COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 8 de Maio de 1990

que autoriza a aquisição da totalidade do capital social da C. Walkers and Sons (Holdings) Ltd pela British Steel plc

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(90/234/CECA)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço e, nomeadamente, o seu artigo 66º,

Tendo em conta a Decisão nº 24/54, de 6 de Maio de 1954, que, em execução do nº 1 do artigo 66º do Tratado CECA, define os elementos que constituem o controlo de uma empresa (1),

Tendo em conta o pedido apresentado pela British Steel plc, Londres, em 5 de Outubro de 1989, solicitando autorização para adquirir a totalidade das acções da C. Walker and Sons (Holdings), Blackburn,

Tendo consultado os Governos do Reino Unido e da República da Irlanda,

Considerando o seguinte:

I. AS PARTES

(1) A British Steel plc (BS) é uma empresa pública cotada na Bolsa Internacional de Londres com um capital social de 1 000 milhões de libras esterlinas. As suas principais actividades consistem na produção e distribuição de produtos siderúrgicos abrangidos pelo Tratado CECA. Além disso, a BS produz e distribui uma gama de produtos não abrangidos por aquele Tratado e desenvolve actividades nos sectores naval e de consultadoria. A BS constitui, por conseguinte, uma empresa CECA, na acepção do artigo 80º do Tratado CECA.

(2) No ano que terminou em 31 de Março de 1989, a British Steel realizou um volume de negócios de 4 906 milhões de libras esterlinas, dos quais 634 milhões dizem respeito a actividades de armazenagem, 340 milhões no Reino Unido e 294 milhões nos outros Estados-membros.

(3) Para além das suas próprias filiais, a British Steel adquiriu participações em diversos outros produtores e distribuidores:

ASW Holdings Group: 20 % do capital,
United Engineering Steels: 50 % do capital,
United Merchant Bar: 25 % do capital,
DRSM Group: 50 % do capital,
Templeborough Rolling Mills: 50 % do capital.

(4) A C. Walker and Sons (Holdings) Ltd (Walkers) é uma empresa privada do Reino Unido com um capital social realizado de 3,5 milhões de libras esterlinas, cuja principal actividade consiste na distribuição de produtos siderúrgicos CECA e não CECA. A Walkers desenvolve igualmente actividades de produção, presta serviços financeiros e possui uma companhia aérea. Esta última actividade não integra os activos a adquirir pela British Steel. A Walkers é também, por conseguinte, uma empresa CECA, na acepção do artigo 80º

(5) No ano terminado em 3 de Junho de 1989, a Walkers realizou um volume de negócios, a nível das actividades a adquirir pela BS, de 622 milhões de libras esterlinas, dos quais 596 milhões diziam respeito às actividades de armazenagem. Deste total, 531 milhões foram realizados no Reino Unido e 65 milhões na Irlanda.

II. A NATUREZA DA AQUISIÇÃO

(6) A British Steel pretende adquirir a totalidade do capital social da Walkers, procedendo assim a uma concentração na acepção da Decisão nº 24/54.

III. MERCADOS RELEVANTES

(7) Os grandes armazenistas de produtos siderúrgicos, como a BS e a Walkers, distribuem uma vasta gama de produtos, uns abrangidos pelo Tratado CECA, outros pelo Tratado CEE. As categorias mais importantes são os perfis, a chapa grossa, a banda laminada a quente e a banda laminada a frio, a chapa fina revestida, a chapa inoxidável e as barras

(1) JO nº 9 de 11. 5. 1954, p. 345/54.

de aço comercial, que constituem os « produtos CECA para armazenagem » e os tubos e as barras de aço polido que integram « os produtos CEE para armazenagem ». As duas categorias em conjunto, « os produtos para armazenagem », constituem o mercado relevante.

(8) A maior parte — mais de 80 % — dos produtos vendidos pelas duas empresas é abrangida pelo Tratado CECA ; todavia, os tubos e as barras de aço polidas devem ser considerados à luz do Tratado CEE. Proceder-se-á pois a um exame separado dos produtos CECA e dos produtos CEE. Além disso, as armaduras, que são abrangidas por ambos os Tratados, serão tratadas à parte.

(9) Para além do exame da situação geral do mercado, proceder-se-á ao exame individual de cada um dos submercados — perfis e chapa grossa, bandas, produtos planos inoxidáveis, barras de aço comercial, tubos e barras de aço polido — de forma a assegurar que a transacção proposta não terá efeitos negativos a este nível.

(10) O mercado geográfico deve ser considerado a diversos níveis. A British Steel e a maior parte — senão todas — das principais empresas siderúrgicas integradas na Comunidade desenvolvem actividades de armazenagem e comercialização fora dos seus próprios mercados nacionais. A BS possui armazéns em França, na República Federal da Alemanha e nos Países Baixos, enquanto a Hoogovens, a Krupp, a Klöckner, a Thyssen e a Usinor Sacilor, entre outras, possuem interesses no mercado da armazenagem no Reino Unido. O maior armazém em França é propriedade da Cockerill Sambre, o produtor belga. Estes factos e o elevado nível de penetração das importações — por exemplo, em 1998, no Reino Unido, as importações representaram 33 % dos produtos CECA para armazenagem e 26 % da procura de tubos e barras de aço polido — revelam que a Comunidade constitui o mercado relevante. A situação nos mercados nacionais do Reino Unido e irlandês é igualmente importante, devendo ser examinado em pormenor.

(11) A armazenagem é um serviço local. Os custos de transporte e os prazos limitam normalmente a concorrência de um determinado armazém à área geográfica que o rodeia. As dimensões desta área variam conforme o produto e a localização do armazém, sendo também relevante a localização dos armazéns concorrentes. Este efeito local é decisivo para a determinação dos efeitos sobre a concorrência.

(12) Apesar de existir um mercado definido para as actividades de armazenagem no sentido em que existem determinados produtos que são distribuídos por empresas locais a uma clientela normalmente local, muitos dos clientes poderiam também comprar directamente ao fabricante ou comprar aço importado a um negociante em aço. Este facto deve igualmente ser tido em conta no exame da transacção proposta.

IV. O DESENVOLVIMENTO DAS ACTIVIDADES DE ARMAZENAGEM

(13) A proporção de aço vendido através de armazenistas continua a aumentar. No Reino Unido, a percentagem total das vendas de aço efectivadas por armazenistas registou um aumento constante de 39 %, em 1979, para 59 %, em 1988. Trata-se de um sector do mercado que os produtores não podem ignorar.

(14) Para os produtores, o controlo de uma determinada proporção dos escoamentos da sua produção, quer através de armazenistas quer de outros mercados a jusante — por exemplo, o da trefilagem e o dos trabalhos de engenharia — oferece-lhes perspectivas de uma maior estabilidade, permitindo às empresas elaborarem planos numa base mais sólida.

(15) Existem diversas razões para o desenvolvimento das actividades de armazenagem. Na área da produção, o número de trens de laminagem em actividade foi reduzido, tendo as suas dimensões médias aumentado. Na sequência desta situação, as empresas preferem não aceitar pequenas encomendas. Para melhorarem a produtividade, muitas empresas tentam maximizar a duração das sequências de produção. O mercado da armazenagem proporciona uma forma adequada de dispor de longas sequências de produção e de reduzir as existências nas instalações de produção.

(16) Algumas indústrias, incluindo a da construção naval e a da extracção de carvão, que, no passado, compravam grandes quantidades de aço directamente à produção, encontram-se actualmente em declínio e têm necessidades de fornecimento muito menores. A evolução técnica deu origem a aços mais leves, mais fortes e mais resistentes, o que se traduziu numa redução das necessidades de fornecimento em termos de tonelagem de indústrias, como a do fabrico de automóveis, carris para ferrovias e electrodomésticos que, no passado, compravam directamente à produção.

(17) Registou-se também uma evolução a nível da própria natureza das actividades de armazenagem. Muitos dos armazenistas não só actuam como retalhistas na venda de aço como desenvolvem actividades de processamento do produto, com valor acrescentado. Estas operações incluem o corte, o corte à medida e a feitura de perfis e libertam os clientes da necessidade de instalarem uma fábrica e de empregarem trabalhadores. O desenvolvimento mais recente nesta área consiste no aumento da

oferta do tipo « justo a tempo » (« Just in time supply »), em que o armazenista normalmente estabelecido perto da fábrica de um dos seus principais clientes fornece material previamente preparado, num prazo muito curto, permitindo aos clientes eliminar ou reduzir substancialmente as suas existências e controlar melhor o seu processo de produção.

V. PRODUÇÃO DE PRODUTOS CECA

(18) A Walkers produz chapa fina com revestimento de alumínio. Em 1988, a sua produção anual foi de [...] (1) toneladas. Apesar de a BS ser um dos principais produtores de chapa fina com revestimento, com uma produção global superior a 2 milhões de toneladas em 1988, não produz chapa fina com revestimento de alumínio. Consequentemente, a transacção terá por resultado completar a gama de produtos da BS no sector.

(19) Além disso, a Walkers procede ao corte à medida de perfis especiais (carris de guia). Estes perfis são laminados pela BS para a Walkers em rolos de laminagem desta última empresa. Em 1988, as vendas deste produto elevaram-se a [...] toneladas.

VI. ARMAZENAGEM DE PRODUTOS CECA

(20) Se a BS/Walker mantiver, após a transacção proposta, as partes de mercado actualmente detidas pela BS e pela Walkers individualmente, deterá menos de 7 % do mercado comunitário da armazenagem de todos os produtos CECA. Esta percentagem não excederá nunca 9 %, qualquer que seja a categoria de produtos considerada. Na Comunidade, encontrar-se-ão em concorrência três grandes empresas de armazenagem, cada uma detentora de cerca de 8 % do mercado comunitário, e várias centenas de armazenistas de menores dimensões.

a) Parte da BS/Walkers no mercado de armazenagem de produtos CECA

Comunidade dos Doze (1988)

Produto	BS/Walkers (em milhares de toneladas)	Comunidade dos Doze (em milhares de toneladas)	%
Chapa grossa e perfis	745	9 418	7,9
Produtos obtidos em trens de laminagem de banda	1 346	21 285	6,3
Produtos planos inoxidáveis	90	1 024	8,8
Barras de aço comercial	210	5 907	3,5
Total	2 391	37 634	6,3

(1) No texto da presente decisão destinado a publicação, foi omitida alguma informação de acordo com as disposições do nº 2 do artigo 45º do Tratado CECA.

(21) No Reino Unido, a British Steel detém cerca de 17 % do mercado nacional da armazenagem dos produtos CECA, tendo a Walkers cerca de 20 %. Consequentemente, em conjunto, estas empresas deterão uma parte do mercado inicial de cerca de 37 %, variável entre 33 % e 39 % conforme o produto em questão (quadro b).

b) Parte da BS/Walkers do mercado de armazenagem dos produtos CECA

Reino Unido (1988)

Produto	BS/Walkers (em milhares de toneladas)	Reino Unido (em milhares de toneladas)	%
Chapa grossa e perfis	559	1 451	39
Produtos obtidos em trens de laminagem de banda	1 075	2 870	37
Produtos planos inoxidáveis	47	133	35
Barras de aço comercial	190	573	33
Total	1 871	5 027	37

(22) A BS prevê que a parte de mercado da BS/Walkers baixe para [...], uma vez que alguns clientes, que actualmente se abastecem junto da BS e da Walkers, vão pretender manter fontes de fornecimento independentes. Este fenómeno ocorreu em anteriores aquisições de empresas, nomeadamente em 1983, aquando da aquisição da SSSD pela Simpsons, uma filial da BS, em que a parte de mercado inicial conjunta, que era de 20 %, baixou para 13 % até 1985, mantendo-se posteriormente a este nível. Também em 1986, aquando da aquisição da GKN Steelstock pela Walkers, a parte de mercado conjunta, que era de 20 %, baixou para 18 % nos doze meses seguintes.

(23) A BS não desenvolve actividades de armazenagem na Irlanda. Todavia, na sequência das aquisições da Listers e da Steel Company of Ireland, realizadas em 1988, a Walkers detém neste país uma presença bastante forte. Este facto é demonstrado no quadro infra, que revela que a Walkers detinha quase 50 % do mercado da armazenagem em 1988, dispondo de partes de 59 % e de 61 %, respectivamente, nos submercados da chapa grossa e perfis e dos produtos obtidos em trem de laminagem de bandas.

c) **Parte da BS/Walkers do mercado de armazenagem dos produtos CECA**

Irlanda (1988)

Produto	BS/Walkers (em milhares de toneladas)	Irlanda (em milhares de toneladas)	%
Chapa grossa e perfis	35	59	59
Produtos obtidos em trens de laminagem de banda	58	95	61
Produtos planos inoxidáveis	2	5	40
Barras de aço comercial	5	43	12
Total	100	202	50

VII. A BRITISH STEEL ENQUANTO FORNECEDOR DE PRODUTOS CECA

(24) A Walkers é o maior cliente da BS: em 1988, comprou-lhe mais de 935 000 toneladas de produtos CECA, ou seja mais de 90 % das suas necessidades globais para o mercado do Reino Unido. Na Irlanda, a BS forneceu cerca de 30 000 toneladas, ou seja, 30 % das necessidades do Grupo Walker para o mercado irlandês.

(25) Em contrapartida, a British Steel forneceu apenas 80 % das necessidades das suas filiais de armazenagem para o mercado britânico e 26 % das necessidades nas suas próprias operações de armazenagem relativas ao resto da Comunidade.

(26) A possibilidade de a British Steel aumentar as suas vendas através da concentração com a Walkers encontra-se bastante limitada pelo nível já muito elevado das compras desta à British Steel. Com efeito, se as práticas actuais da BS fossem alargadas à concentração com a Walkers registar-se-ia uma diminuição da tonelagem de aço comprado à BS.

(27) O quadro d), infra, mostra a situação da BS enquanto armazenista e enquanto fornecedor directo de produtos CECA para armazenagem nos mercados do Reino Unido e irlandês antes e depois da aquisição da Walkers.

d) **A BS enquanto fornecedor directo e armazenista**

Produtos CECA para armazenagem 1988

	Reino Unido		Irlanda	
	em milhares de toneladas	% do total no Reino Unido	em milhares de toneladas	% do total na Irlanda
Vendas directas da BS	[...]	[...]	[...]	[...]
Vendas da BS através de armazenistas	[...]	[...]	[...]	[...]
(das quais, de armazenistas da BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Total antes da aquisição	[...]	[...]	[...]	[...]
Vendas da Walkers	[...]	[...]	[...]	[...]
(das quais à BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Total após aquisição	[...]	[...]	[...]	[...]
Mercado total	[...]	[...]	[...]	[...]

(28) As partes detidas nos respectivos mercados nacionais por empresas siderúrgicas com uma posição similar, decorrentes quer de vendas directas quer de vendas através das suas filiais de armazenagem são da mesma ordem de grandeza: Usinor Sacilor, 49 %; Cockerill Sambre, 46 %; ILVA, 54 %.

VIII. APLICAÇÃO DO ARTIGO 66º DO TRATADO CECA

(29) A transacção proposta constitui uma concentração na acepção da Decisão 24/54, sendo pois necessária uma autorização prévia da Comissão. Esta autorização deve ser concedida se a operação prevista não der às empresas interessadas, no que respeita aos produtos abrangidos pelo Tratado CECA, o poder de:

— determinar os preços, controlar ou restringir a produção ou distribuição, ou impedir a concorrência efectiva numa parte importante do mercado dos referidos produtos, ou

— se subtrair às regras de concorrência resultantes da aplicação do Tratado CECA, designadamente, pelo estabelecimento de uma posição artificialmente privilegiada e que implique vantagem substancial no acesso ao abastecimento ou aos mercados.

(30) Uma vez que a produção da Walkers de chapa fina com revestimento de alumínio é reduzida e que a BS não fabrica este produto, a concentração das actividades de produção de produtos CECA da BS e

da Walkers não alterará a situação de concorrência no que se refere a este produto. Do mesmo modo, a concentração não afectará a situação dos carris de guia produzidos pela BS e vendidos após corte à medida pela Walkers.

(31) A nível da Comunidade Europeia, a BS/Walkers, com a sua parte de mercado inferior a 7 % no que diz respeito aos produtos CECA para armazenagem, não poderá determinar os preços. No Reino Unido e, sobretudo, na Irlanda, a sua posição é mais forte. Todavia, também aqui, não lhe será possível determinar os preços pelas seguintes razões :

— existe um grande número de armazenistas concorrentes : cerca de 400 no Reino Unido e 30 na Irlanda,

— alguns destes armazenistas têm dimensões consideráveis. A ASD plc, a segunda maior empresa, detém cerca de [...] % do mercado global do Reino Unido de armazenagem dos produtos em causa e tem vindo a crescer rapidamente, tendo passado em dez anos de um simples armazém a uma rede nacional,

— os armazenistas de menores dimensões detêm partes relativamente importantes nos submercados que ocupam ; por exemplo, estima-se que a Glynwed detenha [...] % do mercado do Reino Unido dos produtos planos de aço inoxidável,

— os armazenistas independentes, conjuntamente com os controlados por outros produtores, deterão, em conjunto, 63 % do mercado do Reino Unido e 50 % do mercado irlandês,

— na Irlanda, não haverá alterações a nível da distribuição uma vez que a BS não desenvolve actividades de armazenagem neste país,

— dado o carácter local das actividades de armazenagem, mesmo os armazenistas de pequenas dimensões à escala nacional ou europeia podem constituir sérios concorrentes nas suas áreas geográficas e de produto. Em cada uma das regiões em que a BS/Walkers disporá de um armazém, haverá, pelo menos, quatro armazenistas concorrentes,

— estes pequenos armazenistas não dependem necessariamente da BS em termos de abastecimento. Alguns deles são propriedade de produtores continentais, existindo igualmente outras empresas siderúrgicas interessadas em aumentar as suas vendas em detrimento da BS, mediante fornecimentos a armazenistas independentes. Os armazenistas concorrentes disporão de um fácil acesso aos fornecimentos siderúrgicos a preços competitivos. As importações já representam actualmente 33 % da procura no mercado do Reino Unido da armazenagem de produtos CECA.

(32) A BS/Walkers não estará em posição de controlar a produção ou a distribuição de produtos CECA, uma vez que a sua parte na produção comunitária é apenas de 8 %. No Reino Unido, a sua parte na produção é de cerca de 65 %. Todavia, o aço é um produto de base que não se presta a uma grande diferenciação entre o aço da BS e o proveniente de outras fontes. Se a BS decidisse limitar a sua produção de modo a reduzir o fornecimento de aço aos armazenistas concorrentes, a escassez de oferta poderia ser compensada por outros produtores dentro e fora da Comunidade.

(33) Dada a grande intensidade de capital na produção de aço, uma redução voluntária da produção aumentaria os custos unitários da BS, reduzindo ou eliminando os eventuais benefícios causados pela escassez, podendo, a longo prazo, dar origem a uma perda definitiva da parte de mercado da BS e à perda da sua credibilidade enquanto fornecedor. Se a redução da produção conseguisse causar a subida dos preços no Reino Unido, atrairia novas importações.

(34) A BS/Walkers constituirá um importante mercado para a produção da British Steel. Contudo, este facto não dará à BS uma posição privilegiada artificial uma vez que a BS/Walkers tem que enfrentar no mercado a concorrência dos armazenistas independentes e dos possuídos por outros produtores. Em qualquer caso, a British Steel está obrigada a respeitar as regras da CECA relativamente às vendas.

(35) Actualmente, a Walkers obtém já a maior parte (mais de 90 %, em 1988) das suas necessidades de aço da British Steel ; esta empresa não terá pois grandes possibilidades de aumentar as suas vendas através dos mercados da Walkers. Em 1988, as próprias filiais de armazenagem da BS adquiriram-lhe 80 % do aço de que necessitavam. Se este tipo de comportamento vier a aplicar-se às actividades de armazenagem de produtos CECA da Walkers, esta empresa comprará menos cerca de [...] toneladas à BS.

(36) Ao examinar se a transacção proposta deve ou não ser autorizada, a Comissão deve ter em conta as dimensões das empresas similares.

(37) No mercado comunitário da armazenagem dos produtos em causa, considerado globalmente, existem diversos produtores com partes de mercado semelhantes ou superiores aos 7 % que a BS/Walker virá a ter : a Usinor Sacilor, a Cockerill Sambre, a Arbed, a ILVA e a Thyssen.

(38) Algumas destas empresas detêm partes substanciais dos seus respectivos mercados nacionais, nomeadamente a Usinor Sacilor [...] %, a Cockerill Sambre [...] % e a ILVA [...] %. As empresas produtoras de aço detêm fora do Reino Unido uma parte no mercado da armazenagem de produtos

CECA muito mais elevada (média de 63 % para os nove principais países produtores) do que no Reino Unido (apenas 21 %). Aquela parte de mercado varia entre 11 % em Espanha e 88 % na República Federal da Alemanha.

(39) Após a aquisição em causa, cerca de 33 % da produção da BS de produtos acabados será vendida através das suas próprias filiais de armazenagem (actualmente, esta percentagem é de 20 %). Existem outras empresas com percentagens superiores: por exemplo, a tonelagem vendida pelas empresas de armazenagem da Cockerill Sambre aproximou-se bastante da sua produção global. As empresas siderúrgicas que têm a possibilidade de proceder à distribuição de uma grande parte da sua produção através de pontos de escoamento dependentes dispõem de uma base mais estável para os seus planos de futuro.

(40) Encontram-se, por conseguinte, preenchidas as condições previstas no nº 2 do artigo 66º do Tratado CECA, podendo a concentração ser autorizada no que diz respeito aos produtos CECA.

IX. ARMADURAS

(41) As armaduras consistem em varões para betão armado cortados ou de dimensão normalizada (produtos CECA) e em varões dobrados e malha de aço (produtos CECA). Estes produtos são fornecidos por engenheiros de estruturas aos empreiteiros de obras públicas e da construção civil. As necessidades dos empreiteiros são satisfeitas mediante o fornecimento de um conjunto de varões direitos e dobrados e de malha de aço. Por conseguinte, do ponto de vista prático, é extremamente difícil separar, neste tipo de comércio, os aspectos CECA dos aspectos CEE. As armaduras serão assim tratadas como constituindo um produto único, embora apenas os aspectos CECA sejam examinados na presente decisão.

(42) A British Steel deixou de produzir varões para betão armado, não tendo tão-pouco interesses directos na área da engenharia de estruturas. A ASW, empresa em que a BS detém uma participação de 20 % e com a qual procedeu a uma concentração, é um importante produtor e possui igualmente duas filiais de engenharia de estruturas a operar no Reino Unido.

(43) A Walkers possui uma pequena empresa de armaduras no Reino Unido e uma maior na Irlanda. No Reino Unido, as vendas conjuntas atingirão as [...] toneladas, conferindo à BS/Walkers uma parte de mercado de cerca de [...] %.

(44) O consumo irlandês de armaduras é muito reduzido, 76 000 toneladas em 1988 (menos de 0,7 % das vendas comunitárias), comparado com os 12 milhões de toneladas que se considera corresponderem ao mercado europeu. Nem a BS nem a ASW desenvolvem actividades no domínio das armaduras na Irlanda. A Walkers fornece cerca de 77 % deste pequeno mercado de armaduras.

(45) Entre 1986 e 1988, a empresa de armaduras da Walkers na Irlanda comprou à ASW uma tonelagem mínima de varões para betão armado. A empresa siderúrgica local, a Irish Steel Ltd, deixou de produzir varões para betão armado no início de 1989, tendo a Walkers começado a adquirir este produto à ASW numa quantidade de cerca de [...] toneladas por ano, equivalente a [...] % das suas necessidades para o mercado irlandês.

XIV. APLICAÇÃO DO ARTIGO 66º DO TRATADO CECA ÀS ARMADURAS

(46) À luz do Tratado CECA, a parte de mercado conjunta no Reino Unido não levanta problemas. Todavia, a BS/Walkers deterá uma parte de mercado muito elevada na Irlanda no que diz respeito aos varões direitos. A Walkers já detinha sozinha esta parte de mercado antes da transacção proposta. Por conseguinte não se verifica uma alteração na situação da concorrência a nível de distribuição.

(47) Estão preenchidas as condições previstas no nº 2 do artigo 66º do Tratado CECA em relação aos varões direitos (produtos CECA), podendo ser autorizado este aspecto da transacção proposta.

XI. FACILIDADE DE ACESSO AO SECTOR DE ARMAZENAGEM

(48) A relativa facilidade de entrada no mercado da armazenagem constitui uma protecção contra abusos ou distorções de mercado. Existem diversos níveis de sofisticação, mas o desenvolvimento de actividades ao nível mais elementar não requer nem avultados financiamentos nem um elevado nível de conhecimentos especializados. Os novos concorrentes que procuram obter segmentos de mercado a explorar e dispostos a aproveitar as oportunidades negligenciadas pelos armazenistas de maiores dimensões poderão estabelecer-se com relativa facilidade.

(49) Os novos concorrentes e os armazenistas de pequenas dimensões não dependerão da BS quanto aos seus fornecimentos siderúrgicos. Existem outros produtores, sobretudo — mas não exclusivamente — comunitários, interessados em aumentar as suas vendas. O excesso de capacidades na indústria siderúrgica, que constituirá um importante factor quando a procura excepcionalmente elevada registada em 1988 e 1989 voltar a níveis normais, deverá garantir aos armazenistas independentes, sejam eles novos concorrentes ou não, um fácil acesso aos fornecimentos.

XII. CONCLUSÕES

(50) Estão verificadas as condições previstas no nº 2 do artigo 66º do Tratado CECA, sendo, por conseguinte, possível autorizar a transacção proposta no que diz respeito aos produtos CECA.

(51) A British Steel tem a obrigação, nos termos do Tratado CECA, de cumprir as regras de preços da CECA para vendas exteriores ao grupo British Steel. Contudo, tendo em conta as suas elevadas quotas de mercado no Reino Unido e na Irlanda e a sua posição enquanto fornecedor mais importante destes mercados, a British Steel deverá apresentar anualmente à Comissão um relatório sobre os preços que praticou às suas filiais de armazenagem e sobre os preços que praticou aos armazenistas concorrentes,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A British Steel plc é autorizada, nos termos do nº 2 do artigo 66º do Tratado CECA, a adquirir a totalidade das acções da C. Walker and Sons (Holdings) Ltd.

Artigo 2º

A British Steel deverá dentro do prazo de três meses a contar do fim de cada exercício financeiro apresentar à Comissão análises por grupo de produto dos preços médios líquidos praticados em relação às suas próprias filiais de armazenagem no Reino Unido e na Irlanda, nas quais detém mais do que 50 % do capital, e a lista de preços relativos às suas vendas a outros armazenistas. Estas análises deverão ser estabelecidas separadamente para os mercados do Reino Unido e da Irlanda. Os grupos de produtos são os seguintes: perfis, barras de aço comercial, chapa grossa, rolos e chapas laminados a quente, rolos e chapas laminados a frio, bandas de aço inoxidável laminadas a quente, bandas de aço inoxidável laminadas a frio, chapa galvanizada e outra chapa revestida.

Artigo 3º

A presente decisão será publicada no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias.*

Artigo 4º

A British Steel plc, 9 Albert Embankment, Londres SE1 7SN, é a destinatária da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 8 de Maio de 1990.

Pela Comissão

Leon BRITTAN

Vice-Presidente