

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 26 novembre 1997

relativa ad un procedimento d'applicazione dell'articolo 65 del trattato CECA

(Caso IV/36.069 *Wirtschaftsvereinigung Stahl*)

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

(98/4/CECA)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio, in particolare l'articolo 65,

vista la notifica presentata il 28 maggio 1996 a nome della *Wirtschaftsvereinigung* e di sedici dei suoi membri,

viste le informazioni comunicate alla Commissione, ai sensi dell'articolo 47 del trattato CECA, il 24 settembre 1996,

viste le osservazioni scritte presentate conformemente all'articolo 36 del trattato CECA a nome e per conto delle parti il 29 aprile 1997, nelle quali le parti dichiarano di aver formalmente rinunciato, con lettera del 12 maggio 1997, al diritto di presentare osservazioni orali,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. PROCEDURA

- (1) Il 28 maggio 1996, a nome e per conto della *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, associazione professionale della siderurgia tedesca, e di sedici dei suoi membri, è stato notificato alla Commissione un sistema di scambio d'informazioni.

L'8 luglio 1996 è stata inviata all'associazione una lettera d'avvertimento. Dato il carattere estremamente succinto della notifica ed in seguito ad una riunione con le parti svoltasi il 31 luglio 1996, è stata loro inviata una richiesta d'informazioni ai sensi dell'articolo 47 del trattato CECA. Dopo aver esaminato la risposta contenente, fra l'altro, i questionari 2-71, 2-72, 2-73 e 2-74 relativi alle

sedici imprese interessate e agli ultimi quattro anni, il 4 marzo 1997 la Commissione ha inviato alle parti una comunicazione degli addebiti.

Le parti hanno presentato le loro osservazioni il 29 aprile 1997. Esse non hanno assolutamente contestato i fatti esposti nella comunicazione degli addebiti ed illustrati di seguito, ma hanno dichiarato che, a loro avviso, detti fatti non costituiscono un'infrazione delle regole di concorrenza.

B. LE PARTI

- (2) La notifica è stata presentata a nome di sedici imprese siderurgiche tedesche⁽¹⁾ e dell'associazione professionale alla quale esse appartengono: la *Wirtschaftsvereinigung Stahl*.
- (3) La *Wirtschaftsvereinigung Stahl* «WV» è un'associazione alla quale appartiene la quasi totalità delle imprese siderurgiche tedesche e alcune imprese belghe e lussemburghesi.

Il suo obiettivo è la difesa degli interessi collettivi degli aderenti. Le sue funzioni comprendono, in particolare, l'informazione dei membri e la loro rappresentanza presso le autorità nazionali e comunitarie.

La WV è membro d'Eurofer, associazione di imprese siderurgiche, e di associazioni nazionali di imprese siderurgiche comunitarie.

- (4) Le sedici imprese notificanti appartengono a sei gruppi distinti: Usinor, Cockerill-Sambre, Preussag, Arbed, Thyssen e Krupp.

⁽¹⁾ Le sedici imprese notificanti sono indicate in grassetto.

(5) **AG der Dillinger Hüttenwerk «DH»** produce acciaio ordinario e legato (escluso l'acciaio inossidabile) che trasforma in prodotti piatti laminati a caldo. L'impresa francese Usinor che, tramite affiliate, produce prodotti d'acciaio di tutte le forme e qualità, detiene il 48,75 % del capitale di DH. Usinor è il secondo produttore d'acciaio comunitario e il quarto a livello mondiale. Usinor controlla da sola o congiuntamente ad altre le seguenti imprese di produzione d'acciaio (compresi i prodotti finiti):

— in Francia: Sollac SA, Creusot Loire Industrie, Unimétal, Ascométal, Imphy, Lorfonde, Ugine, Ugine Savoie, GTS, Allevard, Fortech e Tecphy;

— in Germania: DH e la sua affiliata Rogesa;

— in Spagna: Sidmed (congiuntamente alla lussemburghese Arbed), Galmed (congiuntamente alla lussemburghese Arbed e alla tedesca Thyssen Stahl AG);

— in Portogallo: Siderurgia Nacional Produtos Planos (congiuntamente all'olandese Hoogovens, ottavo produttore siderurgico europeo);

— in Italia: La Magona (congiuntamente all'italiana Lucchini);

— in Lussemburgo: SA Train a Fil Esch — Schifflange e Sogearail.

DH è membro della WV e di Eurofer. Usinor partecipa ad Eurofer tramite la Fédération Française de l'Acier.

(6) **EKO Stahl GmbH (EKO)** produce acciaio ordinario e legato (escluso l'acciaio inossidabile) che trasforma in prodotti piatti laminati a caldo, a freddo e rivestiti.

EKO fa capo all'impresa belga Cockerill-Sambre, che tramite le affiliate produce prodotti d'acciaio di tutte le forme e qualità. Cockerill-Sambre è il settimo produttore d'acciaio a livello europeo e occupa una posizione molto importante sul mercato dei prodotti piatti. Cockerill-Sambre controlla da sola o congiuntamente le seguenti imprese di produzione d'acciaio (compresi i prodotti finiti):

— in Belgio: Cockerill-Sambre, Carlam, Segal (congiuntamente all'olandese Hoogovens e alla lussemburghese Arbed) e Delloye Mathieu;

— in Germania: EKO;

— in Francia: Beautour, PUM e Haironville;

— in Lussemburgo: Galvalange (congiuntamente alla lussemburghese Arbed).

Cockerill-Sambre partecipa a Eurofer tramite il Groupement de la sidérurgie Belge.

(7) **Krupp Hoesch Stahl AG** ^(?) (di seguito «KHS») produce direttamente o tramite affiliate prodotti d'acciaio di tutte le forme e qualità. KGS è il sesto produttore d'acciaio a livello europeo. Oltre a Krupp Thyssen Nirosa e Rasselstein, anch'esse parti notificanti (vedi in seguito) e controllate congiuntamente con Thyssen, KHS controlla le seguenti imprese di produzione d'acciaio (compresi i prodotti finiti) tedesche: **Hoesch Hohenlimburg, Krupp VDM, Krupp Edelstahlprofile, e HSP Hoesch Spundwand und Profil.**

KHS è membro della WV e di Eurofer.

(8) **Krupp Thyssen Nirosa GmbH** (di seguito KTN) produce prodotti piatti d'acciaio inossidabile. Con una quota di mercato del 40 % circa, è il maggior produttore d'acciaio inossidabile d'Europa. KTN controlla l'unico produttore italiano di prodotti piatti d'acciaio inossidabile, Acciai Speciali Terni.

(9) **Preussag Stahl AG** (di seguito Preussag) produce in Germania acciaio ordinario e legato (escluso l'acciaio inossidabile) di cui trasforma la maggior parte in prodotti piatti e in travi.

Preussag è membro della WV e di Eurofer.

(10) **Stahlwerke Bremen GmbH** (di seguito Stahlwerke Bremen) produce acciaio ordinario e legato (escluso l'acciaio inossidabile) che trasforma in prodotti piatti. Stahlwerke Bremen è un'affiliate dell'impresa lussemburghese Arbed, che produce, attraverso affiliate, prodotti d'acciaio di tutte le forme e qualità. Arbed è il quarto produttore d'acciaio a livello europeo e controlla da solo o congiuntamente le seguenti imprese di produzione d'acciaio (compresi i prodotti finiti):

— in Lussemburgo: Profilarbed, Laminoir de Dudelange, Galvalange (congiuntamente a Cockerill-Sambre (vedi sopra)), Ares e Giebel (congiuntamente a Ewald Giebel);

— in Germania: Stahlwerke Bremen, Bregal (congiuntamente alla finlandese Rautaruukki e alla giapponese Itoh) e Stahlwerke Thüringen;

^(?) Con decisione del 28 luglio 1997, la Commissione ha autorizzato, ai sensi dell'articolo 66 del trattato CECA, la concentrazione delle attività di Thyssen Stahl AG e di Krupp Hoesch Stahl AG nel settore dei prodotti piatti d'acciaio al carbonio.

— in Belgio: Sidmar, ALZ (acciaio inossidabile), Sikel, Segal (congiuntamente all'olandese Hoogovens e alla belga Cockerill-Sambre (vedi sopra)), Decosteel e Galtec (congiuntamente all'olandese Hoogovens);

— in Francia: Stul;

— in Spagna: Aceralia.

Stahlwerke Bremen è membro della WV e di Eurofer. Arbed partecipa ad Eurofer tramite il Groupement des Industries Sidérurgiques Luxembourgeoises.

(11) **Thyssen Stahl AG** ⁽³⁾ (di seguito Thyssen) produce direttamente o tramite affiliate prodotti d'acciaio di tutte le forme e qualità. Thyssen è il quinto produttore d'acciaio a livello europeo. Oltre a KTN (vedi sopra) e a Rasselstein (vedi in appresso), anch'esse parti notificanti, controllate in comune con KHS, Thyssen controlla da sola o congiuntamente le seguenti imprese di produzione d'acciaio (compresi i prodotti finiti):

— in Germania: Roehrenwerke Bous (congiuntamente a Mannesmann), **Rasselstein Hoesch GmbH**, **EBG Bochum**, **Stahlwerk Oberhausen GmbH**, **Walzdraht Hochfeld GmbH** ⁽⁴⁾, e **WK Edelstahl Witten Krefeld GmbH**.

— nei Paesi Bassi: Nedstaal;

— in Spagna: Galmed (congiuntamente alla lussemburghese Arbed e alla francese Usinor (vedi sopra)).

Thyssen è membro della WV e di Eurofer.

C. L'ACCORDO NOTIFICATO

(12) Le parti sostengono che l'accordo notificato è un accordo informale di scambio di informazioni (*formolose Vereinbarung*). La partecipazione all'accordo è libera.

1. Natura delle informazioni

(13) Lo scambio verte sui questionari da 2-71 a 2-74 ⁽⁵⁾ e sulle quote di mercato dei produttori in Germania. I questionari, elaborati della Commissione, sono ad essa comunicati in forza dell'articolo 47 del trattato CECA per consentirle di «adempiere ai compiti assegnatole in virtù dell'articolo 3 del trattato CECA». Le parti notificanti hanno deciso di scambiare informazioni su:

⁽³⁾ Vedi nota 2.

⁽⁴⁾ Questa impresa è stata acquistata dal gruppo ISPAT dopo la notificazione.

⁽⁵⁾ Decisione n. 1566/86/CECA (GU L 141 del 28. 5. 1986, pag. 1), modificata da ultimo dalla decisione n. 3641/92/CECA (GU L 376 del 22. 12. 1992, pag. 1). Questi dati vengono elaborati all'Istituto statistico: sono aggregati ed utilizzati per produrre statistiche dettagliate.

— le quote di mercato detenute per ciascun prodotto dai produttori sul mercato tedesco e nella Comunità;

— dati relativi alle forniture dei vari prodotti CECA effettuate da ogni produttore in ciascuno degli Stati membri (questionario 2-71), senza distinzione di qualità;

— dati sulle forniture dei vari prodotti CECA effettuate da ogni produttore in alcuni Stati terzi e ripartite per zona geografica (questionario 2-72);

— le forniture d'acciaio sul mercato nazionale per prodotto secondo le qualità e per industria consumatrice (questionario 2-73);

— le forniture di alcune qualità d'acciaio per prodotto in ciascuno Stato membro (questionario 2-74).

Lo scambio quindi riguarda esclusivamente i dati relativi alle forniture e alle quote di mercato.

2. Aggregazione dei dati

(14) I dati scambiati sono tutti individuali. Ogni partecipante al sistema riceve l'integralità delle informazioni relative agli altri produttori, comprese quelle relative a prodotti che egli non produce.

(15) Le quote di mercato sono calcolate in rapporto alle forniture di ogni produttore rispetto al totale delle forniture in Germania così ottenuto:

Forniture in Germania (questionario 2-71)

+ Forniture intracomunitarie (statistiche del SBA ⁽⁶⁾)

+ Importazioni da paesi terzi (idem)

± Correzioni statistiche

= Totale forniture sul mercato tedesco

(16) I dati sono presentati per prodotto e per Stato di fornitura. Il controllo incrociato fra i questionari 2-71 e 2-74 permette di dettagliare le forniture per qualità di acciaio.

Si distinguono 45 prodotti diversi e 8 qualità d'acciaio.

Quanto alle forniture sul mercato tedesco (questionario 2-73), si distinguono 28 settori di consumo diversi.

3. Periodo cui risalgono i dati

(17) I dati sono scambiati alla fine del mese che segue il periodo cui si riferiscono. Si tratta quindi di uno scambio mensile di dati recenti (del mese precedente).

⁽⁶⁾ Statistisches Bundesamt.

4. Struttura del sistema

- (18) La WV raccoglie i dati da varie imprese che glieli inviano con diverse modalità (corrispondenza normale, posta elettronica. .). I dati scambiati non sono messi a disposizione di terzi.

Gli impiegati dell'associazione non dipendono dai suoi membri. I dati non sono discussi durante le riunioni dei membri.

- (19) Soltanto 16 imprese delle 74 aderenti alla WV hanno notificato la loro partecipazione al sistema, ma l'obiettivo dichiarato dalla WV è che tutte vi aderiscano a termine più o meno breve. Le 16 imprese notificanti rappresentano il 94 % delle forniture delle imprese tedesche di prodotti piatti e il 27 % di quelle di prodotti lunghi (di cui il 100 % per le palancole e l'80 % per il materiale d'armamento ferroviario).

D. I MERCATI DEI PRODOTTI

1. L'industria siderurgica: cenni generali

- (20) Tra il 1977 ed il 1988 l'industria siderurgica della Comunità è stata soggetta a regimi più o meno vincolanti di quote di produzione e di fornitura, accompagnati da misure riguardanti i prezzi e il commercio estero. Questi regimi sono cessati il 30 giugno 1988. La Commissione ha tuttavia istituito un sistema di controllo applicato alla produzione e alle forniture dei produttori nella Comunità e nei paesi terzi, secondo il quale ogni impresa era tenuta a dichiarare alla Commissione le proprie forniture. Questo sistema è scaduto nel 1990. Di fronte al deterioramento della situazione del settore siderurgico, la Commissione, nel marzo 1993 (7), ha introdotto degli orientamenti riguardanti la produzione e le forniture di prodotti siderurgici all'interno del mercato comunitario. Tali orientamenti venivano comunicati a tutte le imprese per i prodotti della loro gamma di produzione. Avendo constatato un netto miglioramento della situazione del mercato siderurgico nel 1994 la Commissione ha deciso di non applicarli più.

- (21) Nel corso degli ultimi sette anni la Commissione ha adottato due decisioni relative ad infrazioni dell'articolo 65 del trattato CECA [decisione 90/

417/CECA (8) nel settore dell'acciaio inossidabile e decisione 94/215/CECA nel settore delle travi (9)]. Vi erano implicati i principali gruppi siderurgici comunitari.

- (22) L'industria siderurgica è ad alta intensità di capitale, soprattutto nel settore dei prodotti piatti. Esistono quindi forti barriere all'entrata, collegate al costo iniziale degli investimenti necessari. I costi fissi sono molto elevati. Il settore siderurgico soffre di eccesso di capacità cronico, dovuto principalmente alle forti barriere all'uscita. Per contribuire a ridurre tale eccesso, nel 1993 la Commissione ha autorizzato un apparato finanziario che permette la chiusura di capacità di produzione di profilati pesanti, di nastri larghi a caldo e di lamiere quarto (10).

- (23) Fino agli anni '80 le imprese siderurgiche erano per lo più imprese pubbliche a carattere fortemente nazionale. Importanti operazioni di concentrazione e la creazione di imprese nuove hanno contribuito a far emergere gruppi europei, impiantati in più Stati membri. Si constata tuttavia che le correnti degli scambi fra Stati membri sono molto stabili.

- (24) I mercati siderurgici in Europa sono maturi salvo per l'acciaio inossidabile, il cui consumo è in fase di crescita. I prodotti fabbricati dai diversi produttori sono omogenei. In generale i compratori non manifestano preferenze per l'uno o l'altro fornitore; la qualità dei prodotti è trasparente e i vari parametri (termini di consegna, costi di trasporto, ecc.) di facile comparazione.

- (25) In virtù dell'articolo 60 del trattato le imprese siderurgiche sono obbligate a pubblicare i loro listini prezzi. Si ottempera a quest'obbligo inviando il listino alla Commissione almeno due giorni lavorativi prima della sua applicazione. Le imprese sono inoltre tenute a comunicare i listini agli interessati che ne facciano richiesta.

Il settore siderurgico, a motivo della disciplina di cui è stato a lungo oggetto, dispone inoltre di numerose fonti di dati statistici dettagliati.

(8) GU L 220 del 15. 8. 1990, pag. 28.

(9) GU L 116 del 6. 5. 1994, pag. 1.

(10) Decisione della Commissione 94/6/CECA del 21 dicembre 1993 che autorizza l'istituzione di un apparato finanziario comune in vista della realizzazione di piani di chiusura individuale di capacità di produzione di profilati pesanti, nastri stretti e larghi laminati a caldo e lamiere quarto dell'industria siderurgica comunitaria (GU L 6 dell'8. 1. 1994, pag. 30).

(7) GU C 83 del 24. 3. 1993, pag. 6.

2. I mercati dei prodotti siderurgici

(26) L'acciaio è prodotto dal minerale di ferro [«filiera produttiva integrata»⁽¹¹⁾] o dai rottami [«filiera elettrica»⁽¹²⁾]. La filiera integrata rappresenta il 70 % circa della produzione d'acciaio nella Comunità. L'acciaio ottenuto dalla fusione del minerale di ferro o dei rottami (semilavorati in forma di lingotti, brame, blumi e billette) non è immediatamente utilizzabile e deve essere laminato per ottenere la forma e le proprietà finali.

(27) Secondo la forma si distinguono due grandi categorie di prodotti:

— i prodotti piatti ottenuti sotto forma di fogli (lamiera) o di rotoli (nastri larghi, e stretti). I prodotti semplicemente laminati a caldo possono subire una laminazione a freddo ed essere successivamente rivestiti (banda stagnata, lamiera zincate). I prodotti piatti (esclusi quelli d'acciaio inossidabile) seguono per la maggior parte la filiera integrata e sono utilizzati per la fabbricazione di tubi, navi, caldaie, edifici, vetture, imballaggi, ecc.);

— i prodotti lunghi: tondo per cemento armato, barre, travi, profilati, vergella. I prodotti lunghi sono utilizzati in settori come la costruzione, la fabbricazione di viti e di bulloni e la trafilatura, ecc.

(28) Secondo la composizione si distinguono gli acciai non legati, gli acciai inossidabili e refrattari e gli altri acciai legati.

(29) I prodotti elencati nei questionari oggetto della notifica appartengono a mercati di prodotti diversi tanto per caratteristiche quanto per utilizzazione, impianti e know-how necessari a produrli. Si possono distinguere 23 mercati di prodotti: i semilavorati, 12 mercati dei prodotti piatti e 10 mercati dei prodotti lunghi.

a) I semilavorati

(30) Nel solidificarsi l'acciaio grezzo assume la forma di grandi blocchi (lingotti, bramme, blumi e billette) che devono essere laminati, vale a dire passati fra due rulli per ridurre lo spessore e ottenere la forma definitiva. I fabbricanti di prodotti finiti producono per la maggior parte acciaio per le proprie necessità, ma vendono anche una parte dei semilavorati

da essi prodotti. Dei 152 Mio di tonnellate d'acciaio grezzo prodotto nel 1995, 24 Mio circa sono stati venduti sotto forma di semilavorati.

In Europa vi sono più di 125 imprese o gruppi che producono acciaio grezzo, il mercato è quindi caratterizzato dalla dispersione dei produttori.

b) I prodotti piatti

(31) Si distinguono 12 mercati dei prodotti piatti:

Nastri larghi a caldo e nastri a caldo d'acciaio non legato: questi prodotti possono essere venduti senza ulteriore lavorazione (così avviene per il 40 % della produzione) o essere trasformati in lamiera a freddo che a loro volta possono essere vendute nello stato in cui si trovano o essere rivestite.

Nella Comunità vi sono dodici imprese o gruppi indipendenti fra di loro che producono nastri larghi. Per la trasformazione dei nastri larghi a caldo in lamiera a freddo o in lamiera rivestite (che rappresentano il 60 % della produzione), esistono tuttavia dieci imprese comuni, di cui sei cooperative di produzione (prive cioè della funzione commerciale): soltanto sette dei dodici gruppi precedentemente citati sono totalmente indipendenti fra di loro.

Nastri larghi a caldo e nastri a caldo d'acciaio inossidabile: nella Comunità i produttori sono soltanto sei; i primi tre rappresentano il 70 % della produzione.

Nastri larghi a caldo e nastri a caldo d'acciaio legato (escluso l'inossidabile): nella Comunità i produttori sono una decina. Le forniture delle imprese tedesche in Europa rappresentano più della metà delle forniture delle imprese europee.

Lamiera a freddo d'acciaio non legato: la laminazione a freddo permette di ridurre ulteriormente lo spessore dei prodotti e di dotarli di particolari proprietà. I nastri larghi laminati a caldo sono successivamente laminati a freddo. Due terzi delle lamiere a freddo sono poi rivestite. Il prezzo delle lamiere a freddo supera del 25 % quello dei nastri larghi a caldo. Soltanto sette dei tredici produttori esistenti sono totalmente indipendenti tra di loro.

Lamiera a freddo d'acciaio inossidabile: nella Comunità vi sono soltanto sei produttori, i primi tre rappresentano il 70 % della produzione.

Lamiera a freddo d'acciaio legato (escluso l'inossidabile): nella Comunità esistono una decina di produttori. Le forniture delle imprese tedesche in Europa rappresentano il 37 % di quelle delle imprese europee.

⁽¹¹⁾ Impianti molto pesanti (cokefazione, agglomerazione, altiforni, convertitori); flessibilità di funzionamento ridottissima; capacità minima media di circa 2 Mio di tonnellate all'anno; investimento iniziale e di mantenimento molto elevato.

⁽¹²⁾ Investimento limitato (forno elettrico); grande flessibilità di funzionamento.

Lamiere rivestite (ad eccezione degli acciai per imballaggio o delle lamiere stagnate): le lamiere rivestite non stagnate sono per più del 90 % lamiere zincate. Circa la metà delle lamiere laminate a freddo è rivestita di uno strato di metallo diverso dallo stagno (per immersione a caldo o per elettrolisi). Questa operazione ne aumenta il valore del 40 % circa.

Nella Comunità i produttori sono una dozzina. Esistono dieci imprese comuni, di cui sei cooperative di produzione (cioè prive della funzione commerciale): solo cinque dei dodici produttori sono totalmente indipendenti fra di loro.

Acciai per imballaggio (o lamiere stagnate): le lamiere a freddo sono vendute stagnate, cioè rivestite di uno strato di stagno che le protegge dall'ossidazione. Il valore aggiunto dalla stagnatura è del 60 % circa.

Nella Comunità vi sono otto produttori; i primi due rappresentano il 45 % della produzione comunitaria.

Lamiere quarto e nastri larghi d'acciaio non legato: si tratta di lamiere spesse, non avvolte. Nella Comunità esistono una ventina di imprese o gruppi; i primi tre rappresentano il 44 % della produzione.

Lamiere quarto e nastri larghi d'acciaio inossidabile: le imprese o gruppi nella Comunità sono soltanto cinque; i primi due rappresentano oltre il 60 % delle forniture nella Comunità.

Lamiere quarto di acciai legati (diversi dall'inossidabile): nella Comunità vi sono meno di 15 imprese o gruppi. Nella Comunità le forniture delle imprese tedesche rappresentano oltre la metà di quelle delle imprese europee.

Lamiere magnetiche: nella Comunità vi sono otto imprese o gruppi; i primi due rappresentano più del 60 % della produzione.

I mercati dei prodotti piatti sono quindi tutti concentrati.

c) I prodotti lunghi

(32) Si distinguono dieci mercati dei prodotti lunghi

Travi e profilati per armature di sostegno di miniera: le imprese o gruppi produttori di travi della Comunità sono una ventina, i primi quattro rappresentano più del 65 % della produzione.

Vergella d'acciaio non legato: le imprese o gruppi della Comunità sono una quarantina; i primi quattro rappresentano più del 40 % della produzione.

Vergella d'acciaio inossidabile: i produttori della Comunità sono otto.

Vergella d'acciaio legato (diverso dall'inossidabile): le imprese o gruppi della Comunità sono una trentina. Le forniture delle imprese tedesche nella Comunità rappresentano il 25 % di quelle delle imprese europee.

Barre per cemento armato: le imprese o gruppi della Comunità sono più di 50; i primi quattro rappresentano più del 40 % della produzione.

Laminati mercantili d'acciaio non legato: le imprese o gruppi della Comunità sono più di 80. I primi cinque rappresentano il 40 % della produzione.

Laminati mercantili d'acciaio inossidabile: le imprese o gruppi della Comunità sono una cinquantina.

Laminati mercantili di acciai legati (diversi dall'inossidabile): in mancanza di fonti d'informazione più precise si può ritenere che gran parte dei produttori di laminati mercantili produca acciai legati e non legati.

Materiale d'armamento ferroviario: le imprese o gruppi della Comunità sono una decina, i primi tre rappresentano più della metà della produzione.

Palancole: le imprese o gruppi della Comunità sono soltanto quattro.

Le strutture dei diversi mercati dei prodotti lunghi sono quindi diversificate. Vi sono mercati molto concentrati (palancole, travi, materiali d'armamento ferroviario) e mercati più atomizzati (tondo per cemento armato, laminati mercantili, vergella).

E. MERCATO GEOGRAFICO

(33) Numerose decisioni ai sensi dell'articolo 66 del trattato CEECA hanno stabilito che il mercato rilevante per i vari prodotti siderurgici è il mercato comunitario, a motivo dell'assenza di ostacoli al commercio intracomunitario e del volume di scambi intracomunitari che rappresentano il 30 % delle forniture totali dei produttori comunitari nella Comunità.

(34) Il giudizio deve essere tuttavia più sfumato. Infatti la cifra del 30 % risulta dal fatto che molti paesi non producono tutta la gamma di prodotti e che ve ne sono alcuni il cui mercato «domestico» è troppo ristretto per assorbire la produzione del produttore nazionale. Inoltre, ove esiste un produttore nazionale, le forniture sul relativo mercato interno rappresentano più della metà di quelle dei produttori comunitari sul medesimo mercato⁽¹³⁾ e le quote degli altri produttori su ciascun mercato sono assai stabili nel tempo.

⁽¹³⁾ Ciò si verifica in modo particolarmente netto per i prodotti piatti, gli acciai speciali e taluni prodotti lunghi (palancole, materiale d'armamento ferroviario, profilati per armature di sostegno di miniera).

F. POSIZIONE DELLE IMPRESE TEDESCHE RISPETTO ALLE ALTRE IMPRESE DELLA COMUNITÀ

(35) Forniture delle imprese tedesche:

(in %)

Quota delle imprese tedesche nelle forniture delle imprese comunitarie nella Comunità nel 1995

	Acciai non legati	Acciaio inossidabile	Altri acciai legati
Nastri larghi a caldo	25	18	51
Lamiere a freddo	26	24	37
Lamiere rivestite	28	—	21
Acciaio per imballaggio	19	—	—
Lamiere quarto	25	24	51
Lamiere magnetiche	36	—	38
Travi	26	—	52
Vergella	31	11	25
Acciai mercantili	10	17	25
Barre per cemento armato	11	—	—
Palancole	40	—	—
Materiale d'armamento ferroviario	25	—	—
Totale	24	21	38

(in %)

Quota delle imprese tedesche nelle forniture delle imprese comunitarie in Germania nel 1995

	Acciai non legati	Acciaio inossidabile	Altri acciai legati
Nastri larghi a caldo	76	44	84
Lamiere a freddo	67	55	57
Lamiere rivestite	68	—	38
Acciaio per imballaggio	71	—	—
Lamiere quarto	66	46	89
Lamiere magnetiche	93	—	84
Travi	57	—	72
Vergella	77	46	67
Acciai mercantili	38	52	66
Barre per cemento armato	60	—	—
Palancole	73	—	—
Materiale d'armamento ferroviario	76	—	—
Totale	67	52	76

G. LEGAMI CON IMPRESE DI ALTRI STATI
MEMBRI

- (36) Occorre inoltre tener conto del fatto che alcune imprese tedesche fanno parte dei maggiori gruppi siderurgici europei:
- la britannica British Steel controlla Manstaedtwerke;
 - la francese Usinor detiene il 48,75 % del capitale di DH;
 - la belga Cockerill-Sambre controlla Eko Stahl;
 - la lussemburghese Arbed controlla Stahlwerke Bremen, Stahlwerke Thüringen e Bregal;
 - l'italiana Riva controlla Henningsdorf e Brandenburg;
 - l'italiana Feralpi controlla ESF Riesa;
 - la finlandese Rautaruukki controlla Bregal insieme a Arbed.
- (37) Allo stesso modo, imprese tedesche sono impiantate in altri Stati membri: Krupp e Thyssen in Italia (AST), Thyssen in Spagna (Galmed).

II. VALUTAZIONE

A. ARTICOLO 65, PARAGRAFO 1

1. Considerazioni generali

- (38) Ai sensi dell'articolo 65, paragrafo 1 del trattato CECA, è proibito ogni accordo tra imprese, ogni decisione di associazione d'impresе e ogni pratica concordata che tenda, sul mercato comune, direttamente o indirettamente, ad impedire, limitare o alterare il gioco normale della concorrenza e in particolare:
- a) a fissare o determinare i prezzi;
 - b) a limitare o controllare la produzione, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;
 - c) a ripartire i mercati, i prodotti, i clienti o le fonti d'approvvigionamento.
- (39) Come già deciso dalla Commissione nel caso UK Tractors⁽¹⁴⁾, un accordo di scambio d'informazioni sensibili, recenti e individualizzate su un mercato concentrato dove esistono importanti barriere

all'entrata può restringere la concorrenza fra le imprese che vi partecipano nella misura in cui esso aumenta la trasparenza del mercato in modo tale che qualsiasi azione concorrenziale indipendente condotta da un'impresa è immediatamente individuata dai suoi concorrenti, i quali sono in grado di prendere contromisure mirate. Eliminando la concorrenza non palese sul mercato, lo scambio d'informazioni riduce notevolmente il vantaggio che un'impresa può trarre da un'azione concorrenziale e tende a dissuaderla dal cercare di aumentare le sue quote di mercato.

- (40) Questa posizione è stata confermata il 27 ottobre dal Tribunale di primo grado il quale ha giudicato, nel caso UK Tractors⁽¹⁵⁾, che la diffusione generalizzata fra i principali fornitori di uno scambio di informazioni precise e a cadenze ravvicinate, riguardanti l'identificazione dei veicoli immatricolati e il loro luogo d'immatricolazione, in un mercato oligopolistico fortemente concentrato, in cui la concorrenza è di conseguenza già fortemente attenuata e lo scambio di informazioni facilitato, possa alterare sensibilmente la concorrenza fra gli operatori economici. In tale ipotesi, infatti la messa a disposizione regolare e frequente delle informazioni concernenti il funzionamento del mercato ha l'effetto di rivelare periodicamente a tutti i concorrenti le posizioni sul mercato e le strategie dei vari concorrenti.

- (41) Tali conclusioni, seppure riguardanti l'articolo 85 del trattato CE, possono essere valide anche per l'articolo 85 del trattato CECA dato che, come ha rilevato la Corte nella sentenza del 18 maggio 1962⁽¹⁶⁾, i due trattati hanno un'ispirazione comune. Inoltre la Commissione di solito interpreta in modo analogo il divieto degli articoli 65, paragrafo 1 del trattato CECA e 85, paragrafo 1 del trattato CE, in particolare per quanto concerne gli scambi di informazioni fra imprese. Nella comunicazione⁽¹⁷⁾ relativa agli accordi, decisioni e pratiche concordate concernenti la cooperazione tra imprese la Commissione ha previsto che tale cooperazione vada considerata allo stesso modo nell'ambito dei due trattati.

⁽¹⁴⁾ Decisione della Commissione 92/157/CEE del 17 febbraio 1992 relativa ad un procedimento d'applicazione dell'articolo 85 del trattato CEE-UK Agricultural Tractor Registration Exchange (GU L 68 del 13. 3. 1992, pag. 19).

⁽¹⁵⁾ Sentenze del 27 ottobre 1994 nelle cause T-34/92, Fiatagri Ltd. e New Holland Ford Ltd. c. Commissione (Racc. 1994, pag. II-905, punto 91) e T-35/92 John Deere Ltd. c. Commissione (Racc. 1994, pag. II-957, punto 51).

⁽¹⁶⁾ Sentenza del 18 maggio 1992, Causa 13/60, Comptoir de vente du charbon de la Ruhr «Geitling» e.c./Alta Autorità (Racc. VIII, pagg. 200-201).

⁽¹⁷⁾ Comunicazione relativa agli accordi, decisioni e pratiche concordate concernenti la cooperazione tra imprese (GU C 75 del 29. 7. 1968, pag. 3, rettificata dalla GU C 84 del 28. 8. 1968, pag. 14).

2. Effetti restrittivi dell'accordo notificato

(42) Le imprese hanno deciso di scambiarsi i questionari CECA 2-71, 2-72, 2-73 e 2-74 (vedi nota 5). Gli ultimi due sono indissociabili dal primo, ed è pertanto opportuno analizzarli in primo luogo.

a) Questionari 2-71, 2-73 e 2-74

(43) Il questionario 2-71 riguarda i dati sulle forniture per tipo di prodotto e per Stato membro di destinazione. Si tratta di dati individuali mensili e recenti. Essi sono sensibili e riservati in quanto permettono di determinare la posizione delle varie imprese sui mercati. Tale questionario, combinato con il 2-73 e il 2-74, svela la strategia di ogni impresa in ogni Stato membro per i diversi prodotti (45 prodotti, 8 qualità), e più precisamente sul mercato tedesco (28 diversi settori di consumo).

(44) La valutazione dello scambio notificato è direttamente collegata al grado di concentrazione del mercato dei prodotti in causa e alle sue caratteristiche. La giurisprudenza (cfr. supra) ha infatti chiaramente stabilito che la restrizione di concorrenza proviene dal fatto che su un mercato oligopolistico lo scambio d'informazioni accresce la trasparenza al punto da eliminare la concorrenza fra i partecipanti.

(45) Tutti i mercati dei prodotti piatti come quelli delle travi, delle palancole, del materiale di armamento ferroviario e della vergella d'acciaio inossidabile sono concentrati. La concentrazione deve essere valutata in funzione di vari elementi, tra cui il numero di produttori presenti sul mercato, l'esistenza di legami strutturali fra di loro, le quote di mercato cumulative delle imprese principali, le barriere all'accesso al mercato. Nella fattispecie, per i prodotti piatti, le travi, le palancole, il materiale ferroviario e la vergella d'acciaio inossidabile, il numero di produttori in Europa non è superiore a venti (cfr. supra). Per tutti questi prodotti la somma delle produzioni dei primi quattro produttori supera metà della produzione totale. Le barriere all'accesso sono molto elevate a causa dell'alta intensità di capitale del settore. Esistono numerosi legami strutturali fra i gruppi siderurgici. Ad esempio solo sette dei dodici produttori di nastri larghi e nastri a caldo e 5 dei 12 produttori di lamiera rivestite sono totalmente indipendenti fra di loro (cfr. supra). Questi mercati possono quindi

essere definiti come mercati fortemente concentrati.

(46) La decisione notificata di procedere allo scambio di informazioni può quindi restringere la concorrenza su tali mercati concentrati. Il fatto di informare i propri concorrenti mensilmente delle forniture effettuate, per ogni prodotto, nei vari Stati membri e delle proprie quote di mercato sul mercato nazionale può scoraggiare i tentativi di acquisire ulteriori quote di mercato. I concorrenti potranno infatti identificare l'impresa che tenti di farlo e adottare contromisure nei suoi confronti. Lo scambio notificato può quindi indurre le imprese a rinunciare ad un'attività concorrenziale fondamentale consistente nell'incremento delle loro quote di mercato. Il lasso di tempo in cui l'impresa può beneficiare di un'iniziativa concorrenziale è molto ridotto a causa della frequenza dello scambio e della freschezza dei dati scambiati. Eliminando la concorrenza non palese residua in mercati caratterizzati da una scarsissima apertura, da una grandissima stabilità delle correnti di scambio tra Stati membri, da una grande omogeneità dei prodotti e da un cronico eccesso di capacità, l'accordo notificato rende altamente probabile lo svilupparsi di comportamenti il cui effetto è quello di congelare le quote di mercato.

(47) Le imprese parti all'accordo assicurano un quarto circa delle forniture comunitarie nella Comunità. Lo scambio di informazioni notificato può restringere sensibilmente la concorrenza, ancor più sul mercato tedesco dove le imprese assicurano fra la metà e i tre quarti delle forniture europee.

(48) Va preso atto che per alcuni prodotti (travi, lamiera magnetica a grani orientati, acciai per imballaggio, la maggior parte dei prodotti d'acciaio inossidabile), un solo produttore ha notificato l'accordo. Le imprese alle quali tale produttore comunicherebbe i dati relativi alle sue forniture non operano sullo stesso mercato di prodotti e non vi è quindi restrizione di concorrenza direttamente indotta da questo scambio. Tuttavia alcune delle imprese che ricevono i dati, ma che non sono concorrenti dell'impresa che li ha forniti, sono controllate da imprese che controllano imprese concorrenti del fornitore dei dati. Non vi è garanzia che questi dati, particolarmente sensibili non giungano a detti concorrenti.

Tenuto conto di quanto precede, la Commissione ritiene che lo scambio dei questionari 2-71, 2-73 e 2-74 restringa la concorrenza per i seguenti prodotti:

Prodotti	Linee del questionario 2-71	Linee del questionario 2-73	Linee del questionario 2-74
Nastri larghi a caldo e nastri a caldo	311 - 336	311 - 336	8320, 8330
Lamiere a freddo	411, 416	411, 416	8410
Lamiere rivestite	451 - 457	451 - 457	
Acciaio per imballaggio	430, 440	430, 440	
Lamiere quarto	341 - 350	341 - 350	8340
Lamiere magnetiche	421 - 427	420	
Travi	540 - 559	540, 550	1550, 8550
Vergella d'acciaio inossidabile			1510, 2510, 3510, 4510, 5510, 6510, 7510 e 8510
Materiale d'armamento ferroviario	570	570	
Palancole	560	560	

(49) Sugli altri mercati di prodotti operano numerose imprese. L'effetto restrittivo di uno scambio di informazioni sensibili è meno netto in questi casi. Non vi è pertanto nulla da obiettare per lo scambio d'informazioni notificato per i seguenti prodotti: semilavorati, laminati mercantili, barre per cemento armato, vergella (esclusa la vergella d'acciaio inossidabile).

b) *Questionario 2-72*

(50) La Commissione non formula addebiti riguardo allo scambio di questo questionario.

3. Argomenti delle parti

(51) A sostegno della loro notifica, le parti hanno presentato uno studio giuridico e due studi economici. I principali argomenti sviluppati sono presentati di seguito.

Periodo cui risalgono i dati

(52) Nella loro notifica, le parti affermano che «Lo scambio si limita alla comunicazione di dati sulle quantità; non sarà scambiato nessun dato sui prezzi o sul fatturato. I dati scambiati riguardano unicamente i comportamenti già tenuti sul mercato e non quelli futuri».

In un mercato in cui la domanda è stabile come quello dei prodotti in causa, l'azione futura dei

concorrenti è in larga misura prevedibile in base alle loro recenti operazioni. L'osservazione del comportamento dei concorrenti e dei loro risultati passati è all'origine di tutti gli effetti restrittivi dell'accordo sopra descritti. Più precise e recenti sono le informazioni sulle quantità vendute e sulle quote di mercato, maggiore è il loro effetto sul comportamento futuro delle imprese sul mercato.

È vero tuttavia che dopo un certo tempo i dati relativi ad operazioni passate possono avere soltanto un valore indicativo privo di ogni influenza reale sui comportamenti futuri⁽¹⁸⁾. Nel caso in esame, se i dati scambiati riguardano un periodo passato essi devono essere considerati recenti nella misura in cui si riferiscono ad un periodo inferiore ad un anno (cioè ad un mese).

Prova dell'effetto restrittivo

(53) Le imprese notificanti affermano che «lo scambio d'informazioni notificato non ricade nel divieto dell'articolo 65, paragrafo 1 del trattato CECA perché non ha per oggetto né per effetto di restringere la concorrenza».

⁽¹⁸⁾ Così ad esempio nel caso UK Tractors la Commissione ha ritenuto che uno scambio annuale di dati risalenti all'anno precedente sulle vendite realizzate dai diversi concorrenti non altera significativamente il gioco della concorrenza (decisione citata, punto 50).

La Commissione ritiene che, al di là delle conseguenze immediate e visibili di un accordo, occorra tener conto dei suoi effetti potenziali e della possibilità che esso crei una struttura utilizzabile a fini pregiudizievoli alla concorrenza. L'articolo 65, paragrafo 1 del trattato va interpretato nel senso che esso include gli effetti potenzialmente pregiudizievoli alla concorrenza, in quanto il suo obiettivo è quello di mantenere una struttura di concorrenza effettiva. L'importanza di questo obiettivo si manifesta soprattutto in un mercato fortemente concentrato nel quale un accordo di scambio di informazioni determina una struttura di trasparenza che impedisce qualsiasi concorrenza non palese. Il fatto che la Commissione non sia in grado di dimostrare l'esistenza di un effetto reale sul mercato è irrilevante ai fini dell'esito del procedimento, dal momento che l'articolo 65, paragrafo 1 del trattato CECA vieta tanto gli effetti anticoncorrenziali reali quando gli effetti potenziali, purché siano sufficientemente sensibili.

La Sentenza UK tractors

- (54) Le parti ritengono che la sentenza del Tribunale di primo grado nella causa Tractors abbia dato parzialmente torto alla Commissione.

Secondo lo studio giuridico presentato a sostegno della notifica, il Tribunale di primo grado ha seguito solo in parte la Commissione nella causa UK Tractors, in quanto ha statuito che, per costituire un'infrazione all'articolo 85, paragrafo 1 del trattato CE, gli scambi di informazioni devono aver luogo in un mercato concentrato in cui la concorrenza è già ridotta.

La Commissione ritiene che questa lettura non sia corretta. Nella causa suddetta il Tribunale di primo grado ha ritenuto⁽¹⁹⁾ che la diffusione generalizzata fra i principali fornitori di uno scambio di informazioni precise e a cadenze ravvicinate, riguardanti l'identificazione dei veicoli immatricolati e il loro luogo di immatricolazione, in un mercato oligopolistico fortemente concentrato, come quello in questione, in cui la concorrenza è di conseguenza già fortemente attenuata e lo scambio di informazioni facilitato, possa alterare sensibilmente la concorrenza fra gli operatori economici.

L'alterazione della concorrenza non è stata quindi considerata, nel caso di specie, come una condizione supplementare posta all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, ma come una logica conseguenza del carattere oligopolistico del mercato in causa.

Concorrenza sul mercato rilevante

- (55) Nella logica della tesi sopra sviluppata, le parti hanno presentato alla Commissione uno studio

economico che tende a dimostrare che la concorrenza sul mercato siderurgico è vivace.

- (56) Lo studio non distingue fra i vari mercati di prodotti che pure hanno caratteristiche estremamente diverse (grado di concentrazione del mercato, tasso di utilizzazione delle capacità produttive, andamento dei prezzi, barriere all'accesso dovute fra l'altro a differenze nei costi fissi, costi di trasporto, ecc.). Tenuto conto dell'importanza di questi vari elementi nel valutare l'effetto restrittivo dell'accordo notificato, lo studio non è realmente pertinente al caso in esame.

Esistenza di un'informazione sulle quantità in altri settori economici

- (57) A sostegno della loro notifica, le parti hanno presentato uno studio per dimostrare che la disponibilità di informazioni recenti e individualizzate nel settore dei beni di consumo favorisce la concorrenza e che pertanto lo scambio notificato avrebbe un effetto benefico sulla concorrenza.

- (58) Questa tesi non può essere accolta per due motivi principali. Innanzitutto non si tratta di accordi di scambio di informazioni fra concorrenti, che rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 65 del trattato CECA o dell'articolo 85 del trattato CE. Gli istituti specializzati realizzano degli studi sulla base di sondaggi effettuati nel punto di vendita. Inoltre le informazioni sono vendute da istituti di sondaggio e non scambiate fra concorrenti. Quale che sia la precisione di detti sondaggi, si tratta pur sempre di una prestazione di servizi fornita da un terzo e non di un accordo che possa essere valutato alla luce dell'articolo 65 del trattato CECA.

4. Applicabilità dell'articolo 65, paragrafo 1

- (59) In una comunicazione del 31 dicembre 1994⁽²⁰⁾ sull'abbandono degli orientamenti trimestrali sulla produzione e la fornitura di prodotti siderurgici, la Commissione ha ricordato alle imprese e alle loro associazioni che, ai sensi dell'articolo 65, paragrafo 1, è loro vietato sostituire alle misure di accompagnamento fino ad allora attuate dalla Commissione un sistema privato di scambio di informazioni simile o equivalente.

- (60) Lo scambio dei questionari 2-71 e 2-73 è contrario all'articolo 65, paragrafo 1 in quanto istituisce un sistema di scambio di informazioni relative a dati individuali recenti riguardanti le forniture e le quote di mercato nei settori dei prodotti piatti, delle travi, delle palancole e del materiale d'armamento ferroviario.

⁽¹⁹⁾ Vedi nota 15.

⁽²⁰⁾ GU C 379 del 31. 12. 1994, pag. 36.

- (61) Lo scambio del questionario 2-74 è contrario all'articolo 65, paragrafo 1 per i prodotti sopra menzionati e per la vergella.

B. INAPPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 65, PARAGRAFO 2

- (62) L'accordo notificato, non essendo né un accordo di specializzazione né un accordo di vendita e d'acquisto in comune, non può essere autorizzato dalla Commissione sulla base dell'articolo 65, paragrafo 2.

C. APPLICABILITÀ DELL'ARTICOLO 65, PARAGRAFO 5

- (63) Ai sensi dell'articolo 65, paragrafo 5, la Commissione può infliggere ammende o penalità di mora alle imprese che abbiano concluso un accordo nullo di pieno diritto, che abbiano eseguito o tentato di eseguire un accordo o una decisione nulli di pieno diritto o che abbiano attuato pratiche contrarie alle disposizioni del paragrafo 1.
- (64) Nel caso in esame le parti hanno affermato di non aver dato corso all'accordo notificato, a seguito della lettera di avvertimento inviata loro dalla Commissione l'8 luglio 1996. Non vi è pertanto motivo di infliggere loro delle ammende,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'accordo di scambio di informazioni notificato il 28 maggio 1996 costituisce un'infrazione dell'articolo 65 del trattato CECA in quanto comporta lo scambio dei questionari 2-71, 2-73 e 2-74 per i prodotti piatti, le travi, le palancole, il materiale d'armamento ferroviario e la vergella d'acciaio inossidabile.

Articolo 2

L'accordo di scambio di informazione notificato il 28 maggio 1996 non soddisfa le condizioni d'autorizzazione di cui all'articolo 65, paragrafo 2 del trattato.

Articolo 3

La Wirtschaftsvereinigung Stahl e le sedici imprese che hanno notificato l'accordo si astengono dall'eseguire lo scambio notificato.

Articolo 4

Sono destinatari della presente decisione:

Wirtschaftsvereinigung Stahl

Breitestraße 69

D-40213 Düsseldorf

AG der Dillinger Hüttenwerke

Postfach 1580

D-66748 Dillingen

EKO Stahl GmbH

Werkstraße 1

D-15890 Eisenhüttenstadt

Krupp Hoesch Stahl AG

Eberhardstraße 12

D-44145 Dortmund

Krupp Thyssen Nirosta GmbH

Alleestraße 165

D-44793 Bochum

Preussag Stahl AG

Eisenhüttenstraße 99

D-38239 Salzgitter

Stahlwerke Bremen GmbH

Auf den Delben 35

D-28237 Bremen

Thyssen Stahl AG

Kaiser-Wilhelm-Straße 100

D-47166 Duisburg.

Fatto a Bruxelles, il 26 novembre 1997.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione