyen a través de empresas locales entre clientelas de índole generalmente local, muchos de sus clientes podrían igualmente comprar a las acerías directamente o comprar acero importado a un importador. Esta dimensión debe asimismo tenerse en cuenta al analizar la transacción propuesta.

IV. DESARROLLO DEL ALMACENAMIENTO

(13) La proporción de acero vendido a través de empresas de almacenamiento no deja de crecer. En el Reino Unido, el porcentaje de las ventas totales de acero a través de empresas de almacenamiento ha ido creciendo ininterrumpidamente del 39 % en 1979 al 59 % en 1988, por lo que se trata de un sector de mercado que ningún fabricante puede ignorar.

(14) El control de una parte de los mercados de sus productos, ya sea a través de empresas de almacenamiento u otros mercados en la fase subsiguiente, como los de venta, trefilado, ingeniería, etc. ofrece a los fabricantes perspectivas de mayor estabilidad.

(15) Son varias las razones del desarrollo de las empresas de almacenamiento. Por lo que respecta a la producción, ha disminuido el número de acerías y aumentado el tamaño medio de las mismas. Como consecuencia de ello, las acerías prefieren no aceptar pedidos pequeños. Para incrementar la productividad, la mayoría de las acerías intenta maximizar la duración de sus series de producción. Las empresas de almacenamiento son la solución adecuada para reducir las existencias a nivel de la acería, manteniendo series largas de producción.

(16) Algunas industrias, como la construcción naval o la minería del carbón, que en el pasado compraban grandes cantidades de acero directamente a las acerías, se encuentran en decadencia, por lo que en la actualidad tienen muchas menos necesidades. El desarrollo tecnológico ha permitido obtener aceros más ligeros, fuertes y resistentes, lo que ha reducido las necesidades en tonelaje de sectores industriales como la construcción automovilística, ferrocarriles y mercancías pesadas, que tradicionalmente compraban directamente a las acerías.

(17) La actividad de almacenamiento ha experimentado una evolución. En la actualidad, muchos almacenistas no sólo venden acero al por menor, sino que también llevan a cabo operaciones de transformación que suponen un valor añadido, tales como cortado en bobinas, cortado a medida, perfilado, que liberan a los clientes de la necesidad de contar con determinadas instalaciones y emplear mano de obra. La novedad más reciente en este ámbito es el desarrollo del suministro « en el momento preciso » es decir, el almacenista, generalmente situado cerca de la fábrica de un cliente de importancia, sumi-

nistra a éste material prepreparado en muy breve plazo de tiempo con relación a las exigencias de su programa, lo que le permite eliminar o reducir en gran manera sus existencias y controlar mejor su proceso productivo.

V. PRODUCCIÓN CECA

(18) Walkers produce chapas aluminizadas. Su producción anual fue de [...](1) toneladas en 1988. Aunque BS es un gran productor de productos de chapa recubierta, con una producción global de aproximadamente 2 millones de toneladas en 1988, no produce chapas aluminizadas. Por consiguiente, el resultado de la transacción será completar la gama de producción de BS en dicho sector.

(19) Además, Walkers corta a medida perfiles especiales (carriles de guía). Dichos perfiles son laminados por BS en laminadoras que pertenecen a Walkers. Las ventas de este producto alcanzaron en 1988 las [...] toneladas.

VI. ALMACENAMIENTO CECA

(20) En la hipótesis de que BS/Walkers mantenga, con posterioridad a la transacción propuesta, las cuotas de mercado de que en la actualidad disfrutan BS y Walkers por separado, le corresponderá menos del 7 % del mercado comunitario por lo que se refiere a los productos de las empresas de almacenamiento CECA. En ninguna categoría de productos dicho porcentaje superará el 9 %. A nivel comunitario, tendrá que competir con tres empresas de almacenamiento importantes, con cerca del 8 % del mercado comunitario cada uno y varios centenares de almacenistas más modestos.

a) Cuota de BS/Walkers en el mercado de productos de almacenamiento CECA

EUR 12 (1988)

Producto	BS/Walkers (× 1 000 toneladas)	EUR 12 (× 1 000 toneladas)	%
Chapas y perfiles	745	9 418	7,9
Flejes	1 346	21 285	6,3
Productos planos inoxidables	90	1 024	8,8
Barras comerciales	210	5 907	3,5
Total	2 391	37 634	6,3

(1) En el texto de la presente Decisión, destinada a la publicación, ciertas informaciones fueron omitidas, conforme a las disposiciones del apartado 2 del artículo 45 del Tratado CECA.

(21) En el Reino Unido, BS controla aproximadamente el 17 % del mercado nacional de productos de almacenamiento CECA, y Walkers aproximadamente el 20 %, de manera que, considerados conjuntamente, tendrán una cuota de mercado inicial de aproximadamente un 37 %. El porcentaje oscila entre el 33 % y el 39 % según el producto de que se trate, como se demuestra en el cuadro b).

b) Cuota de BS/Walkers en el mercado de productos de almacenamiento CECA

Reino Unido (1988)

Producto	BS/Walkers (× 1 000 toneladas)	Reino Unido (× 1 000 toneladas)	%
Chapas y perfiles	559	1 451	39
Flejes	1 075	2 870	37
Productos planos inoxidables	47	133	35
Barras comerciales	190	573	33
Total	1 871	5 027	37

(22) BS opina que la cuota de mercado de ésta y de Walkers juntos bajará del 37 % al [...], porque algunos clientes que en la actualidad se abastecen en BS y Walkers a la vez, desearán mantener fuentes de suministro independientes. Así ha ocurrido en absorciones precedentes, concretamente en la adquisición de SSSD por Simpsons, filial de BS, ocurrida en el año 1983, en que la cuota de mercado inicial del 20 % para la nueva empresa surgida de la operación descendió en 1985 al 13 %, permaneciendo en dicho nivel hasta la fecha. En el momento de la absorción por Walkers de GKN Steelstock en 1986, la cuota de mercado conjunta era del 20 %, pasando dicho porcentaje al 18 % en los siguientes doce meses.

(23) BS no ejerce actividades de almacenamiento en Irlanda. No obstante, como consecuencia de las absorciones de Listers y Steel Company of Ireland realizadas en el año 1988, Walkers está presente en dicho mercado de manera muy intensa. Como puede verse en el cuadro que se reproduce a continuación, Walkers en el año 1988 poseía algo menos del 50 % del mercado de productos de almacenamiento, con unas cuotas de mercado del 59 % y 61 %, por lo que a chapas y perfiles y flejes, respectivamente, se refiere.

c) **Cuota de BS/Walkers en el mercado de productos de almacenamiento CECA**

Irlanda (1988)

Producto	BS/Walkers (× 1 000 toneladas)	Irlanda (× 1 000 toneladas)	%
Chapas y perfiles	35	59	59
Flejes	58	95	61
Productos planos inoxidables	2	5	40
Barras comerciales	5	43	12
Total	100	202	50

VII. BS COMO PROVEEDOR DE PRODUCTOS CECA

(24) Walkers es el mayor cliente de BS, a quien compró en 1988 unas 935 000 toneladas de productos CECA. Ello representa el 90 % aproximadamente de sus necesidades globales en el Reino Unido. En Irlanda, BS le suministró unas 30 000 toneladas, es decir, el 30 % de las necesidades del grupo Walkers en dicho país.

(25) En contraposición, BS abasteció únicamente el 80 % de las necesidades de sus propias empresas filiales de almacenamiento situadas en el Reino Unido y el 26 % de las de sus empresas de almacenamiento en el resto de la Comunidad.

(26) Las posibilidades de que BS incremente sus ventas mediante la adquisición de Walkers son muy limitadas, al ser ya muy elevado el nivel de compras a BS. En efecto, si la práctica actualmente seguida por BS se extendiera a la actividad de Walkers, se produciría una disminución del tonelaje de acero suministrado por BS.

(27) El cuadro d) que se ofrece a continuación refleja la posición combinada de BS como empresa de almacenamiento y proveedor directo de productos de almacenamiento CECA antes y después de la absorción de Walkers, tanto en el Reino Unido como en Irlanda.

d) **BS como proveedor directo y empresa de almacenamiento**

Productos de almacenamiento CECA (1988)

	Reino Unido		Irlanda	
	(× 1 000 toneladas)	% del total del Reino Unido	(× 1 000 toneladas)	% del total de Irlanda
Ventas directas de BS	[...]	[...]	[...]	[...]
Ventas como empresa de almacenamiento de BS	[...]	[...]	[...]	[...]
(procedentes de BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Total antes de la adquisición	[...]	[...]	[...]	[...]
Ventas de Walkers	[...]	[...]	[...]	[...]
(procedentes de BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Total después de la adquisición	[...]	[...]	[...]	[...]
Mercado total	[...]	[...]	[...]	[...]

(28) La cuota de los respectivos mercados nacionales que controlan otros productores de acero que se encuentran en parecida situación, por medio de ventas directas o de ventas a través de sus empresas filiales de almacenamiento, es de idéntica magnitud : Usinor Sacilor, el 49 % ; Cockerill Sambre, el 46 % ; ILVA, el 54 %.

VIII. APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 66 DEL TRATADO CECA

(29) La transacción propuesta es una concentración en el sentido de la Decisión nº 24/54 y, por consiguiente, requiere la autorización previa de la Comisión. Dicha autorización debe concederse si la operación no confiere a las empresas interesadas con respecto a los productos regidos por el Tratado CECA el poder :

— de determinar precios, controlar o limitar la producción o la distribución u obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en una parte importante del mercado de tales productos ;

— o de sustraerse a las normas sobre la competencia que resulten de la aplicación del Tratado estableciendo, en particular, una posición artificialmente privilegiada que implique una ventaja sustancial en el acceso a los abastecimientos o a los mercados.

(30) Al ser pequeña la producción de chapa aluminizada de Walkers y al no fabricar BS dicho producto, la concentración de las operaciones de producción CECA de BS y Walkers no alterará la situación de

competencia respecto de dicho producto. Del mismo modo, la concentración no afectará a la situación respecto de los carriles de guía fabricados por BS y vendidos por Walkers después de cortarlos a medida.

(31) A nivel de la Comunidad, BS/Walkers con una cuota de mercado inferior al 7 % por lo que a los productos de almacenamiento CECA se refiere, no podrán determinar los precios. Su posición es más sólida en el Reino Unido e Irlanda. No obstante, no podrán determinar los precios por las siguientes razones :

— existe un gran número de empresas de almacenamiento competidoras, cerca de 400 en el Reino Unido y de 30 en Irlanda,

— algunas de dichas empresas de almacenamiento son muy grandes. ASD plc, la siguiente en importancia, tiene una cuota de aproximadamente el [...] del mercado global del Reino Unido de productos de empresas de almacenamiento y ha crecido muy rápidamente, pasando en diez años de un único depósito a una red de alcance nacional,

— las empresas de almacenamiento más pequeñas tienen cuotas de mercado relativamente amplias en los segmentos de mercado que ocupan, por ejemplo, se calcula que Glynwed posee el [...] del mercado de productos planos de acero inoxidable,

— las empresas de almacenamiento independientes, junto con las controladas por otros fabricantes controlarán, como mínimo, el 63 % del mercado del Reino Unido y el 50 % del de Irlanda,

— en Irlanda no se produce ningún cambio a nivel de la distribución, al no tener BS empresas de almacenamiento en dicho país.

— debido al carácter local de las actividades de almacenamiento las empresas cuyas operaciones a nivel nacional o europeo no son muy importantes pueden, no obstante, oponer una eficaz competencia en su área geográfica o de producto. En todas las regiones en las que BS/Walkers tiene un depósito existen, como mínimo, tres empresas de almacenamiento competidoras,

— las pequeñas empresas no están necesariamente obligadas a comprar a BS. Algunas de ellas son propiedad de acerías europeas, y otros fabricantes estarían dispuestos a aumentar sus ventas, a expensas de BS, ofreciendo sus productos a los almacenistas independientes. Los almacenistas competidores podrán acceder a los suministros con facilidad y a un precio competitivo. Las importaciones representan ya alrededor del 33 % de la demanda del Reino Unido de productos de almacenamiento CECA.

(32) BS/Walkers no estará en condiciones de controlar la producción o la distribución de productos CECA, puesto que su cuota de la producción comunitaria únicamente es del 8 %. En el Reino Unido, su cuota de producción se sitúa en torno al 65 %. No obstante, el acero es en gran medida un producto de tales características que no hay gran diferencia entre el acero de BS y el de otras procedencias. Si BS tuviera que disminuir su producción para reducir la oferta de acero a disposición de las empresas de almacenamiento competidoras, el déficit podría cubrirse por otros fabricantes, tanto comunitarios como de fuera de la Comunidad.

(33) Dada la naturaleza de la producción de acero, caracterizada por una fuerte inversión en capital, una reducción voluntaria de la producción incrementaría el coste de producción unitario de BS, reduciendo o suprimiendo con ello los posibles beneficios de la escasez que se provocaría, mientras que, a largo plazo, podría dar lugar a una pérdida permanente de la cuota de mercado de BS, así como de su credibilidad como proveedor. Si la reducción de la producción consiguiera elevar el nivel de precios en el Reino Unido, ello atraería nuevas importaciones.

(34) Aunque BS/Walkers constituirá una importante salida para la producción de BS. Sin embargo, ello no colocará a BS en una posición artificialmente privilegiada, puesto que BS/Walkers debe competir en el mercado con empresas de almacenamiento independientes y con las pertenecientes a otros fabricantes. Por lo que se refiere a las ventas, BS está obligada en cualquier caso, a respetar las normas del Tratado CECA.

(35) Walkers ya se abastece en BS en un gran porcentaje, más del 90 % de sus necesidades de acero, de manera que el margen para que BS incremente sus ventas a través de Walkers es muy pequeño. En el año 1988, las propias filiales de almacenamiento de BS se abastecieron únicamente en un 80 % de sus necesidades de acero en BS. Si se aplicara este esquema a las operaciones de almacenamiento CECA de Walkers, esta empresa habría de comprar a BS unas [...] toneladas menos.

(36) Al valorar si la transacción propuesta puede o no autorizarse, la Comisión debe tomar en consideración la dimensión de empresas similares.

(37) En el mercado comunitario de empresas de almacenamiento en su conjunto existen varios fabricantes que ya tienen cuotas de mercado similares o superiores al 7 % que tendrá BS/Walkers, entre ellos, Usinor Sacilor, Cockerill Sambre, Arbed, ILVA y Thyssen.

(38) Algunas de estas empresas tienen cuotas de sus mercados nacionales muy significativas, por ejemplo, Usinor Sacilor [...], Cockerill Sambre [...] e ILVA [...]. La parte de mercado de los productos de almacenamiento CECA que corresponde a los

fabricantes es mucho mayor fuera del Reino Unido; representa una media del 63 % para los nueve países productores más importantes, frente al 21 % en el Reino Unido. La gama oscila entre el 11 % en España y el 88 % en la República Federal de Alemania.

(39) Una vez realizada la absorción, aproximadamente el 33 % de la producción de productos finales de BS se venderá a través de sus empresas filiales de almacenamiento (en la actualidad se vende de este modo un 20 %). Otras empresas tienen porcentajes mayores, por ejemplo, el tonelaje vendido por la filial de almacenamiento de Cockerill Sambre fue casi equivalente a su producción total. Las empresas de acero que pueden distribuir una parte importante de su producción a través de mercados de ventas vinculados cuentan con bases más estables a partir de las que planificar el futuro.

(40) Por consiguiente, se reúnen las condiciones establecidas en el apartado 2 del artículo 66 del Tratado CECA y la concentración puede autorizarse por lo que respecta a los productos CECA.

IX. ARMADURAS PARA HORMIGÓN

(41) La armadura comprende barras de armadura de tamaño estándar o a medida (productos CECA) y barras de armadura levantadas y mallazo (productos CEE). Dichos productos se suministran por empresas del sector a contratistas de obras y de obras públicas. Los contratistas se abastecen para cubrir sus necesidades de una mezcla de barras de armadura rectas y curvas y mallazo por lo que, en la práctica, resulta muy difícil distinguir en este sector los aspectos CECA de los CEE. Por esta razón, se tratará la armadura como un único producto, aunque sólo se analizará en la presente Decisión el aspecto CECA.

(42) BS ha dejado de producir barras de armadura y no tiene intereses directos en la fabricación de armaduras para hormigón. ASW, empresa en la que BS tiene una participación de un 20 % y con la que está concentrada, es un gran productor y tiene asimismo dos fábricas filiales de armaduras para hormigón, que operan en el Reino Unido.

(43) Walkers realiza pequeñas actividades de producción de armaduras en el Reino Unido y otras más importantes en Irlanda. En el Reino Unido, las ventas combinadas serán de [...] toneladas, lo que da a BS y Walkers una cuota de mercado de cerca del [...] %.

(44) El consumo irlandés de barras de armadura es muy pequeño, 76 000 toneladas en 1988 (menos del 0,7 % de las ventas comunitarias), en comparación con los 12 millones de toneladas estimadas en Europa. Ni BS ni ASW producen armaduras en Irlanda. Walkers abastece el 77 % aproximadamente de este pequeño mercado.

(45) Entre 1986 y 1989 Walkers compraba a ASW una mínima parte del tonelaje de barras de armadura para sus operaciones con hormigón en Irlanda. A principios de 1989, el fabricante de acero local, Irish Steel Ltd, dejó de producir barras de armadura y Walkers comenzó a comprar a ASW a razón de unas [...] toneladas al año, es decir, el [...] de sus necesidades en Irlanda.

X. APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 66 DEL TRATADO CECA A LAS ARMADURAS PARA HORMIGÓN

(46) En términos del Tratado CECA, la cuota de mercado combinada del Reino Unido no plantea problema alguno. No obstante, BS/Walkers tendrá una cuota de mercado muy alta en Irlanda, por lo que se refiere a las barras de armadura rectas. Esta cuota la tenía ya Walkers sola, con anterioridad a la transacción propuesta. Por consiguiente, no hay ningún cambio en la situación de competencia a nivel de distribución.

(47) Las condiciones del apartado 2 del artículo 66 se cumplen por lo que respecta a las barras de armadura rectas (productos CECA), por lo que debe autorizarse este aspecto de la transacción propuesta.

XI. FACILIDAD DE ACCESO AL SECTOR DE ALMACENAMIENTO

(48) El acceso relativamente fácil al mercado de almacenamiento constituye una protección frente a los abusos o a las distorsiones del mercado. Existen diversos grados de complejidad, pero la operación más elemental no requiere grandes sumas de financiación, ni elevados niveles de conocimientos técnicos. Las empresas recién llegadas al mercado, buscando la ocasión de explotar y dispuestas a aprovecharse de las oportunidades desatendidas por las empresas de almacenamiento más importantes, podrán establecerse de manera relativamente fácil.

(49) Las empresas recién llegadas al mercado y empresas de almacenamiento más pequeñas no dependerán de BS para el suministro de acero. Existen otros fabricantes, principalmente, aunque no exclusivamente, comunitarios, deseosos de ampliar sus ventas. El exceso de capacidad de producción de la industria productora de acero, que será un factor de peso una vez que la excepcionalmente alta demanda observada en 1988-1989 vuelva a niveles más normales, deberá garantizar una rápida disponibilidad de suministro a las empresas de almacenamiento independientes, recién llegadas al mercado o bien implantadas en el mismo.

XII. CONCLUSIONES

(50) Se cumplen las condiciones fijadas en el apartado 2 del artículo 66 del Tratado CECA, de manera que la transacción propuesta puede autorizarse.

(51) BS está obligada en virtud del Tratado CECA a ajustarse a las reglas de precios CECA en las ventas fuera del ámbito de su propio grupo. No obstante, habida cuenta de su parte elevada de mercado en el Reino Unido y en Irlanda, y de su posición como suministrador importante en estos mercados, BS estará obligada a informar anualmente a la Comisión sobre los precios que aplica a sus filiales almacenistas, así como a los otros almacenistas competidores,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

De conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 66 del Tratado CECA, se autoriza a British Steel plc para adquirir la totalidad del capital social de C. Walker and Sons (Holdings) Ltd.

Artículo 2

British Steel deberá, dentro de los tres meses a partir del final de su ejercicio financiero, presentar a la Comisión un análisis por grupo de productos de los precios netos medios aplicados a las empresas almacenistas en el Reino Unido y en Irlanda en las que posea más del 50 % del capital, así como la gama de precios de sus ventas a otros almacenistas. El análisis deberá hacerse por separado para los mercados del Reino Unido y de Irlanda. Los grupos de productos serán los siguientes: perfiles, barras comerciales, chapas, bobinas y chapas laminadas en caliente, bobinas y chapas laminadas en frío, flejes laminados inoxidables en caliente, flejes laminados inoxidables en frío, chapas galvanizadas y otras chapas recubiertas.

Artículo 3

La presente Decisión se publicará en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas.*

Artículo 4

El destinatario de la presente Decisión será British Steel plc, 9 Albert Embankment, London SE1 7SN.

Hecho en Bruselas, el 8 de mayo de 1990.

Por la Comisión

Leon BRITTAN

Vicepresidente