

II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 21 de Novembro de 2001

que autoriza a fusão da Arbed SA, da Aceralia Corporación Siderúrgica SA e da Usinor SA na Newco Steel

(Processo COMP/CECA.1351 — Usinor/Arbed/Aceralia)

[notificada com o número C(2001) 3696]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(2003/215/CECA)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 66.º,

Tendo em conta a comunicação relativa à aproximação dos aspectos processuais no que se refere ao tratamento das operações de concentração no âmbito dos Tratados CECA e CE ⁽¹⁾,

Tendo em conta a notificação apresentada pelas partes em 18 de Junho de 2001 e as informações subsequentes,

Tendo em conta a carta da Comissão de 19 de Julho de 2001 em que comunicava às partes as suas graves preocupações,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de responderem às objecções formuladas pela Comissão,

Tendo em conta o relatório final do auditor neste processo ⁽²⁾,

Considerando o seguinte:

(1) Em 18 de Junho de 2001, a Comissão recebeu uma notificação, nos termos do artigo 66.º do Tratado CECA, relativa a um projecto de concentração mediante a qual

as empresas Arbed SA («Arbed»), de direito luxemburguês, Aceralia Corporación Siderúrgica SA («Aceralia»), uma empresa de direito espanhol controlada pela Arbed ⁽³⁾, e Usinor SA («Usinor»), de direito francês, se fundem numa nova empresa, provisoriamente denominada Newco Steel («Newco»), criada segundo o direito luxemburguês, através de uma oferta pública de permuta de acções da Aceralia, Arbed e Usinor pelas acções da nova entidade.

(2) Após exame da notificação, a Comissão concluiu que a concentração projectada é abrangida pelo âmbito de aplicação do artigo 66.º do Tratado CECA, em articulação com o seu artigo 80.º Na medida em que o projecto de concentração incide sobre produtos ou mercados que não são abrangidos pelo âmbito de aplicação do Tratado CECA (designadamente, chapa pré-formada, perfis de chapa, painéis tipo «sandwich» e tubos soldados), o Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas ⁽⁴⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 ⁽⁵⁾, é aplicável ⁽⁶⁾. A presente decisão afecta apenas as vertentes da concentração projectada abrangidas pelo âmbito de aplicação do Tratado CECA.

I. AS PARTES

(3) A Aceralia é uma *sociedad anónima* de direito espanhol controlada pela Arbed. É o maior produtor siderúrgico

⁽¹⁾ Comunicação da Comissão relativa à aproximação dos aspectos processuais no que se refere ao tratamento das operações de concentração no âmbito dos Tratados CECA e CE (JO C 66 de 2.3.1998, p. 36).

⁽²⁾ JO C 81 de 4.4.2003.

⁽³⁾ Processos IV/M.0980 e IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia.

⁽⁴⁾ JO L 395 de 30.12.1989, p. 1 (versão rectificada no JO L 257 de 21.9.1990, p. 13).

⁽⁵⁾ JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

⁽⁶⁾ Ver processo COMP/M.2382 — Usinor/Arbed/Aceralia.

em Espanha, fabricando e distribuindo produtos siderúrgicos planos, produtos siderúrgicos longos e produtos siderúrgicos transformados. Estas actividades são abrangidas pelo âmbito de aplicação do Tratado CECA. Produz também certos tipos de pequenos tubos soldados de aço ao carbono e produtos para o sector da construção civil, desenvolvendo igualmente actividades de transformação. Estas últimas actividades são abrangidas pelo âmbito de aplicação do Tratado CE.

- (4) A Arbed é uma *société anonyme* de direito luxemburguês. É um dos maiores produtores siderúrgicos europeus, com importantes actividades na Bélgica, Alemanha, Itália, Brasil e Estados Unidos. As suas principais actividades são a produção e distribuição de produtos siderúrgicos (incluindo produtos longos ligeiros e pesados, produtos planos e produtos de aço inoxidável), o comércio de sucata e a distribuição de certas matérias-primas para a indústria siderúrgica (em especial, ferro-liga e metais não ferrosos). A Arbed desenvolve igualmente outras actividades no sector da engenharia. Estas actividades são parcialmente abrangidas pelo âmbito de aplicação do Tratado CECA e, em parte, pelo Tratado CE. A Aceralia, juntamente com a empresa que a controla, a Arbed, realizou um volume de negócios à escala mundial de 13 232 milhões de euros em 2000.
- (5) A Usinor é uma *société anonyme* de direito francês. Trata-se de um dos maiores produtores siderúrgicos na Comunidade, desenvolvendo actividades na Bélgica, Alemanha, Itália, Espanha e Estados Unidos. Fabrica, transforma e distribui produtos siderúrgicos (nomeadamente, produtos planos de aço ao carbono, aço inoxidável e outros produtos de aço de liga). Estas actividades são parcialmente abrangidas pelo âmbito de aplicação do Tratado CECA e, em parte, pelo Tratado CE. Em 2000, a Usinor realizou um volume de negócios a nível mundial no valor de 15 733 milhões de euros.

II. A OPERAÇÃO

- (6) A operação de concentração projectada constitui uma fusão na plena acepção jurídica do termo, com a plena incorporação de todas as actividades da Aceralia, Arbed e Usinor. Para o efeito, será criada uma nova empresa, denominada Newco Steel («Newco»), cuja estrutura corresponderá à de um grupo plenamente integrado. A Newco, que assumirá a forma de uma *société anonyme* de direito luxemburguês, foi criada com o objectivo de assegurar uma permuta das suas acções pela totalidade do capital social de cada uma das partes. Lançará em simultâneo três ofertas de permuta condicional distintas relativamente às acções ordinárias da Aceralia, Arbed e Usinor na situação existente no momento das ofertas. Estas três ofertas dependerão da aceitação de pelo menos 75 % das acções emitidas na Aceralia, Arbed e Usinor. Na sequência das ofertas, os accionistas da Aceralia deterão cerca de 20,1 % da Newco, os da Arbed cerca de 23,4 % e os da Usinor os restantes 56,5 %.

III. A OPERAÇÃO DE CONCENTRAÇÃO

- (7) Em virtude das actividades por elas desenvolvidas no sector do fabrico e venda de produtos siderúrgicos, as partes notificantes constituem empresas na acepção do artigo 80.º do Tratado CECA. Por conseguinte, a operação notificada constitui uma concentração na acepção do n.º 1 do artigo 66.º do Tratado CECA.

IV. O PROCEDIMENTO

- (8) Em 19 de Julho de 2001, a Comissão decidiu dar início a uma investigação aprofundada da concentração projectada, no que diz respeito aos produtos CECA, na medida em que a operação suscitava graves preocupações quanto ao facto de conferir às partes o poder de entrar a concorrência efectiva ou a possibilidade de se eximirem às regras da concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA. As partes foram notificadas desta investigação aprofundada por carta de 19 de Julho.
- (9) Em 28 de Setembro de 2001, a Comissão adoptou uma comunicação de objecções, nos termos do 66.º do Tratado CECA e do ponto 4 da comunicação relativa à aproximação dos aspectos processuais no que se refere ao tratamento das operações de concentração nos termos dos Tratados CECA e CE. A Comissão concluiu, a título preliminar, que a concentração projectada conferiria às partes o poder de entrar a concorrência efectiva ou a possibilidade de se eximirem às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA.
- (10) No que se refere aos produtos não CECA abrangidos pela concentração projectada, a Comissão decidiu, em 19 de Julho de 2001, que a operação não suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum ou com o funcionamento do Acordo EEE (7).

V. APRECIÇÃO NOS TERMOS DO N.º 2 DO ARTIGO 66.º

A. ANTECEDENTES: O SECTOR SIDERÚRGICO

1. PROCESSO DE PRODUÇÃO

- (11) Antes de proceder a uma análise mais aprofundada dos mercados do produto relevantes, seria profícuo determinar o quadro de funcionamento do sector. O aço é um dos materiais mais importantes utilizados na nossa sociedade. Está presente nos edifícios em que vivemos e trabalhamos, nos meios de transporte que utilizamos,

(7) Ver nota de pé-de-página 6.

sendo essencial para a produção e a distribuição dos alimentos e das bebidas que consumimos. Além disso, trata-se de uma matéria-prima que é fundamental para a vasta maioria, senão mesmo para todas as outras indústrias de transformação.

- (12) A produção siderúrgica é muito intensiva em termos de capital. A dimensão económica mínima necessária é significativa e os investimentos neste sector assumem uma natureza muito específica. Em consequência, os entraves ao acesso ao mercado são muito importantes. A integração vertical constitui, salvo algumas excepções, a regra. A maioria dos produtores controla uma importante parte da cadeia de produção e muitos deles caracterizam-se por uma integração a jusante nas áreas da distribuição do aço e da primeira transformação de produtos tais como tubos, painéis e perfis.
- (13) A primeira diferenciação importante no sector siderúrgico baseia-se sobretudo na constituição química do aço. Pode ser estabelecida uma distinção entre três tipos principais de aço, designadamente, aço ao carbono, aço inoxidável e aços especiais ou de liga. Para efeitos da presente decisão, não é necessário analisar em maior pormenor os aços de liga dado que não se levantam quaisquer questões em relação a este tipo de aço.
- (14) O aço ao carbono é o aço mais corrente, sendo utilizado numa gama alargada de aplicações tais como os veículos automóveis, latas para bebidas, vigas e materiais de reforço no sector da construção civil, etc. O aço inoxidável contém proporções significativas de cromo e níquel, sendo assim muito mais oneroso do que o aço ao carbono. Por conseguinte, é utilizado principalmente em aplicações que requerem resistência à corrosão e/ou resistência a elevadas temperaturas.
- (15) As propriedades físicas do aço podem ser alteradas através de modificações na composição química ou mediante o tratamento aplicado durante a respectiva produção ou os processos de transformação subsequentes. Por exemplo, tanto as latas para bebidas que requerem um material muito dúctil como as facas que requerem um material muito duro (para se manterem afiadas) são produzidas a partir de diferentes tipos de aços ao carbono.
- (16) Hoje em dia existem dois processos de fabrico de aço que representam praticamente toda a produção de aço à escala mundial, designadamente, a via integrada e a do forno de arco eléctrico (FAE). A via integrada é mais intensiva em termos de capital e envolve a produção de ferro líquido a partir do minério de ferro, coque e calcário. O ferro líquido é subsequentemente transformado em aço num convertedor a oxigénio. Neste estágio ou num recipiente distinto, a composição química final do aço é ajustada. O método de produção alternativo con-

siste no método FAE em que a sucata (e, por vezes, o ferro de redução directa ou a gusa) é fundida. São posteriormente realizadas adições até ser obtida a especificação química pretendida. O aço líquido é subsequentemente moldado em produtos semi-acabados que são sujeitos a nova transformação mediante a sua laminação em diversos produtos de aço.

- (17) Em geral, os produtos planos de aço ao carbono que suscitam os problemas de concorrência delineados na presente decisão são produzidos pelo método integrado, uma vez que tal permite a produção de aço sem os elementos estranhos contidos na sucata. Os produtos planos de menor qualidade podem ser produzidos pelo método FAE, mas para as aplicações em que o aço não deve conter elementos estranhos é obrigatório recorrer ao método integrado.
- (18) Independentemente do método utilizado, o aço é objecto de um vazamento contínuo em produtos semi-acabados, designadamente, biletos e blumes para os produtos longos e brames para os produtos planos. Os brames são subsequentemente laminados a quente em chapa quarto ou em bandas (quer em trens para bandas largas a quente ou em trens para arco). As bandas largas a quente podem ser subsequentemente objecto de um corte longitudinal para produzir bandas mais estreitas e/ou de um corte à medida para a produção de chapas finas. Praticamente toda a chapa-quarto, arcos laminados a quente e chapas de aço são vendidos neste estado, não sendo objecto de qualquer outra transformação pelo produtor siderúrgico.
- (19) Algumas das bandas largas laminadas a quente são vendidas directamente aos clientes, incluindo centros de serviços siderúrgicos, que podem proceder ao corte longitudinal ou ao corte à medida dos respectivos produtos. Uma grande parte das bandas largas laminadas a quente produzidas são sujeitas a nova transformação, tendo em vista a produção de bandas laminadas a frio que são mais finas e que se caracterizam por um melhor acabamento de superfície. Uma vez mais, parte do material laminado a frio é vendido nesta fase, mas uma proporção significativa é sujeita a revestimento metálico, designadamente de alumínio ou cromo para o sector das latas ou de zinco. O zinco protege o aço da corrosão e pode ser aplicado mediante a imersão da banda de aço num banho de zinco fundido (banda galvanizada por imersão a quente) ou electrolicamente (banda electrolgalvanizada). Os principais adquirentes de bandas galvanizadas são os sectores automóvel e da construção civil. Exceptuando algum material galvanizado, sobretudo objecto de imersão a quente, que é sujeito a um revestimento orgânico, a maior parte do material revestido é vendido enquanto aço para embalagens, bandas galvanizadas por imersão a quente ou bandas electrolgalvanizadas.
- (20) As instalações de produção que recorrem ao método FAE situam-se normalmente na proximidade de fontes de sucata. Entre as instalações integradas pode ser estabelecida uma distinção entre as instalações situadas na costa, geralmente mais modernas, e as instalações situa-

das no interior. Estas últimas baseavam-se na disponibilidade a nível local de minério de ferro e carvão. Hoje em dia, na Europa, praticamente todo o carvão e minério de ferro utilizado na produção de aço é importado. Tal confere determinadas vantagens às instalações situadas na costa marítima, sobretudo às que possuem portos de águas profundas.

- (21) No âmbito do sistema de produção, afigura-se claramente que os produtos não integram os mesmos níveis de valor acrescentado, o que se traduz, subsequentemente, em diferentes graus de rentabilidade. Com efeito, os produtos a jusante caracterizam-se por um maior valor acrescentado, pelo que denotam níveis de remuneração mais elevados antes da dedução de impostos, amortizações e reintegrações, conforme se depreende do gráfico 1.

GRÁFICO 1

Níveis de preços indicativos (bandas laminadas a quente = 100)

[GRÁFICO SUPRIMIDO]* (*)

Fonte: As partes.

- (22) As vendas de produtos planos a nível comunitário em 2000 são apresentadas no quadro 1.

QUADRO 1

Vendas a nível comunitário de produtos planos em 2000

(em milhões de toneladas)

Produto	Vendas
Bandas largas laminadas a quente	23,9
Arcos laminados a quente	2,9
Chapas laminadas a quente	2,5
Todos os produtos laminados a quente	29,3
Chapa-quarto	7,8
Bandas laminadas a frio	13,1
Aço para embalagens	4,3
Aço galvanizado	21,1
Aço com revestimento orgânico	4,1
Total	74,6

Fonte: As partes.

2. OS PRODUTORES SIDERÚRGICOS

- (23) As partes sustentam que o sector siderúrgico europeu não se caracteriza por um elevado grau de concentração. Muito embora tal possa ter sido o caso no passado, tem vindo a assistir-se nos últimos 10 anos a uma consolidação significativa. Hoje em dia existem cinco grandes empresas siderúrgicas: a Usinor, a TKS, a Corus, a Riva e a Arbed/Aceralia. Em seguida, existem diversos produtores de dimensão consideravelmente inferior incluindo a Voest-Alpine, a Rautaruuki, a Salzgitter, a Duferco e a SSAB. Em função do mercado do produto em questão, as vendas dos cinco maiores produtores representam entre 50 % e 85 % do consumo total.

- (24) O primeiro grupo de produtores siderúrgicos é composto por grandes empresas integradas que fabricam produtos siderúrgicos a todos os níveis de produção. Todos produzem produtos planos e a TKS, a Arbed/Aceralia e a Usinor produzem aço inoxidável (a Corus detém uma participação no produtor de aço inoxidável, Avesta Polarit). Além disso, a Corus e a Arbed/Aceralia desenvolvem actividades muito significativas no sector dos produtos longos. Todas estas empresas são o resultado de operações de concentração realizadas recentemente. A Usinor adquiriu a Cockerill Sambre que, por seu turno, tinha adquirido a Ekostahl. A TKS é o resultado de sucessivas concentrações na Alemanha, designadamente entre a Krupp e a Hoesch e, subsequentemente, da sua fusão com a Thyssen. A Corus é o resultado de uma concentração entre a British Steel e a Hoogovens. A Arbed adquiriu a Stahlwerke Bremen e posteriormente uma participação de controlo na Aceralia que adquiriu, entretanto, a Ucin e a Aristrain. A Riva adquiriu a ILVA privatizada.

- (25) Estes grandes produtores operam a partir de uma série de instalações de produção em diferentes países europeus e países terceiros. Possuem instalações integradas em que é produzido o aço a partir do carvão e do minério de ferro, sendo esse aço objecto de posterior transformação. Podem assegurar um leque muito alargado de produtos planos. A maioria produz igualmente aço inoxidável e produtos longos. Desenvolvem também actividades nos sectores da distribuição de aço e dos produtos a jusante. Por exemplo, a Riva, a empresa mais pequena do grupo, dispõe de 44 instalações de produção de dimensão diversa, incluindo a enorme fábrica siderúrgica integrada de Taranto.

- (26) O segundo grupo de produtores siderúrgicos inclui produtores europeus mais pequenos, que não apresentam a mesma dimensão, nem dispõem da mesma gama de produtos que os principais fabricantes, centrando as suas actividades em mercados de nicho (produtos e/ou regiões). Este segundo grupo de operadores inclui os seguintes produtores de produtos planos com instalações integradas: a Voest-Alpine, a Rautaruuki, a SSAB e a Salzgitter. Como declarado por uma destas empresas num questionário enviado pela Comissão «o grupo considera-se não como um produtor de aço em massa mas como um fabricante especializado, responsável pela transformação de produtos de aço de elevada qualidade». Há igualmente um número substancial de fabricantes de produtos longos que utilizam sobretudo o método FAE.

(*) Excertos do presente documento foram suprimidos no intuito de assegurar a não divulgação de informações confidenciais; esses trechos figuram dentro de parênteses rectos e são assinalados com um asterisco.

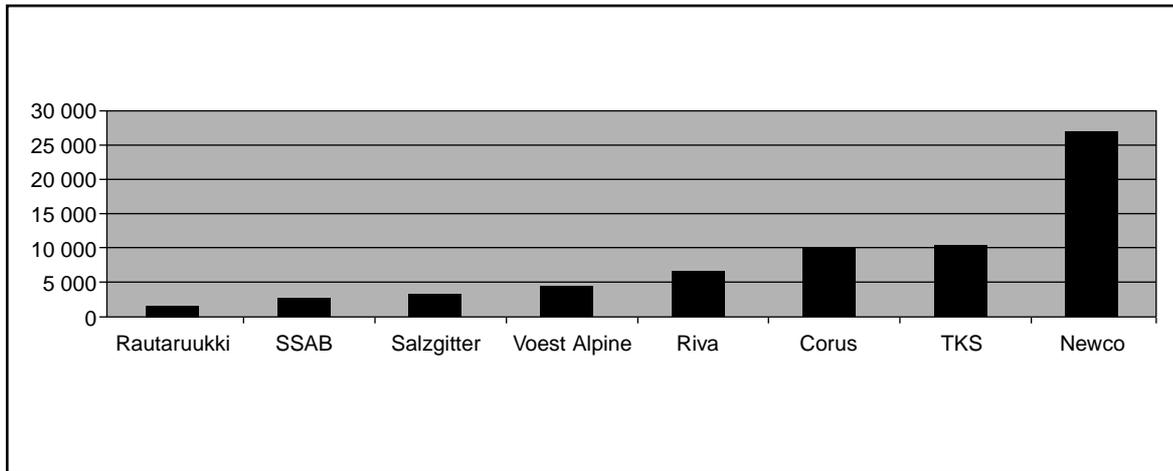
(27) A operação projectada criaria a maior empresa siderúrgica tanto a nível europeu como mundial. O gráfico 2 fornece uma ideia geral da dimensão relativa dos principais produtores siderúrgicos europeus a partir das suas

vendas de todos os tipos de produtos planos de aço ao carbono e que suscitam as preocupações referidas na presente decisão.

GRÁFICO 2

Vendas totais de produtos planos de aço ao carbono (ano 2000)

(em milhares de toneladas)



Fonte: As partes.

B. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

1. OBSERVAÇÕES PRELIMINARES

(28) A concentração projectada tem por objecto a produção de produtos de aço ao carbono e aço inoxidável, a posterior transformação de ambos em produtos planos laminados a quente, a sua transformação subsequente mediante a laminagem a frio e a produção de produtos com revestimento metálico e orgânico, chapas finas de aço eléctrico e aço para embalagens. Além disso, a Newco desenvolverá igualmente actividades no domínio da distribuição do aço, através de uma rede de centros de serviços siderúrgicos, centros de armazenagem e centros de oxicorte.

2. PRODUTOS SIDERÚRGICOS

a) Distinção entre produtos de aço ao carbono, produtos de aço de alta liga e produtos de aço inoxidável

(29) De acordo com anteriores decisões da Comissão ⁽⁸⁾, os produtos de aço ao carbono constituem um mercado do

produto distinto dos mercados de aço inoxidável e dos produtos de aço de alta liga.

(30) Os produtos de aço ao carbono não podem ser substituídos por produtos de aço de alta liga devido: 1. à sua composição química distinta; 2. aos seus preços significativamente divergentes; e 3. aos seus diferentes domínios de aplicação ⁽⁹⁾. Além disso, os produtos de aço ao carbono são produzidos em instalações que não estão equipadas para o fabrico de produtos de aço de alta liga.

(31) Por seu turno, os produtos de aço ao carbono constituem um mercado distinto dos produtos de aço inoxidável, sobretudo em virtude da composição química distinta do aço não ligado, do aço inoxidável e resistente ao calor e outros aços de liga ⁽¹⁰⁾. O aço inoxidável é uma liga que contém 10,5 % ou mais de cromo, com ou sem outros elementos de liga, e menos de 1,2 % de carbono ⁽¹¹⁾. A produção de aço inoxidável diverge da produção de aço ao carbono devido à adição de cromo, níquel e outros elementos de liga ao processo de fundição do aço a fim de obter diferenças metalúrgicas no produto final comparativamente ao aço normal ⁽¹²⁾.

⁽⁸⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre, processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen, processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield, processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson e processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁹⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽¹⁰⁾ Processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Ver também Processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽¹¹⁾ Processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽¹²⁾ Processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

b) Os produtos planos de aço ao carbono constituem um mercado do produto distinto dos produtos longos de aço ao carbono

- (32) A Comissão concluiu por diversas vezes que os produtos siderúrgicos planos constituem um mercado do produto distinto dos produtos siderúrgicos longos ⁽¹³⁾.
- (33) O aço produzido numa instalação siderúrgica é moldado e subsequentemente transformado nos produtos pretendidos pelos consumidores finais. Os produtos de aço laminado podem ser subdivididos em produtos planos (bandas largas laminadas a quente, arcos laminados a quente, chapa quarto e chapas finas) e produtos longos (perfis e vigas de aço, material fixo de transporte, barras comerciais e fio-máquina). Os produtos siderúrgicos planos e longos são produzidos em diferentes trens de laminagem, sendo adquiridos para finalidades distintas. A maioria dos trens de laminagem é fabricada especificamente para um determinado produto final, sendo raramente convertidos para outras finalidades ⁽¹⁴⁾. Além disso, existem diferenças significativas nas aplicações e nos preços dos produtos planos e longos. Por conseguinte, os mercados de produtos siderúrgicos planos podem ser diferenciados dos mercados de produtos siderúrgicos longos.

c) Produtos planos de aço ao carbono: distinção entre produtos laminados a quente e produtos laminados a frio

- (34) A Comissão concluiu em decisões anteriores que os produtos planos de aço ao carbono laminados a quente e os produtos planos de aço ao carbono laminados a frio constituem mercados do produto distintos ⁽¹⁵⁾.
- (35) Somente uma proporção limitada de produtos planos laminados a quente é vendida tendo em vista a sua utilização enquanto tal. Mais de metade é sujeita a posterior transformação mediante laminagem a frio. A laminagem a frio subsequente traduz-se numa redução considerável da espessura, numa maior exactidão em termos de dimensão, numa superfície menos irregular e, após o respectivo endurecimento, numa maior resistência ⁽¹⁶⁾. Os produtos laminados a quente não possuem as mesmas características que os produtos laminados a frio no que diz respeito à superfície ⁽¹⁷⁾. O valor acrescentado induzido pela laminagem a frio é significativo, rondando os 25 % a 30 %.
- (36) Os trens modernos de bandas largas a quente podem assegurar uma laminagem até uma espessura mínima de

1,5 mm. As bandas mais estreitas e as chapas finas que são utilizadas nomeadamente pelo sector de veículos automóveis e, após o respectivo revestimento, pelos sectores da embalagem e da construção civil, requerem uma nova transformação nos trens de laminagem a frio, tendo em vista assegurar espessuras mínimas de 0,12/0,15 mm ⁽¹⁸⁾.

- (37) No segmento dos produtos planos de aço ao carbono, pode ser assim estabelecida uma distinção entre os produtos planos laminados a quente e os produtos planos laminados a frio.

i) Os produtos planos de aço ao carbono laminados a quente

- (38) No mercado dos produtos planos de aço ao carbono laminados a quente, as partes estabelecem uma distinção entre os produtos seguintes:
- bandas largas laminadas a quente, que são objecto, em primeiro lugar, de uma laminagem nos trens de banda larga e subsequentemente bobinadas,
 - chapas laminadas a quente, de forma quadrada ou rectangular, que resultam do corte à medida das bandas,
 - bandas estreitas laminadas a quente, com uma largura inferior a 600 mm após o respectivo acabamento e que podem ser produzidas em trens especializados ou mediante o corte longitudinal das bandas, por forma a obter a largura pretendida,
 - chapa-quarto, produtos não bobinados cujas dimensões, em especial no que se refere à sua espessura, são muito diferentes das de outros produtos planos de aço ao carbono laminados a quente.
- (39) As partes sustentam que existe um único mercado relevante para todos os produtos planos de aço ao carbono laminados a quente, à excepção da chapa-quarto, que apresenta propriedades físicas diferentes em termos de forma, espessura e largura, sendo produzida a partir de outros equipamentos e processos e constituindo assim um mercado distinto.
- (40) A chapa-quarto é uma chapa ⁽¹⁹⁾ fabricada em trens específicos de laminagem de chapa quarto com quatro cilindros (trens de laminagem de quatro cilindros) que, devido à sua espessura, não pode ser enrolada ⁽²⁰⁾. Con-

⁽¹³⁾ Processo IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed, processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen, processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre, processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia e processo IV/CECA.1264 — Aceralia/Artrain.

⁽¹⁴⁾ Processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽¹⁵⁾ Processo IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed, processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen, processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre, processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia e processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁶⁾ Processo IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁷⁾ Processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁸⁾ Processo IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁹⁾ As chapas, normalmente denominadas em função da sua espessura como chapas pesadas ou chapas médias, são peças quadradas ou rectangulares enroladas, fabricadas mediante o corte de bandas largas laminadas a quente. As chapas universais são produtos planos laminados a quente, cortadas em peças com uma largura que oscila entre 150 e 1 250 mm e com uma espessura superior a 4 mm.

⁽²⁰⁾ Processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen, processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia.

forme descrito pelas partes no formulário CO, a chapa-quarto possui propriedades físicas específicas: não pode ser bobinada e as suas dimensões são muito distintas das dimensões de outros produtos planos de aço ao carbono laminados a quente: a) a sua espessura pode alcançar 400 mm a comparar com uma espessura máxima de 25 mm para as bobinas laminadas a quente; b) a sua largura pode atingir 5 000 mm, face a uma largura máxima de 2 200 mm no que se refere às bobinas laminadas a quente. Além disso, a chapa-quarto é utilizada em aplicações que divergem das aplicações para os produtos siderúrgicos finos, nomeadamente nos sectores de equipamento industrial, mecânico, energia, nuclear, químico e petroquímico, tratamento de gás, construção naval, metalurgia, construção de caldeiras e fabrico de instrumentos-máquina. Em todos estes domínios, as dimensões da chapa-quarto conferem uma vantagem económica significativa aos utilizadores de aço (comparativamente aos produtos siderúrgicos planos estreitos, por exemplo). Tendo em conta o que precede, a Comissão conclui que a chapa-quarto constitui um mercado distinto.

- (41) No que diz respeito aos outros produtos planos de aço ao carbono laminados a quente, coloca-se a questão de saber se as bandas largas laminadas a quente constituem um mercado do produto distinto. As bandas largas laminadas a quente são bandas com uma largura superior a 600 mm produzidas a partir de brames em trens automatizados de bandas a quente e enroladas em bobinas ⁽²¹⁾. As bandas largas representam aproximadamente 82 % das vendas de todos os produtos planos de aço ao carbono laminados a quente (excluindo a chapa-quarto). Atendendo ao elevado grau de substituíbilidade do lado da oferta entre as bandas largas, as bandas estreitas e as chapas finas laminadas a quente, conclui-se que todos os produtos planos de aço ao carbono laminados a quente (excluindo a chapa-quarto) se inserem no âmbito do mesmo mercado do produto relevante. Daí que, salvo referência em contrário, qualquer alusão subsequente na presente decisão aos produtos planos de aço ao carbono laminados a quente deve ser entendida como englobando todos os produtos planos de aço ao carbono laminados a quente, excluindo a chapa-quarto (isto é, bandas largas, bandas estreitas e chapas finas).

ii) **Produtos planos de aço ao carbono laminados a frio**

- (42) Os produtos planos de aço ao carbono laminados a frio constituem um mercado do produto distinto dos produtos planos de aço ao carbono laminados a quente. As partes argumentam que, no mercado dos produtos planos de aço ao carbono laminados a frio, não deve ser estabelecida qualquer diferenciação entre bobinas e chapas finas. Esta argumentação é consentânea com as anteriores decisões da Comissão na matéria ⁽²²⁾.
- (43) Além disso, nos termos do anexo I do Tratado CECA, os produtos planos laminados a frio com uma largura infe-

rior a 500 mm não são abrangidos pelo Tratado CECA, mas pelo Tratado CE. No entanto, atendendo aos processos de produção e às condições de oferta que prevalecem actualmente, esta distinção deixou de ser relevante para efeitos da apreciação das operações de concentração do ponto de vista da concorrência. Os produtos planos laminados a frio, com uma largura inferior ou superior a 500 mm, são actualmente produzidos nos mesmos trens de laminagem. Além disso, as chapas finas com uma largura inferior a 500 mm podem ser obtidas mediante o corte longitudinal das bandas largas. Por conseguinte, em conformidade com as anteriores decisões da Comissão ⁽²³⁾, para efeitos da apreciação dos efeitos da operação de concentração projectada, pode ser presumida a existência de mercados do produto uniformes, independentemente da largura dos produtos, não só no que se refere aos produtos planos de aço ao carbono laminados a frio, como também no que respeita aos produtos em mercados a jusante que resultam de novas transformações, tais como os diferentes tipos de produtos planos com revestimento.

- (44) Os produtos planos de aço ao carbono laminados a frio destinam-se sobretudo a uma transformação subsequente pelos próprios produtores, tendo nomeadamente em vista a obtenção de produtos com revestimento, sendo assim utilizados a nível interno. Por exemplo, aproximadamente 70 % a 80 % dos produtos planos de aço ao carbono laminados a frio fabricados pelas partes notificantes é fornecida a empresas do grupo tendo em vista a sua transformação. De igual forma, a Comissão estabeleceu em decisões anteriores que os produtos planos de aço ao carbono laminados a frio (sem revestimento) constituem um mercado distinto do mercado dos produtos com revestimento.

d) **Chapas de aço eléctrico**

- (45) Em conformidade com uma decisão anterior da Comissão ⁽²⁴⁾, as partes alegam que as chapas de aço eléctrico constituem um mercado do produto distinto das chapas de aço ao carbono laminadas a frio, atendendo às suas propriedades electromagnéticas (condutividade e resistência eléctrica) e aplicações (construção de transformadores, motores eléctricos, circuitos e comutadores, bem como geradores de centrais eléctricas).
- (46) Além disso, as partes estabelecem uma distinção entre chapas de aço eléctrico sem orientação dos grãos e chapas de aço eléctrico com orientação dos grãos, devido à existência de diferenças tanto do lado da procura como do lado da oferta. A Comissão já concluiu anteriormente que as chapas de aço eléctrico com orientação de grãos e sem orientação de grãos constituem mercados distintos ⁽²⁵⁾. Ambos os produtos são decapados e laminados a frio. No entanto, divergem no que se refere ao processo de recozimento, mediante o qual o material adquire as propriedades electromagnéticas pretendidas.

⁽²¹⁾ Processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen e processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. Por seu turno, as bandas estreitas (ou aço de banda), incluindo as bandas cortadas, são produzidas quer directamente com uma largura inferior a 600 mm, quer mediante o corte longitudinal de bandas largas a quente.

⁽²²⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²³⁾ Processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia, processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson, processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST e processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁴⁾ Processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽²⁵⁾ *Idem*.

Em especial, as instalações necessárias para o fabrico destes dois tipos de produtos são muito diferentes, pelo que não há qualquer substituíbilidade do lado da oferta. Além disso, existem também diferenças do lado da procura: as chapas com orientação de grãos são utilizadas quase exclusivamente para grandes transformadores, enquanto a principal utilização das chapas sem orientação de grãos diz respeito a motores, geradores e pequenos transformadores.

e) Nova transformação dos produtos planos de aço ao carbono: os produtos com revestimento constituem um mercado distinto dos produtos sem revestimento

(47) O revestimento é um processo de produção que intervé subsequente à laminagem a quente ou à laminagem a frio. Em especial, é aplicado a mais de dois terços de todos os produtos planos de aço ao carbono laminados a frio produzidos na Comunidade, que são objecto de um revestimento adaptado à sua utilização final. A Comissão determinou que os produtos planos de aço ao carbono laminados a frio com e sem revestimento constituem mercados do produto distintos, em função das diferenças que existem em termos de propriedades, preços e aplicações respectivas ⁽²⁶⁾.

(48) As bandas laminadas a frio sem revestimento possuem características bastante diferentes das bandas laminadas a frio com revestimento no que se refere ao acabamento da superfície e à sua resistência à corrosão. Além disso, o valor acrescentado induzido pelo revestimento é muito significativo, apesar de variar em função dos diversos processos de revestimento, oscilando entre [20-30 %]* (chapa galvanizada por imersão a quente) e [75-85 %]* (chapa com revestimento orgânico), ou seja, aproximadamente 35 % em média ⁽²⁷⁾.

i) Distinção entre produtos com revestimento metálico e produtos com revestimento orgânico

(49) Tal como explicado pelas partes na sua notificação, a resistência à corrosão dos produtos planos de aço ao carbono pode ser aumentada mediante o seu revestimento com zinco, estanho ou outro metal ⁽²⁸⁾ e/ou mediante a aplicação de uma camada de acabamento orgânica ⁽²⁹⁾.

(50) As partes alegam que os produtos com revestimento orgânico constituem um mercado distinto dos produtos

com revestimento metálico, devido às suas características diferentes e, em especial, ao preço significativamente mais elevado dos produtos com revestimento orgânico ⁽³⁰⁾. Além disso, as partes sustentam que o mercado relevante pode ser mais lato do que o aço com revestimento orgânico e incluir uma diversidade de produtos concorrentes ⁽³¹⁾, em especial, o alumínio com revestimento orgânico.

(51) A demarcação proposta entre o revestimento orgânico e revestimento metálico para efeitos da determinação de mercados distintos é consentânea com anteriores decisões da Comissão ⁽³²⁾. A investigação de mercado não confirmou, contudo, a existência de um mercado mais alargado, englobando o aço com revestimento orgânico e o alumínio com revestimento orgânico.

ii) Folha-de-flandres e produtos galvanizados

(52) As bandas com revestimento metálico podem ser divididas em duas grandes categorias distintas: 1. aço para embalagens (folha-de-flandres e aço cromado — ECCS); e 2. aço galvanizado (por imersão a quente e electrogalvanizado, incluindo revestimentos de ligas de zinco).

(53) Estas categorias de produtos caracterizam-se por preços e aplicações muito diferentes. O aço para embalagens é utilizado quase exclusivamente para latas para produtos alimentares e para bebidas. Por outro lado, as bandas de aço galvanizado são utilizadas em grande escala nos sectores automóvel, da construção civil e da engenharia, em que o revestimento de zinco impede a corrosão do substrato de aço, aumentando assim o seu período de vida. Pode ser consequentemente estabelecida uma distinção clara entre estas duas categorias de produtos.

iii) Produtos galvanizados: galvanização por imersão a quente e electrogalvanização

(54) A galvanização pode ser obtida através de dois processos de produção distintos: a galvanização por imersão a quente e a electrogalvanização.

(55) Os produtos galvanizados por imersão a quente são obtidos através da imersão do aço laminado a quente ou a frio num banho de zinco a 460 °C, sendo toda a

⁽²⁶⁾ Processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen, processo IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed, processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia e processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁷⁾ Processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽²⁸⁾ Ligas de alumínio ou zinco (isto é, zinco/alumínio, zinco/níquel, etc).

⁽²⁹⁾ Tintas, revestimentos orgânicos finos (ROE), película laminada.

⁽³⁰⁾ O revestimento orgânico implica um valor acrescentado de 15 % a 35 % sobre a matéria-prima utilizada, em função da aplicação exacta.

⁽³¹⁾ Alumínio com revestimento orgânico, produtos planos de aço ao carbono sem revestimento e diversos outros materiais metálicos e não metálicos.

⁽³²⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre e processo IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

superfície revestida de zinco ⁽³³⁾. Os produtos electrogalvanizados, por seu turno, resultam da aplicação de um revestimento electrolítico a um ou a ambos os lados das bandas, quer com zinco puro, quer com uma liga de zinco e níquel.

- (56) As partes argumentam que os produtos galvanizados por imersão a quente e electrogalvanizados se inserem no mesmo mercado, o mercado dos produtos galvanizados (muito embora sustentem que o mercado possa ser ainda mais alargado se for tida em conta a existência de produtos que concorrem com o aço com revestimento metálico) ⁽³⁴⁾. Alegam que, na óptica da procura, ambos os tipos de produtos são substituíveis e, em especial, que esta substituíbilidade tem vindo a aumentar recentemente, devido à introdução de melhorias na aparência e no desempenho dos produtos galvanizados por imersão a quente. Daí que em quase todas as aplicações principais (sector automóvel, electrodomésticos e móveis metálicos) seja irrelevante a utilização de produtos galvanizados por imersão a quente ou electrogalvanizados, sob reserva apenas de pequenas adaptações do processo que não restringem a substituíbilidade. Além disso, a resistência à corrosão, a qualidade da superfície e os preços são comparáveis.
- (57) A Comissão propôs em decisões anteriores ⁽³⁵⁾ que os produtos galvanizados por imersão a quente e os produtos electrogalvanizados são susceptíveis de constituírem mercados do produto distintos, devido às suas diferentes características e preços, mas deixou em aberto a questão da segmentação exacta dos produtos galvanizados.
- (58) No entanto, a investigação de mercado no caso em consideração revelou que, devido à recente introdução de

melhorias nos produtos galvanizados por imersão a quente, nomeadamente no que se refere à resistência à corrosão, à aparência e ao desempenho, não se afiguram existir diferenças substanciais entre os produtos resultantes da galvanização por imersão a quente e electrogalvanizados. Os clientes confirmaram em grande medida que consideram ambas as categorias de produtos como tecnicamente intermutáveis no que se refere à maioria das aplicações. Em especial, o sector automóvel, que representa o maior grupo de clientes no que diz respeito tanto aos produtos galvanizados por imersão a quente como electrogalvanizados, utiliza ambos os produtos nos seus processos de produção, incluindo o fabrico de componentes externas dos *chassis* que, anteriormente, eram exclusivamente produzidas a partir do aço electrogalvanizados.

- (59) Tal pode ser ilustrado pela evolução da procura de produtos galvanizados por imersão a quente e electrogalvanizados na Comunidade. Por exemplo, em 1993, 70 % do aço electrogalvanizado era vendido ao sector automóvel, em comparação com apenas 27 % de bandas galvanizadas por imersão a quente. No entanto, em 2000, 44 % do aço galvanizado por imersão a quente destinava-se ao sector automóvel. Em 1999, aproximadamente 60 % do volume total de produtos com revestimento metálico utilizado pelo sector automóvel, era aço galvanizado por imersão a quente, sendo os restantes 40 % aço electrogalvanizado. O quadro 2 analisa a evolução da procura de aço galvanizado por imersão a quente e aço electrogalvanizado por sectores. Segundo as previsões da indústria, a utilização de aço galvanizado por imersão a quente pelo sector automóvel continuará a aumentar nos próximos anos.

QUADRO 2

Evolução prevista da procura comunitária de aço galvanizado por imersão a quente e aço electrogalvanizado

	Aço galvanizado por imersão a quente				Aço electrogalvanizado			
	1999		2005		1999		2005	
	Volume (milhares de toneladas)	% da procura	Volume (milhares de toneladas)	% da procura	Volume (milhares de toneladas)	% da procura	Volume (milhares de toneladas)	% da procura
Automóvel	[...]*	41	[...]*	[...]*	[...]*	75	[...]*	[...]*
Construção	[...]*	39	[...]*	[...]*	[...]*	11	[...]*	[...]*
Electrodomésticos	[...]*	3	[...]*	[...]*	[...]*	4	[...]*	[...]*
Industrial	[...]*	10	[...]*	[...]*	[...]*	7	[...]*	[...]*
Mecânico	[...]*	7	[...]*	[...]*	[...]*	3	[...]*	[...]*
Total	13 388	100	[...]*	100	4 963	100	[...]*	100

Fonte: As partes.

⁽³³⁾ Nalguns casos, o metal é subsequentemente objecto de um novo tratamento que transforma o revestimento numa liga de zinco/ferro (8 % a 12 % de ferro), facilitando a soldagem nas instalações do cliente («recozimento após galvanização»).

⁽³⁴⁾ Tais como o alumínio, plástico, materiais compósitos, vidro e mesmo outros produtos de aço (aço inoxidável, aço laminado a frio com revestimento orgânico).

⁽³⁵⁾ Processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia, processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen e processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

(60) No que se refere aos preços do aço galvanizado por imersão a quente e do aço electrogalvanizado, a investigação de mercado demonstra que os preços dependem, em grande medida, de determinadas especificações (em especial, a espessura e a composição química do revestimento, a espessura, a largura, a rigidez em termos de especificação química, etc., do aço) e das aplicações de um produto ou do outro. Por conseguinte, revela-se difícil determinar preços médios ou normalizados comparáveis que sejam representativos de toda a gama de produ-

tos galvanizados por imersão a quente ou electrogalvanizados.

(61) Em todo o caso, de acordo com as listas de preços oficiais dos principais produtores de chapa galvanizada (ver quadro 3), os diferenciais médios de preços na Comunidade entre os referidos produtos são inferiores a 5 %. A investigação de mercado confirmou que o leque de diferenciais de preços entre o aço galvanizado por imersão a quente e electrogalvanizado não é significativo.

QUADRO 3

Diferenciais de preços entre o aço galvanizado por imersão a quente e electrogalvanizado por Estado-Membro

	Alemanha	Bélgica	França	Espanha	Itália	Reino Unido	Áustria	Média
Imersão a quente	525	600	600	550	550	877	575	611
Electrogalvanização	500	600	600	550	525	794	550	588
Diferencial	25	0	0	0	25	83	25	23
	5 %	0 %	0 %	0 %	5 %	10 %	5 %	4 %

Fonte: Listas de preços oficiais dos produtores estabelecidos nos países indicados.

(62) Consequentemente, a Comissão concluiu que o mercado do produto relevante engloba todos os produtos galvanizados, designadamente o aço galvanizado por imersão a quente o aço electrogalvanizado.

f) Aço para embalagens: distinção entre aço para embalagens de bebidas e o aço para embalagens de outros produtos

(63) O aço para embalagens consiste em bobinas ou chapas de aço ao carbono plano de espessura muito reduzida (0,13 a 0,49 mm) que são revestidas electroliticamente com uma camada fina de estanho (no caso da folha-de-flandres) ou crómio (no caso de aço cromado (ECCS) ou aço isento de estanho (TFS). Pode ser estabelecida uma distinção entre dois tipos de aço para embalagens em função das respectivas aplicações: aço para embalagens de bebidas e aço para embalagens de outros produtos. Esta distinção baseia-se nos seguintes factores: 1. as normas de qualidade aplicáveis às latas para bebidas são muito mais elevadas do que as relativas ao acondicionamento de outros produtos (tolerância às tensões durante o fabrico, qualidade do metal em relação à porosidade, etc.); 2. as linhas de produção de latas devem ser mais largas a fim de permitir a optimização da respectiva produção (1,2 metros em vez de 1 metro, no máximo); e 3. o aço destinado a bebidas deve ser objecto de uma degaseificação em vácuo a fim de produzir aço de ultrabaixo carbono. Muito embora os métodos de produção para o fabrico de aço para embalagens tendo em vista as latas para bebidas possam, teoricamente, ser utilizados para o fabrico de aço para embalagens destinadas a outros produtos alimentares, tal não seria rentável.

(64) As partes sustentam que o mercado do produto relevante do metal destinado a latas para bebidas deve incluir não só o aço como também o alumínio, dado que ambas estas matérias-primas são utilizadas para a produção de latas para bebidas. De acordo com as partes, os clientes europeus escolhem livremente se desejam

utilizar aço ou alumínio para as latas dado que, apesar de o alumínio ser mais caro enquanto matéria-prima, requer uma menor transformação a fim de assegurar a devida qualidade para a produção de latas para bebidas. Os preços do alumínio e do aço para embalagens poderiam assim influenciar-se mutuamente. Além disso, muito embora as linhas de produção tradicionais consagradas ao fabrico de latas estejam configuradas para utilizar o alumínio ou o aço para efeitos de acondicionamento, podem ser transformadas tendo em vista a utilização de outros materiais (as partes calcularam o custo em [...] milhões de euros no que se refere à passagem do aço para o alumínio e em [...] milhões de euros no que diz respeito à passagem do alumínio para o aço). Por outro lado, as instalações modernas consistem em linhas de produção intermitentes, o que permite que o aço para embalagens e o alumínio sejam utilizados de forma intermutável. De igual modo, as partes alegam que os clientes, dado serem grandes produtores de latas para bebidas caracterizados por um elevado grau de concentração, dispõem de um número suficiente de linhas especificamente consagradas ao aço e ao alumínio que lhes permitem adaptar-se rapidamente a oscilações na procura, podendo alternar a utilização dos dois materiais.

(65) A Comissão concluiu anteriormente que o aço para embalagens constitui um mercado do produto distinto⁽³⁶⁾. No entanto, a Comissão não determinou ainda se o mercado deve ser objecto de uma maior segmentação, designadamente, se o aço (ou o metal) para embalagens de bebidas e para o acondicionamento de outros produtos constituem mercados distintos. A questão da demarcação exacta pode ser igualmente deixada em aberto para efeitos de apreciação da operação notificada, uma vez que não afecta de forma substancial a análise do ponto de vista da concorrência.

⁽³⁶⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

(66) No que respeita à argumentação das partes de que o aço e o alumínio se inserem no mesmo mercado relevante de embalagens para bebidas, a Comissão concluiu recentemente que o aço e o alumínio para as embalagens em geral constituem mercados relevantes distintos ⁽³⁷⁾. Apesar de os produtos finais serem semelhantes em ambos os casos, verificam-se diferenças significativas a nível dos preços dos dois materiais e no que se refere à respectiva evolução. A investigação de mercado da Comissão no caso em apreço não confirma a existência de um mercado agregado de latas de alumínio e de aço para bebidas.

(67) Por último, as partes sustentam que, para além do alumínio e do aço, o mercado das embalagens para bebidas poderia assumir uma dimensão ainda mais alargada, incluindo materiais concorrentes, tais como o plástico e o vidro. Estes materiais concorrentes não se inserem no âmbito do mesmo mercado que o aço e o alumínio, devido às características totalmente diferentes destes materiais, ao equipamento distinto necessário para encher as garrafas de vidro ou de plástico e às diferenças em matéria de preços.

g) Produtos planos de aço inoxidável: distinção entre produtos laminados a quente e produtos laminados a frio

(68) O aço inoxidável pode ser distinguido do aço ao carbono e dos aços de liga pelas suas propriedades físicas e químicas, designadamente, a sua resistência à corrosão e a elevadas temperaturas. Tal torna o aço inoxidável particularmente adequado para determinadas aplicações no domínio da engenharia de processos, engenharia automóvel, produtos de higiene e talheres, entre outros ⁽³⁸⁾.

(69) Em decisões anteriores, a Comissão identificou mercados do produto relevantes distintos no que se refere aos produtos planos de aço inoxidável laminados a quente e aos produtos planos de aço inoxidável laminados a frio ⁽³⁹⁾. As partes salientam que as diferenças entre os produtos de aço inoxidável laminados a quente e a frio tentem a dissipar-se devido à evolução técnica registada no sector do aço inoxidável na sua generalidade, mas reconhecem que a zona de sobreposição entre o aço inoxidável laminado a quente e a frio continua a ser limitada até à data.

i) Produtos planos de aço inoxidável laminados a quente

(70) Tal como no caso dos produtos planos de aço ao carbono laminados a quente, a Comissão concluiu que, atendendo ao elevado grau de substituíbilidade do lado da oferta entre as bandas largas, as bandas estreitas e as

chapas laminadas a quente, todos os produtos planos de aço inoxidável laminados a quente (excluindo a chapa-quarto) se inserem no âmbito do mesmo mercado do produto relevante.

ii) Produtos planos de aço inoxidável laminados a frio

(71) Os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio (bandas e chapas) são fabricados mediante a laminagem a frio das bandas laminadas a quente. Constituem um mercado do produto relevante distinto, devido ao facto de divergirem dos produtos planos laminados a quente em termos de características do produto (nomeadamente no que se refere ao acabamento da superfície), utilização e preços ⁽⁴⁰⁾. Os produtos planos de aço inoxidável laminados a frio são utilizados numa grande diversidade de sectores industriais com os seguintes requisitos ⁽⁴¹⁾: 1. resistência ao calor, oxidação e ácidos (corrosão); 2. a qualidade estrutural básica do aço tal como a adequação ao estiramento profundo/capacidade de soldagem; e 3. uma superfície muito tratada a fim de assegurar a respectiva regularidade e boa aparência.

(72) Além disso, as bandas laminadas a frio inferiores a 500 mm são abrangidas pelo âmbito de aplicação do Tratado CE, ao passo que as bandas laminadas a frio superiores a 500 mm são abrangidas pelo Tratado CECA ⁽⁴²⁾. Esta distinção deixou, contudo, de ter significado, uma vez que os trens modernos de laminagem a frio podem produzir uma vasta gama de larguras acima e abaixo de 500 mm, podendo ser igualmente obtidas larguras mais estreitas mediante o corte longitudinal de material mais largo. Por conseguinte, a Comissão considera que se trata de uma distinção artificial e que todas as bandas de aço inoxidável laminadas a frio se inserem num único mercado ⁽⁴³⁾.

h) Conclusões

(73) Deste modo, a Comissão conclui que as categorias em seguida referidas constituem mercados do produto relevantes que devem ser tomados em consideração para a apreciação da operação notificada do ponto de vista da concorrência:

1. Produtos planos de aço ao carbono laminados a quente;
2. Chapa-quarto;
3. Produtos planos de aço ao carbono laminados a frio;
4. Chapas de aço eléctrico sem orientação de grãos;
5. Aço galvanizado;

⁽⁴⁰⁾ Processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield e processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁴¹⁾ Processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁴²⁾ Anexo I do Tratado CECA.

⁽⁴³⁾ Processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield, processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson, processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST e processo IV/M.1203 — Usinor/Finaverdi.

⁽³⁷⁾ Processo COMP/M.1663 — Alcan/Alussuisse.

⁽³⁸⁾ Processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽³⁹⁾ Processo IV/M.239 — Avesta I, processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST e processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

6. Aço ao carbono com revestimento orgânico;
7. Aço para embalagens ou, alternativamente, mercados distintos respeitantes a: a) aço destinado a latas para bebidas, e b) aço para embalagens para outros produtos;
8. Produtos planos de aço inoxidável laminados a quente;
9. Produtos planos de aço inoxidável laminados a frio.

3. DISTRIBUIÇÃO DO AÇO

a) *Distinção entre distribuição e produção de aço e vendas directas de aço*

(74) As partes entendem que a distribuição do aço constitui um mercado distinto da produção de aço e do mercado de vendas directas pelos produtores siderúrgicos aos consumidores. A Comissão sustentou em casos anteriores que as actividades de distribuição de aço constituem um mercado do produto distinto ⁽⁴⁴⁾. A distribuição de produtos de aço pode ser diferenciada da produção e das vendas directas de produtos de aço devido a uma série de factores ⁽⁴⁵⁾:

1. A diversidade dos seus clientes: os clientes de produtos de aço no âmbito dos canais de distribuição são normalmente clientes diferentes, com necessidades distintas, em relação ao tipo de clientes das vendas directas;
2. A menor dimensão das encomendas: enquanto as vendas das fábricas são normalmente avaliadas em dezenas de toneladas, as vendas dos centros de serviços siderúrgicos são medidas em toneladas e as vendas dos centros de armazenagem normalmente em centenas de quilogramas;
3. A capacidade dos distribuidores de responderem rapidamente às necessidades dos clientes: os prazos de entrega das fábricas medem-se normalmente em semanas se não mesmo meses, ao passo que os centros de armazenagem procedem a entregas numa base de horas ou dias; os centros de serviços siderúrgicos propõem normalmente a entrega imediata, comprometendo-se em relação a um dia ou, por vezes, em relação a uma faixa horária;

4. A natureza local das suas actividades: os centros de distribuição abastecem normalmente os clientes num raio de distância limitado; e
5. O grande número de empresas que se consagram a estas actividades: desde os distribuidores integrados da propriedade das empresas siderúrgicas até pequenas empresas independentes.

(75) Além disso, a Comissão concluiu que as operações de distribuição são realizadas por empresas de pleno exercício, não se tratando de meras agências de vendas ⁽⁴⁶⁾, o que é igualmente evidenciado pelo facto de existir um importante número de distribuidores de aço independentes (não integrados) que exercem actividades na Comunidade. Com efeito, não obstante o facto de muito produtores siderúrgicos disporem de operações de distribuição que são, no todo ou em parte, da sua propriedade, há um sector independente composto por um importante número de empresas de dimensão e capacidade financeira diversas, desde pequenas empresas familiares até filiais de grandes empresas industriais ⁽⁴⁷⁾.

b) *Distinção entre os diferentes canais de distribuição do aço*

(76) As partes argumentam que a distribuição de aço deve ser ainda subdividida em três mercados diferentes: 1. centros de serviços siderúrgicos; 2. centros de armazenagem; e 3. centros de oxycorte. Estas definições de mercado são consentâneas com anteriores decisões da Comissão ⁽⁴⁸⁾ e foram largamente confirmadas pela investigação de mercado. Estes canais de distribuição devem ser ainda subdivididos em função das categorias de produtos vendidos.

i) *Centros de serviço siderúrgicos*

(77) Os centros de serviço siderúrgicos adquirem as bandas dos trens de laminagem aos produtores siderúrgicos e, posteriormente, procedem ao corte longitudinal e à medida do material, em função dos requisitos dos clientes ⁽⁴⁹⁾. Os seus clientes incluem importantes consumidores tais como os fabricantes de automóveis e de electrodomésticos, centros de armazenagem e clientes de dimensões diversas.

(78) Os centros de serviços siderúrgicos desenvolvem apenas actividades no sector dos produtos planos de aço, tanto do aço ao carbono como do aço inoxidável. Em consonância com anteriores decisões da Comissão ⁽⁵⁰⁾, a pre-

⁽⁴⁴⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre, processo IV/CECA.1264 — Aceralia/Aristrain, processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen, processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia, processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield, processo IV/M.73 — Usinor/ASD, processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson, processo IV/M.0503 — British Steel/Svensk Stal/NSD, processo IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co, processo IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados, processo IV/M.918 — Klöckner/ODS, processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre e processo IV/M.504 — Avesta (III).

⁽⁴⁵⁾ Processo IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados e processo IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁶⁾ Processo IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co.

⁽⁴⁷⁾ Processo IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados e processo IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁸⁾ Processo IV/M.918 — Klöckner/ODS, processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre e processo IV/M.0971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁴⁹⁾ Processo IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁵⁰⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. A distribuição de produtos de aço inoxidável foi analisada pela Comissão, nomeadamente, no âmbito das seguintes decisões: processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield; processo IV/M.504 — Avesta (III); processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST; processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

sente decisão diferenciara entre os mercados de distribuição de produtos de aço ao carbono e produtos de aço inoxidável. Esta distinção foi confirmada pelas partes notificantes, que sustentaram que os canais de distribuição dos produtos planos de aço ao carbono e de aço inoxidável são distintos. As actividades das partes sobrepoem-se apenas no que diz respeito aos produtos de aço ao carbono e não no que se refere aos produtos de aço inoxidável (salvo na Alemanha, em que a sua quota de mercado agregada ascende a [$< 15\%$]*).

ii) Centros de armazenagem

- (79) Os centros de armazenagem desempenham a função tradicional de venda por grosso na medida em que adquirem produtos a granel junto dos fabricantes, procedendo à sua revenda em quantidades mais pequenas⁽⁵¹⁾. Em especial, a actividade de armazenagem consiste em dispor de uma grande diversidade de produtos de aço em instalações com uma localização conveniente tendo em vista o abastecimento sobretudo, mas não exclusivamente, a clientes de pequena e média dimensão, de quantidades de aço que não são suficientes para justificar o contacto directo com os produtores de aço ou com os centros de serviços siderúrgicos⁽⁵²⁾. Além disso, os centros de armazenagem dispõem de aço para entrega imediata, pelo que podem assegurar um serviço que não é prestado pelos produtores siderúrgicos. Os centros de armazenagem desenvolveram igualmente a sua infra-estrutura de transformação a nível interno a fim de assegurar o valor acrescentado dos produtos e melhorar o serviço prestado aos clientes⁽⁵³⁾. Esta transformação inclui o corte à medida, o corte longitudinal, o cisalhamento e o polimento.
- (80) As actividades de armazenagem englobam praticamente toda a gama de produtos de aço⁽⁵⁴⁾. Tal como no caso dos centros de serviços siderúrgicos, será estabelecida uma demarcação entre a distribuição de produtos de aço ao carbono e produtos de aço inoxidável, verificando-se apenas uma sobreposição das actividades das partes no que se refere aos produtos de aço ao carbono. Além disso, para efeitos da apreciação, a presente decisão estabelecerá uma distinção entre duas categorias no que se refere aos produtos de aço ao carbono, designadamente: a) produtos planos; e b) produtos longos. Esta distinção em função do tipo de produtos distribuídos está em conformidade com uma anterior decisão da Comissão⁽⁵⁵⁾.
- (81) Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes contestaram a segmentação do mercado do produto relevante em função da armazenagem de produtos planos de aço ao carbono e de produtos longos de aço ao carbono. As partes sustentam que o mercado relevante é o mercado da armazenagem na sua generalidade, sem qualquer distinção entre produtos planos e longos, tendo invocado os seguintes argumentos: 1. a gestão

dos centros de armazenagem constitui um serviço orientado para os clientes, caracterizando-se por uma clientela muito fragmentada, pelo que, a fim de dar resposta à procura dos respectivos clientes, muitos armazenistas devem dispor da grande maioria dos produtos de aço; e 2. há um elevado grau de substituíbilidade a nível da oferta, não existindo quaisquer entraves que impeçam um armazenista que se consagra a produtos planos de fornecer produtos longos e vice-versa.

- (82) Não obstante a argumentação das partes, nomeadamente o facto de vários armazenistas desenvolverem actividades tanto no mercado de produtos planos de aço ao carbono como no mercado de produtos longos, é de assinalar que a demarcação dos mercados do produto relevantes deve ter em conta as diferentes características da procura relativa a cada tipo de produto e as diferenças entre os respectivos preços médios. Em especial, os produtos planos de aço ao carbono caracterizam-se por uma clientela distinta em comparação com os produtos longos de aço ao carbono e denotam igualmente características específicas no que respeita aos seus canais de distribuição (os centros de serviço siderúrgicos consagram-se apenas aos produtos planos e não aos produtos longos).
- (83) Consequentemente, a Comissão considera relevantes os seguintes mercados do produto: 1. distribuição de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de armazenagem; 2. distribuição de produtos longos de aço ao carbono através dos centros de armazenagem; e 3. distribuição de produtos de aço inoxidável através dos centros de armazenagem.

iii) Centros de oxicorte

- (84) Os centros de oxicorte consagram-se a um produto específico, designadamente, a chapa-quarto com uma espessura de 8 mm a 600 mm, o que requer um instrumento de acabamento específico (maçarico de oxigénio/hidrogénio), caracterizado pela sua elevada precisão e potência⁽⁵⁶⁾. Os centros de oxicorte trabalham em estreita colaboração com os seus clientes e dedicam-se a pequenas quantidades de aço que são cortadas em função dos requisitos dos clientes.
- (85) A Comissão concluiu anteriormente que as actividades de oxicorte constituem um mercado distinto⁽⁵⁷⁾. Além disso, a investigação de mercado confirmou, em grande medida, esta conclusão.

c) Conclusão

- (86) Por conseguinte, a Comissão conclui que as seguintes categorias constituem os mercados do produto relevantes que deverão ser tomados em consideração para a apreciação da operação notificada do ponto de vista da concorrência:

1. Distribuição de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de serviço siderúrgicos;

⁽⁵¹⁾ Processo IV/M.503 — British Steel/Svensk Stal/NSD.

⁽⁵²⁾ Processo IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados e processo IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁵³⁾ Processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁵⁴⁾ Processo IV/M.73 — Usinor/ASD.

⁽⁵⁵⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁶⁾ Processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁷⁾ Processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

2. Distribuição de produtos planos de aço inoxidável através dos centros de serviço siderúrgicos;
3. Distribuição de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de armazenagem;
4. Distribuição de produtos longos de aço ao carbono através dos centros de armazenagem;
5. Distribuição de produtos de aço inoxidável através dos centros de armazenagem;
6. Distribuição da chapa-quarto através dos centros de oxidação.

C. MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

1. PRODUTOS SIDERÚRGICOS

a) *Produtos planos de aço ao carbono laminados a quente*

- (87) As partes alegam que o mercado geográfico relevante para todos os produtos planos de aço ao carbono laminados a quente (incluindo a chapa-quarto) assume, pelo menos, uma dimensão comunitária, mas sugerem que pode assumir uma dimensão ainda mais alargada.
- (88) Nas suas decisões anteriores, a Comissão concluiu que o mercado relevante dos produtos planos de aço ao carbono laminados a quente corresponde, no mínimo, ao território da Comunidade⁽⁵⁸⁾. Não obstante o facto de, no passado, as capacidades de produção de produtos de aço laminados a quente na maioria dos Estados-Membros serem detidas por uma única empresa siderúrgica (nacional) que representava, em geral, a maior parte da oferta no respectivo mercado nacional, os produtores siderúrgicos já penetraram há muito nos mercados nacionais dos seus concorrentes, tendo atingido quotas de mercado significativas⁽⁵⁹⁾. Hoje em dia, os maiores produtores siderúrgicos operam em quase todos os Estados-Membros, tanto através do fornecimento directo aos clientes finais como através de centros de distribuição que são suas sucursais. Além disso, os custos de transporte na Comunidade não são significativos, não existem entraves aduaneiros ou outros entraves de acesso e as preferências dos clientes não constituem um factor importante, dado que a maioria dos produtos é homogénea (produtos de base).
- (89) A questão da demarcação exacta do mercado pode ser deixada em aberto para efeitos da presente decisão, dado que mesmo com base numa definição do mercado geográfico o mais estrita possível, a concentração projectada não suscita graves preocupações do ponto de vista da concorrência neste mercado.

b) *Produtos planos de aço ao carbono laminados a frio*

- (90) As partes sustentam que o mercado geográfico relevante para a produção de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio corresponde, pelo menos, à Europa Ocidental, ou seja, à Comunidade e aos países da EFTA, tendo sugerido uma vez mais que pode até assumir uma dimensão mais lata. As partes salientam o nível das importações dos produtos planos de aço ao carbono laminados a frio em 2000 (quase 18 %, segundo as partes) e as conclusões de um relatório apresentado pelos consultores económicos das partes que pretende demonstrar, com base numa análise econométrica, que o preço relativo das importações afecta de forma significativa a respectiva penetração na Comunidade.

- (91) Em casos anteriores, a Comissão determinou que o mercado geográfico relevante dos produtos planos de aço ao carbono laminados a frio correspondia pelo menos à Europa Ocidental, isto é, à Comunidade e aos países da EFTA⁽⁶⁰⁾. As averiguações no caso em apreço tendem a indicar que a dimensão do mercado não transcende a Europa Ocidental. Em todo o caso, a questão da demarcação exacta do mercado pode ser deixada em aberto, uma vez que a concentração projectada não conferirá à entidade resultante da fusão o poder de entrar a concorrência efectiva ou a possibilidade de eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA, independentemente da definição exacta do mercado geográfico.

c) *Chapas de aço eléctrico sem orientação dos grãos*

- (92) As partes alegam que o mercado geográfico relevante das chapas de aço eléctrico sem orientação dos grãos corresponde à Europa Ocidental. A demarcação proposta é consentânea com as anteriores decisões da Comissão⁽⁶¹⁾, tendo sido confirmada em grande medida pela investigação do mercado.

d) *Produtos de aço ao carbono com revestimento*

- (93) As partes sustentam que o mercado geográfico relevante do aço galvanizado e do aço com revestimento orgânico corresponde, pelo menos, à Comunidade, podendo apresentar mesmo uma dimensão mais alargada. A Comissão concluiu anteriormente que os mercados do aço galvanizado por imersão a quente e outros produtos com revestimento assumem uma dimensão comunitária⁽⁶²⁾. Os custos de transporte na Comunidade não são elevados (por exemplo, representam menos de 5 % do valor final do aço com revestimento orgânico), e uma pro-

⁽⁵⁸⁾ Processo IV/CECA.1264 — Aceralia/Arstrain, processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre e processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽⁵⁹⁾ Processo IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽⁶⁰⁾ Devido à falta de dados sobre a Europa Ocidental, a análise foi realizada com base em dados relativos à União Europeia. Tal não afecta de qualquer modo os resultados da investigação, atendendo ao reduzido impacto dos países da EFTA sobre o mercado global da Europa Ocidental.

⁽⁶¹⁾ Processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁶²⁾ Processo IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed, processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre e processo IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia.

porção significativa do aço galvanizado (40-50 %) e do aço com revestimento orgânico (mais de 30 %) é comercializado transfronteiras no âmbito da União Europeia.

- (94) O mercado geográfico relevante não reveste, contudo, uma dimensão superior à Comunidade. As partes declararam que as importações provenientes de países terceiros têm vindo a aumentar nos últimos anos. Não obstante, as importações de países terceiros representam ainda um volume relativamente diminuto e divergem de forma substancial consoante os diferentes produtos: 6-9 % no que se refere ao aço galvanizado e 6 % no que respeita ao aço com revestimento orgânico, em 1999-2000. Além disso, a investigação de mercado revelou que uma série de clientes entende que os produtores siderúrgicos no exterior da Comunidade não estão actualmente em condições de satisfazer os requisitos dos clientes comunitários em termos de qualidade, fiabilidade e serviços. Por conseguinte, a Comissão conclui, em conformidade com as suas decisões anteriores, que os mercados do produtos de aço ao carbono com revestimento correspondem ao território da Comunidade.

e) *Aço para embalagens*

- (95) As partes sustentam que o mercado geográfico relevante do aço para embalagens assume pelo menos uma dimensão comunitária. A Comissão concluiu anteriormente que o mercado revestia uma dimensão comunitária⁽⁶³⁾. O comércio intracomunitário é significativo (cerca de 40 %) e os custos de transporte não são particularmente elevados (3-4 %).
- (96) De igual forma, a investigação de mercado confirmou que o mercado relevante corresponde à Comunidade. Em 2000, as importações representaram cerca de 10 % da totalidade do aço para embalagens, destinando-se a grande maioria ao acondicionamento de outros produtos que não bebidas (não se verificaram praticamente quaisquer importações de aço para embalagens destinadas a bebidas).

f) *Produtos planos de aço inoxidável*

- (97) As partes argumentam que o mercado geográfico relevante dos produtos planos de aço inoxidável laminados a quente e a frio corresponde pelo menos à Europa Ocidental, isto é, engloba a Comunidade e os países da EFTA. No entanto, sustentam que o mercado tem vindo a evoluir em direcção a um mercado de dimensão mundial, devido à importância dos fluxos comerciais transcontinentais, à homogeneização das condições comerciais e da concorrência à escala mundial, à existência de uma tendência mundial em matéria de preços e à ausência de custos de transporte significativos.
- (98) A Comissão definiu anteriormente o mercado relevante como correspondendo à Europa Ocidental⁽⁶⁴⁾. Muito embora as importações provenientes de países terceiros

tenham vindo a aumentar nos últimos anos, continuam a representar menos de 8 % dos produtos planos de aço inoxidável laminados a quente e 6 % dos produtos planos de aço inoxidável laminados a frio. De qualquer modo, a questão pode ser deixada em aberto, uma vez que a operação não suscita graves preocupações do ponto de vista da concorrência, mesmo com base numa definição do mercado o mais estrita possível.

2. DISTRIBUIÇÃO DO AÇO

- (99) As partes argumentam que os mercados geográficos de distribuição do aço assumem uma dimensão nacional ou regional, devendo ser determinados numa base casuística, atendendo nomeadamente aos seguintes factores: 1. valor do material em causa; 2. valor acrescentado induzido pelo serviço relevante; 3. localização geográfica dos concorrentes; 4. prazos de entrega; e 5. custos de transporte relevantes.
- (100) Em especial, as partes consideram como relevantes para efeitos da presente operação os mercados seguintes:
1. França;
 2. Benelux e região limítrofe do noroeste da Alemanha (Renânia do Norte-Vestefália);
 3. Espanha e Portugal; e
 4. Reino Unido e Irlanda.
- (101) Em decisões anteriores⁽⁶⁵⁾, a Comissão concluiu que a área geográfica servida por um entreposto individual é determinada pelos custos de transporte e pelos prazos de entrega. O valor acrescentado induzido pelas operações de distribuição siderúrgica é comparativamente baixo, pelo que os custos de transporte representam uma limitação importante para a competitividade de operações de distribuição a grandes distâncias⁽⁶⁶⁾. Em especial, a investigação de mercado revela que os canais de distribuição abastecem normalmente os clientes num raio de 200 a 250 km. A distribuição assume, por conseguinte, uma dimensão basicamente regional. O facto de esta região incluir um ou mais Estados-Membros depende de uma série de factores, incluindo a dimensão do Estado-Membro, o tipo e o valor dos produtos vendidos e a localização geográfica dos concorrentes⁽⁶⁷⁾.
- (102) Daí que a Comissão tenha estabelecido em decisões anteriores que as actividades dos distribuidores de produtos siderúrgicos restringem-se normalmente a um

⁽⁶³⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁴⁾ Processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST e processo IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁶⁵⁾ Processo IV/M.503 — British Steel/Svensk Stal/NSD.

⁽⁶⁶⁾ Processo IV/M.760 — Klöckner/ARUS.

⁽⁶⁷⁾ Processo IV/M.0918 — Klöckner/ODS.

Estado-Membro individual, assumindo as operações transfronteiras realizadas pelos centros de armazenagem, centros de serviço siderúrgicos e centros de oxicorte um âmbito limitado ⁽⁶⁸⁾. A investigação da Comissão no caso em apreço revela a existência de alguns fluxos transfronteiras entre áreas limítrofes, mas uma proporção significativa das vendas é realizada no país em que o centro de distribuição e o respectivo cliente se encontram estabelecidos.

- (103) Conforme referido pelas partes no formulário CO, a França tinha sido já considerada como o mercado geográfico relevante para a distribuição de aço pelos centros de serviço siderúrgicos, centros de armazenagem ⁽⁶⁹⁾ e centros de oxicorte ⁽⁷⁰⁾. O inquérito de mercado confirmou que as vendas transfronteiras entre a França e países limítrofes são limitadas.
- (104) As partes consideram como um mercado geográfico relevante a área que engloba o Benelux e a parte limítrofe do noroeste da Alemanha (Renânia do Norte-Vestefália), devido ao seguinte: 1. ausência de entraves ao comércio; 2. níveis de preços semelhantes praticados na região, e 3. existência de importantes fluxos transfronteiriços de produtos. Anteriormente, a Comissão identificou como relevante o mercado que engloba os Países Baixos, a Bélgica e a zona do noroeste da Alemanha ⁽⁷¹⁾. Não de mercado confirmou a existência de importantes fluxos comerciais transfronteiriços na área em causa. Em especial, as diferentes redes de distribuição abastecem os clientes nesta área em função da localização dos seus centros de distribuição. Por exemplo, as partes concentraram os seus principais centros de serviço siderúrgicos nesta área na Bélgica, país a partir do qual podem abastecer os clientes no Luxemburgo, nos Países Baixos e na zona relevante da Alemanha de forma rentável e eficaz. Com efeito, uma proporção significativa das vendas realizadas pelos centros de serviço siderúrgicos das partes na Bélgica destinava-se a clientes situados nos países acima referidos. Além disso, no que respeita às actividades dos centros de armazenagem, [20-30 %]* das vendas das partes a clientes belgas era realizada pelos seus centros de armazenagem neerlandeses, enquanto [30-40 %]* das vendas aos clientes neerlandeses era realizada pelos centros de armazenagem das partes na Bélgica; por outro lado, [40-50 %]* das vendas dos centros de armazenagem pertencentes às partes na Renânia do Norte-Vestefália era realizada por centros de armazenagem situados nos países do Benelux. Por último, a investigação de mercado confirma que os preços facturados em toda esta região são muito semelhantes.
- (105) Por seu turno, as partes sustentam que Espanha e Portugal constituem, no seu conjunto, um mercado geográfico relevante. A investigação de mercado confirmou a existência de vendas transfronteiras, normalmente da

Espanha para Portugal. Por conseguinte, afigura-se que o mercado geográfico relevante corresponde à Península Ibérica. De qualquer modo, a questão da demarcação exacta do mercado geográfico relevante (isto é, a existência de um mercado único englobando estes dois países ou, ao invés, dois mercados distintos) pode ser deixada em aberto, uma vez que as preocupações do ponto de vista da concorrência suscitadas pela operação notificada continuariam a ser relevantes, independentemente da definição de mercado geográfico estabelecida.

- (106) Por último, as partes argumentam que o Reino Unido e a Irlanda constituem um único mercado geográfico relevante. Os custos de transporte, que representam um importante condicionalismo para os centros de serviço siderúrgicos, limitam de forma substancial as importações provenientes de fora desta área. No entanto, a questão da demarcação exacta do mercado geográfico relevante também pode ser deixada em aberto neste caso, uma vez que a operação em causa não suscitaria quaisquer preocupações do ponto de vista da concorrência com base noutra definição alternativa (isto é, mercados nacionais distintos no que se refere ao Reino Unido e à Irlanda).
- (107) Por conseguinte, a Comissão conclui que os mercados geográficos relevantes, para efeitos da apreciação da operação notificada, são os seguintes:
1. França;
 2. Benelux e área limítrofe do noroeste da Alemanha (Renânia do Norte-Vestefália);
 3. A área que engloba Espanha e Portugal ou, alternativamente, cada um destes países enquanto mercado relevante distinto; e
 4. A área que engloba o Reino Unido e a Irlanda ou, alternativamente, cada um destes países enquanto mercado relevante distinto.

D. APRECIACÃO DO PONTO DE VISTA DA CONCORRÊNCIA

1. PRODUTOS SIDERÚRGICOS

1. *Produtos planos de aço ao carbono laminados a quente*

- (108) Como referido na secção relativa à definição do mercado do produto, somente uma proporção limitada dos produtos planos de aço ao carbono laminados a quente é vendida tendo em vista a sua utilização enquanto tal: mais de metade da produção de aço ao carbono laminado a quente é sujeito a uma transformação posterior mediante laminagem a frio. Como indicado no quadro 4, a produção de produtos laminados a quente na Comunidade cifra-se em aproximadamente 75 milhões de toneladas, das quais apenas 29 milhões são vendidas sob a forma de bandas largas laminadas a quente, chapas finas laminadas a quente ou bandas estreitas laminadas a quente (as chapas quarto serão analisadas de forma separada).

⁽⁶⁸⁾ Processo IV/M.760 — Klöckner/ARUS e processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁹⁾ Processo IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre e processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷⁰⁾ Processo IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷¹⁾ Processo IV/M.578 — Hoogovens/Klockner.

QUADRO 4

Produção e vendas de produtos planos de aço ao carbono laminados a quente na Comunidade

(em milhares de toneladas)

Ano	Produção total	Vendas totais
2000	Não disponível	29 269
1999	74 934	29 064
1998	73 751	28 457
1997	74 746	27 105

Fonte: As partes.

- (109) A Newco disporá de uma proporção significativa da capacidade de produção de produtos laminados a quente na Comunidade ([35-40%]* em 1997-1999). No entanto, devido à sua natureza integrada, uma proporção significativa desta produção é utilizada a nível interno na produção a jusante.

Estrutura de mercado

- (110) Com base na definição o mais estrita possível de mercado relevante de produtos planos de aço ao carbono laminados a quente, designadamente, o mercado de dimensão comunitária, a quota agregada das partes, tanto em termos de vendas totais como de vendas grossistas (vendas a terceiros), correspondem a [25-35%]* no período compreendido entre 1997 e 2000 (ver quadro 5).

QUADRO 5

Vendas agregadas das partes de produtos planos de aço ao carbono laminados a quente

	Totalidade das vendas		Vendas grossistas	
	milhares de toneladas	%	milhares de toneladas	%
2000	[...]*	[25-30]*	[...]*	Não disponível
1999	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
1998	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*
1997	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*

Fonte: As partes.

- (111) Em especial, o mercado comunitário de produtos planos laminados a quente atingiu, no total, 29,2 milhões de toneladas em 2000, correspondendo as vendas globais da Usinor a [...]* milhões de toneladas ([15-20%]* do mercado) e da Arbed/Aceralia a [...]* milhões ([10-15%]*). O valor agregado de [...]* milhões de toneladas representa [25-30%]* das vendas totais realizadas na Comunidade em 2000. Em 1999, a quota agregada das partes do mercado comunitário, em termos de vendas globais, cifrou-se em [30-35%]*.

- (112) No que diz respeito às vendas grossistas, as vendas da Usinor ascenderam a [...]* milhões em 2000, enquanto as da Arbed/Aceralia elevaram-se a [...]* milhões. Tal como se depreende do quadro 6, em 1999, as vendas grossistas das partes notificantes cifraram-se, no total, em [...]* e [...]* milhões de toneladas, respectivamente, o que corresponde a uma quota de mercado agregada de [25-30%]* ([10-15%]* + [10-15%]*).

QUADRO 6

Proporção das vendas comunitárias de produtos planos de aço ao carbono laminados a quente em 1999

Empresa	Vendas globais		Vendas grossistas	
	milhares de toneladas	%	milhares de toneladas	%
Usinor	[...]*	[15-20]*	[...]*	[10-15]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[15-20]*
Riva	[...]*	[< 10]*	[...]*	[< 10]*
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*	[...]*	[< 40]*
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
SSAB	[...]*	[< 5]*		
Rautaruukki	[...]*	[< 5]*		
Outros	[...]*	[< 5]*		
Importações de países terceiros	4 009	13,8		
Total	29 064	100	[...]*	100

Fonte: As partes.

- (113) Os três principais concorrentes da Newco no mercado de produtos planos de aço ao carbono laminados a quente são a Corus (quota de mercado correspondente a [10-15%]* das vendas totais em 1999 e [10-15%]* das vendas grossistas no mesmo ano), a TKS ([10-15%]* e [15-20%]*, respectivamente) e a Riva (< 10% e < 10%). Os produtores europeus de menor dimensão também desenvolvem actividades neste mercado: a Voest-Alpine (< 5% das vendas totais), a Salzgitter (< 5%), a SSAB (< 5%) e a Rautaruukki (< 5%). As importações provenientes de países terceiros têm vindo a aumentar nos últimos anos, representando cerca de [15-20%]* em 2000.

- (114) Esta estrutura de mercado não suscita graves preocupações do ponto de vista da concorrência após a operação de concentração quanto ao facto de: 1. a Newco poder vir a entrar unilateralmente a concorrência efectiva ou eximir-se às regras da concorrência; ou 2. os principais produtores poderem adoptar um comportamento anti-concorrencial paralelo. Em especial, não é provável que a Newco esteja em condições de proceder a um aumento unilateral dos preços no que se refere a toda a gama de produtos planos laminados a quente.

Importações

- (115) O mercado de aço ao carbono laminado a quente caracteriza-se por um elevado nível de importações: 16,3 % em 2000, 13,8 % em 1999 e 17,5 % em 1998. A grande maioria do aço ao carbono laminado a quente consumido no Espaço Económico Europeu (EEE) assume a forma de um produto de base. Por conseguinte, as importações provenientes de países terceiros não denotam aparentemente quaisquer desvantagens em termos de qualidade.

Conclusões

- (116) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a operação notificada não conferirá às partes o poder de entravar a concorrência efectiva, nem a possibilidade de eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no que diz respeito ao mercado de produtos planos de aço ao carbono laminados a quente.

2. Chapas-quarto

Estrutura de mercado

- (117) Em 2000, o mercado global de chapas quarto cifrou-se em 7,8 milhões de toneladas. A quota das vendas totais (incluindo as vendas cativas) correspondente à Usinor elevou-se a [...] milhões de toneladas ([15-20 %]*) em 2000. Nesse mesmo ano, a quota da Arbed/Aceralia correspondem a [...] milhões toneladas ([5-10 %]*), o que se traduz numa quota de mercado agregada de [20-25 %]*. Tal representa um ligeiro aumento em relação à quota de mercado agregada de [20-25 %]* em 1999. Tal como se depreende do quadro 7, em 1999, a quota do mercado grossista (vendas a terceiros) das partes elevou-se a [20-25 %]* (Usinor: [15-20 %]*; Arbed/Aceralia: [5-10 %]*), o que corresponde aproximadamente à sua quota de mercado em termos de vendas totais nesse ano ([20-25 %]*).

QUADRO 7

Vendas agregadas das partes de chapas-quarto

	Vendas totais		Vendas grossistas	
	milhares de toneladas	%	milhares de toneladas	%
2000	[...]*	[20-25]*	[...]*	Não disponível
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
1998	[...]*	[15-20]*	[...]*	[20-25]*
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*

Fonte: As partes.

- (118) Em 1999, a Corus detinha uma quota de mercado de [5-10 %]* em termos de vendas totais, a Rautaruuki [5-10 %]*, a Riva [5-10 %]*, a Salzgitter [5-10 %]* e a TKS [5-10 %]*. Não obstante a existência de um diferencial significativo entre a Newco e os seus concorrentes, a quota de mercado global da Newco continua a ser moderada, abrangendo apenas um quinto do mercado.

Utilização da capacidade

- (119) A taxa de utilização da capacidade comunitária em 1999 foi de 68 %, o que leva a crer que os concorrentes disporiam de uma reserva de capacidade suficiente para aumentarem a sua produção e as suas vendas na eventualidade de a Newco optar por incrementar os preços unilateralmente. Por conseguinte, podem intervir como fornecedores alternativos credíveis, restringindo assim o comportamento da Newco no mercado.

Entradas no mercado

- (120) As partes identificaram a entrada de três novos operadores no mercado nos últimos cinco anos: a) a Vitkowice, uma empresa checa de laminagem a quente, enquanto importador; b) a Duferco, com uma capacidade prevista de 950 000 toneladas; e c) a Marcegaglia.

Importações

- (121) O volume das importações neste mercado representou 14,6 % das vendas em 2000 e 19,5 % em 1999. Estas taxas de penetração comparativamente elevadas restringem ainda mais a possibilidade de a Newco actuar independentemente dos seus concorrentes.

Conclusões

- (122) Com base nesta análise, a Comissão conclui que a operação notificada não conferirá às partes o poder de entravar a concorrência efectiva, nem a possibilidade de eximir-se às regras da concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no mercado de chapas quarto.

3. Produtos planos de aço ao carbono laminados a frio

- (123) Numa secção anterior (considerandos 90 e 91), a questão da definição exacta do mercado geográfico dos produtos planos de aço ao carbono laminados a frio foi deixada em aberto, tendo sido referido que a definição mais restrita possível correspondia à Europa Ocidental. Para efeitos da apreciação, serão utilizados dados relativos à Comunidade, dada a inexistência de dados completos no que se refere ao mercado da Europa Ocidental na sua globalidade. Em todo o caso, a apreciação geral em nada seria alterada se fossem tomados em consideração os dados respeitantes à Europa Ocidental, uma vez que o peso dos outros países (Noruega, Suíça, Liechtenstein, Islândia) é tão diminuto em termos relativos que a situação geral da Europa Ocidental não diverge de forma substancial daquela que prevalece a nível comunitário.

- (124) Em 2000, o mercado comunitário de produtos planos laminados a frio ascendeu, no total, a 13,1 milhões de toneladas. As vendas totais da Usinor elevaram-se a [...] milhões de toneladas ([15-20 %]* do mercado) e as da Arbed/Aceralia a [...] milhões ([15-20 %]*). A agregação destes dados ([...] milhões de toneladas) permite

concluir que tal representou [35-40%]* das vendas totais na Comunidade em 2000. Em 1999, a quota agregada das partes do mercado comunitário, em termos de vendas globais, cifrou-se em 40% (ver quadro 8).

QUADRO 8

Vendas agregadas das partes de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio

	Vendas totais		Vendas grossistas	
	milhares de toneladas	%	milhares de toneladas	%
2000	[...]*	[35-40]*	[...]*	[...]*
1999	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1998	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1997	[...]*	[40-45]*	[...]*	[40-45]*

Fonte: As partes.

- (125) Aproximadamente [...]* toneladas do referido volume de [...]* milhões das vendas totais destinavam-se a outras empresas no âmbito dos grupos Usinor e Arbed. A quota de mercado da Newco, em termos de vendas grossistas (vendas a terceiros), ascendeu a [35-40%]* em 1999. O quadro 9 apresenta as vendas e as quotas de mercado das partes e dos seus concorrentes, quer em termos de vendas totais, quer no que se refere ao mercado grossista em 1999.

O quadro 9 apresenta as vendas e as quotas de mercado das partes e dos seus concorrentes, quer em termos de vendas totais, quer no que se refere ao mercado grossista em 1999.

QUADRO 9

Proporção das vendas comunitárias de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio em 1999

Empresa	Vendas totais		Vendas grossistas	
	milhares de toneladas	%	milhares de toneladas	%
Usinor	[...]*	[15-20]*	[...]*	[15-20]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
Newco	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Riva	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Voest-Alpine	[...]*	< 5	[...]*	[20-25]*
SSAB	[...]*	< 5		
Salzgitter	[...]*	< 5		
Outros	[...]*	[5-10]*		
Importações de países terceiros	1 304	10,7		
Total	12 170	100	[...]*	100

Fonte: As partes.

- (126) No que diz respeito à evolução provável do mercado, as previsões apresentadas por um consultor independente que assessoria as partes quanto aos efeitos da operação de concentração indicam que a quota do mercado global de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio a ser detida pela Newco rondaria os [35-40%]* em 2006.

- (127) Na comunicação de objecções, a Comissão concluiu, a título preliminar, que a operação notificada conferiria às partes o poder de procederem a um aumento unilateral dos preços. A Comissão extraiu esta conclusão com base no seguinte: a) as quotas de mercado agregadas particularmente elevadas das partes na operação e o grande diferencial em relação aos seus concorrentes mais próximos; b) o âmbito limitado da nova capacidade prevista nos próximos anos; c) as reduzidas probabilidades de entrada de novos operadores no mercado; d) a ausência de pressões concorrenciais por parte de materiais alternativos; e) condicionalismos concorrenciais insuficientes resultantes das importações; f) a incapacidade, nomeadamente do sector automóvel, no sentido de optar por outros fornecedores a curto e a médio prazo; e g) a forte posição da Newco nos mercados a montante e a jusante.

- (128) Na sua resposta, as partes contestaram as conclusões da Comissão. Basicamente, as partes sustentam o seguinte:

- as partes têm vindo a perder uma quota de mercado significativa ao longo dos últimos anos, tendo atingido [30-35%]* em termos de vendas totais no ano 2000 (após terem alcançado [40-45%]* em 1997),
- verifica-se uma importante reserva de capacidade no mercado e, segundo as previsões, esta deverá continuar a aumentar no futuro. Além disso, com base nos resultados de um relatório elaborado pelos consultores económicos das partes, as partes alegam que, devido aos elevados custos fixos por eles suportados, os produtores siderúrgicos estão sujeitos a importantes pressões no sentido de venderem as toneladas «marginais». Em virtude deste facto, o risco de os clientes transferirem mesmo reduzidos volumes para outros fornecedores é suficiente para exercer consideráveis pressões em matéria de preços,
- o mercado de produtos planos laminados a frio defronta-se com a concorrência de importações substanciais, a maioria das quais (68%) provém da Europa Central e Oriental, Turquia e CEI. A reserva de capacidade destes países não será absorvida pela sua procura interna a curto ou a médio prazo,
- as importações dos países referidos *supra* não apresentam quaisquer desvantagens em termos de qualidade, uma vez que a grande maioria dos produtos planos laminados a frio consumidos no EEE corresponde ao aço sob a forma de matéria-prima,
- as importações constituem um condicionalismo concorrencial efectivo e duradouro no que se refere ao

comportamento dos produtores nacionais, mesmo na ausência de compromissos a longo prazo em matéria de vendas ou redes de distribuição,

- os clientes, devido ao seu elevado grau de concentração, estão em condições de exercer um poder de negociação significativo face aos seus fornecedores,
- a integração vertical não privilegia a Newco, dado que os seus concorrentes são igualmente integrados e as clientelas respectivas divergem em função dos diferentes mercados.

Em suma, as partes argumentam que as condições no mercado de produtos planos laminados a frio são de molde a assegurar uma concorrência efectiva, mesmo após a operação de concentração.

(129) A Comissão examinou cuidadosamente os argumentos apresentados pelas partes, tendo nomeadamente considerado diversos elementos decisivos para assegurar a manutenção da concorrência, tais como a) uma elevada taxa de importações e b) a reserva de capacidade no mercado em questão.

(130) Em primeiro lugar, tal como delineado no quadro 10, as importações representaram quase 18 % no ano 2000, tendo assim aumentado em relação aos 9,8 % registados em 1997. Tal representa a taxa de importação mais alta e a taxa de crescimento mais importante de todos os mercados siderúrgicos que foram objecto de uma análise aprofundada no âmbito do presente procedimento. O aumento do volume das importações parece ter ocorrido em detrimento das partes, cuja quota de mercado agregada passou de [40-45 %]* em 1997 para [30-35 %]*, em termos de vendas totais. As quotas de mercado dos outros operadores no mercado mantiveram-se estáveis.

QUADRO 10

Taxa de importações no mercado de produtos laminados a frio

(em %)

2000	1999	1998	1997
17,9	10,7	14,4	9,8

Fonte: Formulário CO.

(131) Como salientado pelas partes, estas importações são principalmente provenientes dos países da Europa Oriental, pelo que é pouco provável que os custos de transporte sejam substancialmente diferentes dos prevalentes na Comunidade. Em todo o caso, o elevado nível de importações, bem como a sua importante taxa de crescimento nos últimos anos, parecem indicar que os produtos planos de aço laminados a frio provenientes de fornecedores de países terceiros não apresentam quaisquer desvantagens concorrenciais em matéria de qualidade, preços ou termos logísticos, susceptíveis de impedir a sua entrada no mercado da Europa Ocidental.

(132) Além disso, conforme se pode depreender dos quadros 11 e 12, o mercado de produtos planos laminados a frio caracteriza-se por uma das mais elevadas taxas de reserva de capacidade de entre os mercados que foram cuidadosamente examinados no âmbito do presente procedimento.

QUADRO 11

Utilização da capacidade em 1999

(em %)

	Usinor	Arbed/ /Aceralia	A nível do sector
Laminados a quente	[> 90]*	[> 90]*	90
Chapas-quarto	[70-80]*	[70-80]*	68
Laminados a frio	[80-90]*	[80-90]*	76
Aço galvanizado	[> 90]*	[80-90]*	86
Com revestimento orgânico	[80-90]*	[80-90]*	75
Aço inoxidável laminado a quente	[> 90]*	[> 90]*	94
Aço inoxidável laminado a frio	[> 90]*	[80-90]*	89

Fonte: Notificação das partes.

QUADRO 12

Evolução das taxas de utilização da capacidade no sector dos produtos laminados a frio

(em %)

Empresa	1999	1998	1997
Usinor	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
Arbed/Aceralia	[80-90]*	[70-80]*	[80-90]*
Newco	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
Sector em geral	79	79	78

Fonte: As partes e dados relativos à UE.

(133) Não se prevê que a reserva de capacidade no mercado seja absorvida por uma procura adicional nos próximos anos. Com efeito, as vendas totais no mercado de produtos laminados a frio têm registado apenas um aumento modesto ao longo dos últimos quatro anos (inferior a 4 % entre 1997 e 2000). As vendas no mercado grossista registaram mesmo um decréscimo, dado que os clientes transferiram a sua procura para as chapas galvanizadas por imersão a quente. Em consequência, a actual taxa de utilização da capacidade concede aos concorrentes na Comunidade uma margem de manobra suficiente para reagirem a qualquer aumento de preços por parte da Newco, no sentido de aumentarem a sua produção, exercendo assim pressões concorrenciais sobre esta última. Isto é tanto mais válido quanto a taxa de utilização da capacidade a nível do sector é mais reduzida do que a da Newco. Existe igualmente uma reserva de capacidade suplementar na Europa do Leste, a principal fonte das importações de produtos planos laminados a frio.

(134) Em suma, a Comissão conclui que, muito embora a estrutura de mercado após a operação de concentração indique aparentemente que a Newco poderá actuar independentemente dos seus concorrentes, a empresa defrontará pressões concorrenciais resultantes do elevado volume de importações na Comunidade e deverá igualmente tomar em consideração a existência de uma importante reserva de capacidade no sector aquando da tomada das suas decisões estratégicas. Os concorrentes remanescentes (incluindo os importadores) estarão em condições de restringir efectivamente o comportamento de mercado da Newco.

Conclusões

(135) Tais considerações levaram a Comissão a concluir que a operação de concentração proposta não concederá às partes o poder de entravar a concorrência efectiva, nem a possibilidade de eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no que diz respeito ao mercado de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio.

4. Chapas de aço eléctrico sem orientação dos grãos

Estrutura do mercado

(136) Em 2000, as vendas totais no mercado de chapas de aço eléctrico sem orientação dos grãos ascenderam a 1,4 milhões de toneladas na Europa Ocidental (os dados disponíveis correspondem à Comunidade, à Noruega e à Suíça). As vendas das partes cifraram-se, no total, em [...] milhões de toneladas, englobando as vendas da Usinor [...] milhões de toneladas e as da Arbed/Aceralia [...] milhões (incluindo vendas cativas). Tal corresponde a uma quota de mercado de [15-20%]* (Usinor [10-15%]*; Arbed/Aceralia [5-10%]*), o que representa um decréscimo em relação aos [20-25%]* registados em 1999.

QUADRO 13

Quota agregada das partes das vendas de chapas de aço eléctrico sem orientação dos grãos na Comunidade + Noruega e Suíça

	Vendas totais		Vendas grossistas	
	milhões de toneladas	%	milhões de toneladas	%
2000	[...]*	[15-20]*	[...]*	não disponível
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	não disponível
1998	[...]*	[20-25]*	[...]*	não disponível
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	não disponível

Fonte: As partes.

(137) A TKS continuará a ser o líder do mercado, elevando-se a sua quota de mercado a [35-40%]* em 1999. A Corus (quota de mercado [15-20%]*) e a Voest-Alpine (quota de mercado [10-15%]*) detêm igualmente fortes posi-

ções no mercado. Em virtude da forte posição dos concorrentes, pode ser excluído o risco de a Newco poder entravar unilateralmente a concorrência efectiva ou eximir-se às regras da concorrência.

(138) Além disso, a Comissão concluiu que a operação de concentração projectada não cria, nem reforça o risco de um comportamento anticoncorrencial paralelo neste mercado. As quotas de mercado não são simétricas, mas divergem em mais de 20 pontos percentuais o que parece apontar para uma falta de interesse económico comum. A TKS é nitidamente o líder do mercado, situando-se muito além dos seus concorrentes. A Voest-Alpine tem sido um operador muito activo e as suas quotas de mercado têm vindo a aumentar em quase 30 % nos últimos anos (de [10-15%]* em 1997 para [10-15%]* em 1999). As importações atingiram uma quota de mercado em torno dos 10 %. As partes sugeriram que este valor é susceptível de aumentar no futuro, à medida que os custos de transporte diminuam em relação ao preço global do produto.

Conclusões

(139) Nesta base, a Comissão entende que a concentração proposta não suscitará preocupações do ponto de vista da concorrência no mercado de chapas de aço eléctrico sem orientação dos grãos.

5. Aço galvanizado

(140) Em 2000, o mercado comunitário de aço galvanizado atingiu, no total, 21,1 milhões de toneladas. O mercado tem vindo a crescer de forma significativa ao longo dos últimos anos: a taxa média de crescimento anual desde 1997 tem rondado os 9-10 % (ver quadro 14).

QUADRO 14

Vendas de aço galvanizado na Comunidade

(em milhões de toneladas)

Ano	Vendas totais em milhões de toneladas	Vendas grossistas em milhões de toneladas
2000	21 136	Não disponível
1999	18 492	[...]*
1998	17 840	[...]*
1997	15 850	[...]*

Fonte: As partes.

(141) Em 2000, as partes venderam [...] milhões de toneladas (Usinor [...] milhões de toneladas, Arbed/Aceralia [...] milhões de toneladas), ou seja, detiveram aproximadamente [40-45%]* do mercado na sua globalidade. No entanto, cerca de [...] milhões de toneladas deste volume total foram vendidas a outras empresas no

âmbito dos grupos Usinor e Arbed. Em 1999, (não se dispõem de dados relativos a 2000) a quota do mercado grossista (vendas a terceiros) das partes cifrou-se em torno dos [40-45 %]* (Usinor [25-30 %]* e Arbed/Aceralia [10-15 %]*).

Líder do mercado

- (142) Em consequência da operação de concentração proposta, a Newco tornar-se-á incontestavelmente o líder do mercado comunitário de produtos com revestimento metálico. Nestas condições, poderá aumentar os preços de forma unilateral. Os outros produtores não disporão de qualquer incentivo no sentido de concorrer, nem estarão em condições de o fazer.
- (143) Com efeito, a estrutura de mercado permitirá à Newco actuar de forma unilateral. Conforme se pode depreender do quadro 15, as partes passarão a ter uma dimensão superior em mais do dobro à do seu concorrente mais próximo, a TKS, sendo muito maiores do que qualquer outro operador (com uma dimensão que seria o quádruplo da Corus e o quádruplo da Riva). Na prática, a Newco seria maior do que os seus quatro concorrentes principais no seu conjunto.

QUADRO 15

Percentagem de vendas comunitárias de aço galvanizado em 1999

Empresa	Vendas totais		Vendas grossistas	
	milhões de toneladas	%	milhões de toneladas	%
Usinor	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[40-45]*	[...]*	[35-40]*
TKS	[...]*	[15-20]*	[...]*	[55-60]*
Corus	[...]*	[10-15]*		
Riva	[...]*	[< 10]*		
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*		
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
Outros	[...]*	[< 10]*		
Importações de países terceiros	1 152	6,2		
Total	18 492	100	[...]*	100

Fonte: As partes.

- (144) Este importante diferencial entre a quota de mercado da Newco e as quotas de mercado dos seus concorrentes tornará mais difícil a estes últimos reagirem a aumentos de preços por parte da Newco e/ou a reduções a nível da produção, por forma a comprometerem a rentabilidade das medidas unilaterais adoptadas pelas empresa resultante da concentração. Mediante a operação de concentração, a Newco passará a dispor de um maior volume de vendas, que lhe permitirá beneficiar de maio-

res lucros aquando de um aumento de preços, e suprimirá simultaneamente um concorrente (Arbed/Aceralia) para o qual os clientes poderiam ter transferido, caso contrário, as suas aquisições. É de observar que a Arbed/Aceralia, é actualmente o segundo maior concorrente da Usinor (após a TKS). Em suma, é provável que os clientes não possam recorrer a fontes alternativas de abastecimento que não sejam mais onerosas, conforme explicado mais à frente.

Condicionalismos resultantes da capacidade existente

- (145) Em geral, as taxas de utilização da capacidade são elevadas (em 1999, a taxa média de utilização na Comunidade foi de 86 %), nomeadamente, no segmento do aço galvanizado por imersão a quente (de 90 % em média 1999), pelo que os produtores concorrentes disporão apenas de uma reserva de capacidade limitada para assegurar o abastecimento dos clientes da Newco.

Nova capacidade prevista

- (146) As partes, na sua resposta à comunicação de objecções da Comissão, argumentam que, no futuro, haverá uma reserva de capacidade significativa no domínio do aço galvanizado na Comunidade, devido aos aumentos da capacidade a nível do aço galvanizado por imersão a quente que ocorrerão entre 2001 e 2004 (o aço galvanizado por imersão a quente representou 76 % do mercado global em 2000 e prevê-se que representará mais de 80 % em 2003). Para fundamentar este argumento, apresentaram dados sobre as novas capacidades de produção por imersão a quente em vias de construção ou formalmente anunciadas na Europa e na respectiva periferia, bem como as previsões quanto ao crescimento da procura, conforme estimadas pela Eurofer em relação ao período de 2000-2005. Concluem que, em 2004, a procura cumulada terá aumentado em [$> 2\,000$]* quilotoneladas em relação a um aumento de [$> 5\,000$]* quilotoneladas no que diz respeito à capacidade cumulativa ⁽⁷²⁾.
- (147) Durante a investigação, a Comissão deparou-se com discrepâncias no que se refere aos dados provenientes de fontes diferentes sobre a evolução da capacidade e da procura ao longo dos próximos anos. Com base nestes dados diferentes, é difícil prever a futura evolução da capacidade. De acordo com o inquérito da Comissão no domínio do investimento, os terceiros operadores prevêem obter uma capacidade adicional de 1,6 milhões de toneladas até 2004. Trata-se de um valor inferior aos [...]* milhões identificados pelas partes no formulário CO ⁽⁷³⁾ e aos 2,6 milhões de toneladas previstos pelo inquérito Eurofer em relação ao período de 2001 a 2004. Por seu turno, as últimas projecções das partes apresentadas na sua resposta à comunicação de objecções previam um aumento de [...]* milhões de toneladas.

- (148) As estimativas divergem igualmente quanto ao crescimento da procura ao longo deste período. A taxa de crescimento foi estimada em [...]* % por ano no formu-

⁽⁷²⁾ Resposta à comunicação de objecções da Comissão, p. 21.

⁽⁷³⁾ Volume II, anexo 4.1.4, p. 26.

lário CO. Trata-se de um valor baixo face ao crescimento anterior registado ao longo dos últimos anos (mais de 10 % por ano no período compreendido entre 1997 e 2000). As últimas projecções das partes na sua resposta à comunicação de objecções traduzem-se numa taxa de crescimento anual média de apenas [...]*, conforme ilustrado no quadro 16:

QUADRO 16

Evolução da procura comunitária de aço galvanizado por imersão a quente

	Procura comunitária (milhões de toneladas)	Taxa de crescimento anual (em %)
2000	[...]*	[...]*
2001	[...]*	[...]*
2002	[...]*	[...]*
2003	[...]*	[...]*
2004	[...]*	[...]*
	Média	[...]*

Fonte: Resposta à comunicação de objecções da Comissão, p. 21.

- (149) Em todo o caso, as partes calcularam o aumento da capacidade numa base mais alargada (incluindo a Europa de Leste e a Turquia) do que o mercado geográfico relevante. Além disso, as partes não tiveram em conta o crescimento da procura nestes países. Daí que a reserva de capacidade prevista possa ser inferior às previsões das partes. O quadro 17 sintetiza os dados fornecidos pelas partes no que se refere ao aumento da capacidade.

QUADRO 17

Previsões relativas ao aumento da capacidade de produção de aço galvanizado por imersão a quente

Comunidade	2001-2004	Periferia da Comunidade	2001-2004
TKS (Bochum)	400	Erdemir (Turquia)	400
Riva (Taranto)	400	Teczan Izmir (Turquia) com a Corus	300
Salzgitter	400	US Steel Kosice (Eslováquia)	250
Voest (Linz)	300	Eko Stahl (Polónia)	210
Duferco (La Louvière)	300	Galvex (Estónia)	400
Wupperman (Mperdjick/empresa comum com a Corus e a Voest)	500	Novolipesk (Rússia) com a TKS	300
Marcegaglia (Ravenna)	400	Ispat Karmet (Turquia)	400

Comunidade	2001-2004	Periferia da Comunidade	2001-2004
Arvedi (Newco)	250	Severstal (Rússia)	400
Gonvarri (Barcelona)	165		
Bancolor (Bilbao)	200		
Total	3 315		2 660
Total Comunidade + periferia da Comunidade	3 315 + 2 660 = 5 975		

Fonte: Resposta à comunicação de objecções da Comissão, p. 20.

- (150) Com base nas previsões apresentadas pelas partes sobre a respectiva evolução da capacidade e procura comunitárias, respectivamente, é possível prever que a taxa de utilização da capacidade é susceptível de manter-se a níveis relativamente elevados. Além disso, segundo, uma vez mais, as próprias estimativas das partes, a Newco representará uma elevada proporção da capacidade de produção comunitária instalada ([40-45%]* de todo o aço galvanizado e [40-45%]* de todo o aço galvanizado por imersão a quente até 2004), pelo que o volume agregado da reserva de capacidade controlada pelos concorrentes da Newco será relativamente reduzido em comparação com a capacidade e o volume de produção da Newco.
- (151) No que se refere ao aumento da capacidade na periferia da Comunidade, e mesmo sem tomar em consideração o eventual aumento da procura nestes países, esta capacidade adicional não afectará substancialmente a situação concorrencial na Comunidade a curto e a médio prazo, uma vez que as entregas provenientes destes países não parecem satisfazer, em termos de qualidade, os devidos requisitos para o sector automóvel que constitui o principal cliente de aço galvanizado por imersão a quente.

Novas entradas no mercado

- (152) Revela-se igualmente pouco provável a entrada de novos operadores, susceptíveis de restringirem o poder das partes na concentração. Muito embora o custo de capital e as licenças em matéria de tecnologia não sejam entraves significativos à penetração no mercado, existem alguns condicionalismos suplementares devido à especificidade do mercado de produtos de aço galvanizado. Em primeiro lugar, dado que o aço galvanizado constitui um produto a jusante, qualquer empresa que pretenda entrar no mercado deve assegurar-se do respectivo abastecimento de aço ao carbono laminado a frio. A qualidade do aço necessário tende, por outro lado, a assumir uma natureza específica (resistência elevada ou ultra-elevada, com vista a satisfazer os requisitos dos clientes), não se tratando assim de uma matéria-prima. Em segundo lugar, o acesso aos clientes e, nomeadamente, aos do sector automóvel, constitui um processo complexo, no âmbito do qual a empresa, conforme será explicado mais à frente, deve sujeitar-se a um certo tipo de processo de homologação. Como sublinhado num relatório apresentado pelas partes em resposta à comu-

nicação de objecções da Comissão, «é óbvio que o processo de homologação pressupõe elevados custos temporais e avultadas despesas administrativas para os fornecedores de produtos siderúrgicos» (74).

- (153) Além disso, a entrada de novos operadores num mercado em expansão não é susceptível de produzir um importante impacto concorrencial. Recentemente, pode ser citado o exemplo da entrada de três novos operadores no segmento do aço galvanizado por imersão a quente, designadamente a Marcegaglia em 1999 (com uma capacidade correspondente a 700 000 toneladas por ano), a Bancolor em 2001 (200 000 toneladas por ano) e uma linha projectada para a Duferco em 2002 (350 000 toneladas por ano). A dimensão destes novos operadores é tal que, mesmo considerados no seu conjunto, apenas se traduziriam num aumento da capacidade inferior a 5 %.
- (154) Além disso, todos estes aumentos foram previstos antes de ter sido anunciado o projecto da Newco, tendo sido abordado na análise *supra* (considerandos 146 a 151). A situação em termos de entrada de novos operadores potenciais no mercado tornar-se-á menos favorável com a criação da Newco. Esta empresa poderá visar selectivamente os clientes (potenciais) de um eventual fornecedor novo, dado que será o maior fornecedor dos sectores automóvel e da construção civil.
- (155) No que diz respeito ao aço electrogalvanizado, também é pouco provável a entrada de novos operadores no mercado, atendendo ao declínio da procura de bandas electrogalvanizadas.

Materiais alternativos

- (156) De modo geral, os materiais alternativos não poderão substituir o aço galvanizado. Uma vez seleccionado um dado material, quer se trate de componentes para edifícios industriais, veículos automóveis ou ainda electrodomésticos de grande dimensão, a escolha é irreversível. No caso de veículos automóveis e electrodomésticos de grande dimensão, é extremamente difícil senão mesmo impossível mudar de um material para outro durante a vida do produto. Os fabricantes de automóveis instalam nomeadamente o seu equipamento de produção, linhas de soldagem/montagem e pintura, em função de materiais específicos para cada componente. Não podem quase nunca ameaçar de forma credível recorrer à utilização de um material alternativo, uma vez que tal pressuporia importantes modificações no processo de produção.
- (157) As partes, na sua resposta à comunicação de objecções da Comissão, argumentam que existiria uma concorrência a longo prazo, nomeadamente entre o aço e o alumínio e aquando da fase de concepção de um novo veículo automóvel. No entanto, mesmo se for tomada em consideração a questão levantada pelas partes, afigura-se que o aço e o alumínio não são utilizados enquanto substitutos, do ponto de vista da concorrência. As partes explicam que «a utilização do alumínio centrou-se tradicionalmente num mercado de nicho específico dos veículos

automóveis de preço muito elevado» (75) e não refutam que tal continua a ser o caso hoje em dia: os fabricantes de veículos automóveis que utilizam quantidades significativas de alumínio situam-se todos no segmento superior (Audi, Jaguar). Na prática, os preços do alumínio e do plástico oscilam entre o dobro e o quádruplo do preço do aço para uma determinada componente, pelo que estes materiais não podem ser utilizados para contrariar a tendência de aumento dos preços do aço. Consequentemente, o risco da utilização do alumínio ou do plástico também não é credível.

Importações

- (158) As importações representaram entre 3 e 9 % das vendas totais de produtos galvanizados na Comunidade ao longo dos últimos quatro anos. Não se afigura que as importações representem um importante condicionamento concorrencial para os produtores comunitários neste mercado. Em especial, as importações (normalmente aço enquanto matéria-prima) não constituem uma alternativa aos produtos com revestimento metálico com a qualidade exigida pelo sector automóvel, o maior grupo de clientes, que representou 51 % da procura de aço galvanizado em 1999. São raros os produtores não comunitários que podem assegurar efectivamente a entrega de materiais com a devida qualidade. Somente os fornecedores do Extremo Oriente, Japão e Coreia podem respeitar estas normas de qualidade. No entanto, os preços são mais elevados do que na Europa e este custo adicional, juntamente com os custos de transporte e de acondicionamento específico, traduzem-se num preço de entrega que é praticamente o dobro do preço do material fabricado na Europa. Tais são as condições de mercado que prevalecem, não obstante a situação difícil que atravessa actualmente o sector siderúrgico no Extremo Oriente.
- (159) As diferenças existentes em matéria de preços não foram em grande medida refutadas pelas partes. Na sua resposta à comunicação de objecções, contudo, manifestaram a opinião de que se verifica um paralelismo muito estreito entre os preços na Comunidade e no Extremo Oriente (não obstante os diferenciais de preços existentes) e que se denota claramente uma sensibilidade dos preços comunitários face às importações de países terceiros. É de referir, uma vez mais, que as importações dizem sobretudo respeito ao aço enquanto produto de base. As importações de aço de elevada qualidade, conforme exigido pelo sector automóvel, parecem ser muito limitadas. De acordo com as partes, a FIAT adquiriu recentemente 200 000 milhões de toneladas de aço por imersão a quente junto da Baosteel e a PSA adquiriu 50 000 milhões de toneladas de aço por imersão a quente à Posco. Conforme se depreende destes dados, as importações não são susceptíveis de terem um importante impacto concorrencial sobre o segmento de produtos de elevado valor no mercado em causa [...]*.
- (160) Consequentemente, as importações não representam um risco credível contra a possibilidade de a Newco proceder a um aumento unilateral dos preços ou a uma redução da sua produção.

(74) Relatório dos consultores económicos das partes «Produtos siderúrgicos para o sector automóvel», de 10 de Outubro de 2001, p. 9.

(75) Relatório dos consultores económicos das partes «Produtos siderúrgicos para o sector automóvel», de 10 de Outubro de 2001, p. 29.

Poder de negociação

- (161) Exceptuando o sector automóvel, nenhum cliente representará mais de [0-5 %]* % das vendas da Newco, sendo a maioria muito inferior a 1 %. Nenhum destes clientes estará em condições de exercer quaisquer pressões sobre a Usinor, uma vez que o volume dos seus requisitos individuais representará apenas uma parte negligenciável das vendas da Newco.
- (162) Aproximadamente 50 % da procura actual de bandas galvanizadas advém do sector automóvel. No sector automóvel, o maior cliente representaria cerca de [5-15 %]* das vendas agregadas das empresas em causa. No entanto, este fabricante automóvel abastece-se actualmente junto da Usinor ou da Arbed para satisfazer a grande maioria das suas necessidades. A segunda maior empresa representa menos de 10 % das vendas da Newco mas, de igual forma, depende da Usinor ou da Arbed no que respeita a uma grande parte dos seus requisitos. Atendendo ao período de tempo necessário para a introdução de novos fornecedores, ao número limitado de fornecedores alternativos e à limitada capacidade disponível destes últimos, afigura-se pouco provável que qualquer dessas empresas esteja em condições de exercer um poder de negociação a curto prazo. Outros clientes do sector automóvel denotam uma menor dependência face à Usinor e à Arbed mas representam uma proporção ainda mais diminuta das vendas destas empresas.
- (163) Além disso, o sector automóvel caracteriza-se por requisitos específicos, incluindo a entrega mesmo a tempo, o controlo da qualidade de componentes críticas do ponto de vista da segurança ao longo de todo o processo de produção (incluindo um acompanhamento constante) e características especiais do ponto de vista físico e químico, conforme estabelecidas em pormenor no caderno de encargos do produto que pode ser específico a um dado cliente. Deste modo, para abastecer o sector automóvel, um produtor siderúrgico deve realizar investimentos consideráveis para a instituição de sistemas de controlo da qualidade aceitáveis para o cliente potencial e para a criação da infra-estrutura necessária com vista à realização de entregas mesmo a tempo. As existências de aço nas instalações de produção dos fabricantes automóveis são mínimas: um importante fabricante detém apenas, em média, existências correspondentes a três dias de produção. Cada componente do veículo automóvel deve ser fabricado num determinado material, sendo subsequentemente afectado a um fornecedor específico. O leque de escolha em matéria de fornecedores é muito limitado e o fabricante deve assegurar-se que o produtor siderúrgico poderá respeitar de forma uniforme as especificações necessárias. Por conseguinte, a homologação de um novo fornecedor exige um longo processo de ensaios. Numa instância, tal exigiu cinco anos antes da plena aceitação do fornecedor relevante. Outros fabricantes automóveis indicaram que os períodos podem variar desde três meses a um ano e que o processo implica despesas avultadas.
- (164) Deste modo, as empresas automóveis não podem mudar facilmente de um fornecedor para outro e, em todo o caso, há um número limitado de candidatos potenciais. Estes candidatos potenciais devem suportar riscos e custos consideráveis inerentes ao fornecimento dos materiais a testar, criação das equipas de apoio técnico necessárias e da devida infra-estrutura para as entregas mesmo a tempo. Este processo exige tempo e esforços significativos, sem qualquer garantia quanto à existência de encomendas suficientes para compensar os custos iniciais e permanentes.
- (165) Estas dificuldades defrontadas pelo clientes no sentido de recorrerem a fontes de abastecimento alternativas rentáveis reforçam as probabilidades de a empresa resultante da concentração adoptar medidas unilaterais, sob a forma de aumento dos preços ou a redução da produção.
- (166) Na sua resposta à comunicação de objecções da Comissão, as partes contestaram estas conclusões da Comissão e apontaram para os seguintes factores: 1. o sector automóvel dispõe de um poder de negociação significativo, devido ao seu elevado grau de concentração, uma vez que os cinco fabricantes principais dispõem de uma quota de mercado agregada de 77 % na Comunidade; 2. os fabricantes de veículos podem modificar os volumes das encomendas a curto prazo, o que sucede efectivamente na prática, dado que procedem à «homologação» de um maior número de fornecedores do que aqueles junto dos quais realizam as suas aquisições; 3. uma vez que, mesmo a perda de volumes poucos significativos tem um impacto desproporcionado sobre a rentabilidade das partes, o risco de os fabricantes de automóveis adquirirem apenas pequenas quantidades junto dos concorrentes que figuram entre as empresas homologadas restringiria a capacidade das partes no sentido de aumentarem os seus preços. As partes recorreram a um relatório elaborado pelo seu consultor económico para argumentar que, devido aos elevados custos fixos, existem fortes incentivos no sector siderúrgico no sentido de vender até à última tonelada, mesmo no que se refere aos produtos a jusante tais como o aço ao carbono com revestimento metálico. Tal prende-se com o facto de a venda de um maior volume de produtos a jusante aumentar a utilização da capacidade a montante e, nomeadamente, o nível do alto forno, o que reduz, por seu turno, o custo de produção por tonelada, devido às economias de escala. Por último, um aumento da utilização da capacidade de 90 para 100 % num alto forno integrado traduzir-se-ia numa poupança de 35 % no que se refere ao custo por tonelada de produção de aço eletro galvanizado.
- (167) Após ter analisado cuidadosamente estes argumentos, a Comissão continua a sustentar que o poder de negociação dos adquirentes não seria suficiente para impedir a Newco de actuar unilateralmente no mercado do produto com revestimento metálico. No que se refere ao ponto 1 do considerando 166, a saber, o grau de concentração do sector automóvel, os primeiros cinco fornecedores de aço galvanizado passarão a dispor de uma quota de mercado agregada de [> 80 %]* após a operação de concentração, sendo assim o seu grau de concentração mais elevado do que o sector automóvel (que não representa a única fonte de clientes). Alguns fabricantes automóveis individuais já se abastecem no que se

refere a uma importante proporção da sua procura ($> 50\%$ *) junto das partes na operação de concentração, ao passo que o maior cliente da Newco representa apenas $[5-15\%]$ * das suas vendas de aço galvanizado. Afigura-se, por conseguinte, duvidoso que o grau de concentração do sector automóvel seja suficiente para contrabalançar o poder de mercado da Newco.

- (168) No que se refere ao ponto 2, mesmo um grupo de clientes que se pautar por um elevado grau de concentração só poderá exercer um poder de negociação significativo se existirem fontes alternativas credíveis para as quais possam transferir a sua procura. Tal, contudo, não é o caso. O risco de transferência de importantes volumes da procura não é susceptível de condicionar o comportamento de mercado da Newco. Como referido, a taxa de utilização da capacidade no sector é elevada e manter-se-á a este nível no futuro próximo, pelo que os fornecedores alternativos não poderão satisfazer uma procura adicional significativa.
- (169) No que diz respeito ao ponto 3, o risco de transferência de pequenos volumes (a última tonelada) da procura a curto prazo não é suficiente para controlar o poder da Newco. Os altos fornos na Europa já se pautam por uma elevada taxa de utilização da capacidade (muito acima de 90%). A transferência de pequenos volumes da procura de um cliente não teria um impacto considerável sobre a curva de custos da Newco. Tal pode ser ilustrado pelo seguinte: as partes produziram 40 milhões de toneladas de aço em bruto e cerca de $[5-10]$ * milhões de toneladas de aço galvanizado em 1999. O maior cliente da Newco ($[5-15]$ * % da produção agregada de aço galvanizado das partes) representava cerca de $[...]$ * milhões de toneladas de aço galvanizado. Mesmo se este cliente transferisse toda a sua procura de aço galvanizado para outro fornecedor, tal representaria apenas cerca de $[< 5\%]$ * da produção de aço em bruto da Newco. Este rácio demonstra que a transferência de apenas pequenos montantes da procura por parte dos clientes não seria suficiente para restringir efectivamente o comportamento de mercado da Newco.

Conclusões

- (170) Nesta base, a Comissão concluiu que a concentração projectada conferirá às partes o poder de entrar a concorrência efectiva ou a possibilidade de eximir-se às regras de concorrência estabelecida nos termos Tratado CECA no que diz respeito ao mercado de produtos galvanizados, incluindo o aço galvanizado por imersão a quente e o aço electrolgalvanizado.

6. Aço ao carbono com revestimento orgânico

Inexistência de qualquer risco no sentido de a empresa resultante da operação de concentração entrar unilateralmente a concorrência efectiva ou eximir-se às regras da concorrência

- (171) Em 2000, o volume total do mercado de aço ao carbono com revestimento orgânico ascendeu a 4,13

milhões de toneladas. A quota da Usinor cifrou-se em $[30-35\%]$ *, com $[...]$ * milhões de toneladas, e a quota da Arbed/Aceralia foi de $[5-10\%]$ *, com $[...]$ * milhões de toneladas, o que se traduz numa quota de mercado agregada de $[35-40\%]$ *. Em termos de vendas grossistas, a quota de mercado agregada das partes em 1999 cifrou-se em $[25-30\%]$ * (Usinor $[15-20\%]$ *; Arbed/Aceralia: $[5-10\%]$ *).

- (172) Os concorrentes mais próximos da Newco serão a Corus que, em 1999, detinha uma quota de mercado de $[20-25\%]$ * das vendas totais ($[20-25\%]$ * das vendas grossistas) e a TKS com uma quota de mercado de $[10-15\%]$ * em termos de vendas totais ($[< 10\%]$ * das vendas grossistas) em 1999 (ver quadro 18).

QUADRO 18

Quotas de mercado agregadas das partes no que se refere ao aço ao carbono com revestimento orgânico

	Vendas totais		Vendas grossistas	
	milhões de toneladas	%	milhões de toneladas	%
2000	$[...]$ *	$[35-40]$ *	$[...]$ *	Não disponível
1999	$[...]$ *	$[35-40]$ *	$[...]$ *	$[25-30]$ *
1998	$[...]$ *	$[35-40]$ *	$[...]$ *	$[20-25]$ *
1997	$[...]$ *	$[35-40]$ *	$[...]$ *	$[20-25]$ *

Fonte: As partes.

- (173) Após a concentração, a Newco será indubitavelmente o líder de mercado em termos de vendas globais, com uma quota de mercado correspondente a $[35-40\%]$ *. Estas elevadas quotas de mercado agregadas podem suscitar preocupações quanto ao facto de a Newco estar em condições de actuar independentemente dos seus concorrentes. No entanto, a quota agregada das partes do mercado grossista (vendas a terceiros) é apenas de $[25-30\%]$ *. O diferencial prende-se com o elevado grau de integração vertical neste sector, dado que tanto a Usinor como a Arbed/Aceralia utilizam uma grande parte da sua produção tendo em vista a sua transformação posterior, realizada por empresas da sua propriedade ou controladas pelos seus grupos respectivos. A Comissão não identificou quaisquer preocupações do ponto de vista da concorrência nestes mercados a jusante. Além disso, a Newco defrontar-se-á com a concorrência de importantes produtores como a Corus e a TKS, duas empresas que dispõem de uma importante reserva de capacidade neste mercado.

Inexistência de qualquer risco de adopção de um comportamento anticoncorrencial paralelo

- (174) De igual forma, as características do mercado não são conducentes à adopção de um comportamento anticoncorrencial paralelo. A quota agregada dos três operado-

res principais, em termos de vendas grossistas, representa menos de 60 % do mercado global. Além disso, as taxas de utilização da capacidade não são simétricas. A taxa de utilização da Usinor e da Arbed/Aceralia é comparativamente elevada, cifrando-se em [$>$ de 80 %]*, enquanto a taxa média de utilização da capacidade a nível comunitário para o sector no seu conjunto ascende a 75 %. Por último, uma série de produtores de dimensão mais restrita são muito activos neste mercado, tais como a SSAB, a Rautaruukki, a Voest-Alpine e a Salzgitter.

Expansão do mercado

- (175) O mercado tem vindo a denotar um crescimento significativo, tendo a oferta aumentado em 41 % nos últimos três anos (aumento esse que pode ser parcialmente explicado pela substituição de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio e de aço galvanizado por produtos de aço com revestimento orgânico). Esta tendência poderá vir a prosseguir no futuro.

Conclusões

- (176) Por estes motivos, a Comissão não considera que a entidade resultante da concentração possa entrar a concorrência efectiva ou eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no mercado de aço ao carbono com revestimento orgânico.

7. Aço para embalagens

- (177) A questão da definição exacta do mercado do produto pode ser deixada em aberto, podendo englobar quer a) mercado global de aço para embalagens; ou b) mercados distintos mais restritos relativos a: i) aço para embalagens de bebidas e ii) aço para embalagens de outros produtos. Em relação a cada uma destas diferentes segmentações possíveis do mercado, o quadro 19 apresenta a distribuição das quotas de mercado.

QUADRO 19

Quotas de mercado do aço para embalagens em 1999

(em %)

Empresa	Aço para embalagens de bebidas	Aço para embalagens de outros produtos	Aço para embalagens (em geral)
Usinor	[30-35]*	[20-25]*	[20-25]*
Arbed/Aceralia	[5-10]*	[10-15]*	[10-15]*
Newco	[35-40]*	[35-40]*	[35-40]*
Corus	[30-35]*	[25-30]*	[25-30]*
TKS	[25-30]*	[10-15]*	[10-15]*

Fonte: As partes.

a) Aço para embalagens de bebidas

Estrutura do mercado

- (178) O mercado assumiu uma dimensão correspondente a 0,6 milhões de toneladas em 2000 e em 1999. Em 2000, a quota de mercado agregada das partes cifrou-se em [40-45 %]* (Usinor [35-40 %]*; Arbed/Aceralia [5-10 %]*). Em 1999, a quota de mercado da Corus ascendeu a [30-35 %]* e a da TKS a [25-30 %]*.

Inexistência de qualquer risco no sentido de a empresa resultante da concentração entrar unilateralmente a concorrência efectiva ou eximir-se às regras da concorrência

- (179) Em virtude da forte posição dos concorrentes no mercado, pode ser excluída a possibilidade de criação ou reforço de uma posição mediante a qual a Newco poderia actuar independentemente dos outros produtores.

Inexistência de qualquer risco de adopção de um comportamento anticoncorrencial paralelo

- (180) A Comissão examinou igualmente se a operação proposta conduziria a um comportamento anticoncorrencial paralelo por parte dos principais produtores europeus. Em primeiro lugar, a operação reforçaria a assimetria entre os produtores. Factor mais importante ainda, os três operadores defrontar-se-iam apenas com alguns clientes multinacionais no sector de fabrico de embalagens. No sector do aço para embalagens de bebidas, a Usinor realiza o seu volume de negócios com apenas [...] clientes ([...]*). A Arbed/Aceralia tem apenas [...] clientes ([...]*). Estas empresas estão sujeitas, por seu turno, a pressões intensas por parte das empresas inoë-nacionais no sector do engarrafamento (tais como a Coca Cola, a Pepsi Cola e o sector da cerveja, que se caracteriza por um elevado grau de concentração). Além disso, apesar de a Comissão continuar a considerar que o aço e o alumínio (bem como outros materiais) destinados a embalagens para bebidas constituem mercados distintos, é certo, não obstante, que o aço está sujeito a pressões concorrenciais provenientes do alumínio e do PET (politereftalato de etileno).

- (181) Esta situação não confere uma grande margem de manobra aos três produtores siderúrgicos no sentido de procederem a um aumento paralelo dos preços. Além disso, a taxa de utilização da capacidade no mercado é bastante reduzida (75 %, em média, no mercado comunitário em geral, englobando o aço para embalagens de bebidas e outros produtos). Esta reserva de capacidade significativa incentivaria as empresas a não «respeitarem» os preços acordados, desestabilizando qualquer colusão tácita.

- (182) Por conseguinte, a Comissão concluiu que a concentração projectada não conduzirá a um comportamento anticoncorrencial paralelo por parte dos principais produtores europeus.

b) Aço para embalagens de outros produtos

- (183) A dimensão do mercado ascendeu a 3,8 milhões de toneladas no ano 2000 e a 3,5 em 1999. Num eventual mercado de aço para embalagens de outros produtos, a quota de mercado agregada das partes teria ascendido a [35-40 %]* (Usinor [20-25 %]*, Arbed/Aceralia [10-15 %]*) no ano 2000. Em 1999, a quota de mercado da Corus cifrou-se em [25-30 %]*, detendo a TKS e a Riva [10-15 %]* e [10-15 %]*, respectivamente, representando os outros produtores [15-20 %]* do mercado.

Inexistência de qualquer risco de a empresa resultante da concentração entrar unilateralmente a concorrência efectiva ou eximir-se às regras de concorrência

- (184) Atendendo à forte posição dos concorrentes no mercado, pode ser excluída a possibilidade de criação ou reforço de uma posição mediante a qual a Newco poderia actuar independentemente dos outros produtores.

Inexistência de qualquer risco de um comportamento anticoncorrencial paralelo

- (185) A Comissão examinou igualmente se a operação proposta conduziria à adopção de um comportamento anticoncorrencial paralelo por parte dos principais produtores europeus no mercado de aço para embalagens de outros produtos. A operação proposta também aumentará neste mercado a assimetria entre as quotas de mercado dos principais operadores. O lado da procura caracteriza-se por um elevado grau de concentração e representa um importante contrapoder. Três empresas ([...]) representam 50 % do consumo a nível comunitário. [...] é o maior cliente da Usinor, representando [20-25 %]* das suas vendas e [15-20 %]* das vendas da Arbed/Aceralia. O maior cliente da Arbed/Aceralia, a saber, a [...], representa [20-25 %]* do volume de negócios da Arbed/Aceralia no mercado relevante.
- (186) Tal como no caso do aço para embalagens de bebidas, verificam-se pressões concorrenciais por parte de materiais alternativos no domínio das embalagens (plástico, materiais compósitos, alumínio, vidro). Por exemplo, no domínio das embalagens para produtos alimentares, os novos métodos para conservar os alimentos, tais como o congelamento, a embalagem por vácuo e a preparação a temperaturas controladas, tendem a favorecer o plástico e os materiais compósitos. Por conseguinte, não se revela no interesse dos produtores siderúrgicos aumentarem os preços, comprometendo assim a competitividade do seu produto.
- (187) Outro entrave a uma colusão tácita prende-se com as importações provenientes de países terceiros que representam [15-20 %]* das vendas totais. Dado que o aço para embalagens de produtos que não bebidas parece ser um produto normalizado, a taxa de importações poderia aumentar se os fornecedores europeus optassem por fixar preços pouco razoáveis.

- (188) Por último, a importante reserva de capacidade no mercado, conforme acima referido (considerando 181), representa igualmente um incentivo no sentido de os concorrentes fixarem um nível de preços supraconcorrencial no que respeita ao aço para embalagens de outros produtos.

- (189) Por conseguinte, a Comissão concluiu que a operação proposta não conduzirá a um comportamento anticoncorrencial paralelo por parte dos principais produtores europeus.

c) Mercado global: aço para embalagens

- (190) A dimensão do mercado cifrou-se em 4,3 milhões de toneladas em 2000 e em 4,1 milhões em 1999. A quota de mercado da Newco foi de [35-40 %]* (Usinor [25-30 %]*; Arbed/Aceralia [10-15 %]*) em 1999. As quotas de mercado dos concorrentes foram as seguintes: [25-30 %]* no que se refere à Corus, [10-15 %]* para a TKS, [< 10 %]* para a Riva e [10-15 %]* para os outros produtores. Os dados não divergem substancialmente dos registados no segmento de aço para embalagens de outros produtos que não bebidas. Tal prende-se com o facto de o aço para embalagens de outros produtos representar quase 90 % do mercado global. Por conseguinte, são igualmente aplicáveis neste contexto os resultados da investigação nesse mercado. Além disso, a Comissão não identificou quaisquer problemas do ponto de vista da concorrência no que se refere ao mercado alternativo mais pequeno de aço para embalagens de bebidas. Em suma, igualmente no caso de ser retida a hipótese de um mercado global, a operação proposta não suscita preocupações do ponto de vista da concorrência

Conclusões

- (191) Por estas razões, a Comissão concluiu que a concentração proposta não entrará a concorrência efectiva, nem permitirá às partes eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no mercado ou mercados de aço para embalagens.

8. Produtos planos de aço inoxidável

- (192) Os produtos planos de aço inoxidável incluem produtos de aço inoxidável laminados a quente e produtos de aço inoxidável laminados a frio. Tal como numa decisão anterior da Comissão relativa a estes mercados ⁽⁷⁶⁾, os efeitos da concentração projectada devem ser examinados a dois níveis, designadamente, a fim de determinar se 1. após a operação, a Newco estará em condições de determinar os preços ou entrar a concorrência por si só; e 2. se a operação criará condições que tornariam possível e efectiva uma colusão tácita entre um número limitado de produtores europeus de aço inoxidável.

⁽⁷⁶⁾ Ver a decisão de 4 de Dezembro de 2000 no âmbito do Processo COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

Inexistência de qualquer risco de a empresa resultante da concentração entravar unilateralmente a concorrência efectiva ou eximir-se às regras da concorrência

i) Produtos de aço inoxidável laminados a quente

- (193) No que diz respeito aos produtos de aço inoxidável laminados a quente, o quadro 20 apresenta as quotas de mercado a nível dos produtos de aço inoxidável laminados a quente em termos de vendas globais na Comunidade + Noruega e Suíça. Nesta base, a quota de mercado agregada das partes teria ascendido a [25-30 %]* em 2000 e a [25-30 %]* em 1999. Defrontariam a concorrência da Avesta Polarit ([30-35 %]* em 1999), TKS ([20-25 %]*) e Acerinox ([10-15 %]*).

QUADRO 20

Quotas de mercado em 1999 na Comunidade + Noruega e Suíça (vendas totais)

Empresas	Vendas totais (milhões de toneladas)	Quota de mercado (%)
Usinor	[...]*	[10-15 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[15-20 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[25-30 %]*
Avesta Polarit	[...]*	[30-35 %]*
TKS	[...]*	[20-25 %]*
Acerinox	[...]*	[10-15 %]*
Boehler	[...]*	[< 5 %]*
Importações	[...]*	[< 10 %]*

Fonte: As partes.

- (194) No mercado de produtos planos de aço inoxidável laminados a quente, a entidade resultante da operação de concentração não seria, por conseguinte, o principal operador a nível europeu. Além disso, a Newco não poderia tirar partido da sua dimensão e grau de integração, dado que as partes alegam que os seus concorrentes também se inserem em grupos verticalmente integrados: a Avesta Polarit constitui uma empresa comum entre a Outokumpu Steel e a Avesta Sheffield, a Krupp Thyssen Stainless é da propriedade da TKS, a Acerinox controla a empresa americana North American Stainless e um dos seus principais accionistas é a Nisshem Steel, o maior produtor de aço inoxidável no Japão. Neste contexto, pode ser excluída a possibilidade de a operação proposta conferir às partes o poder de determinar unilateralmente os preços ou entravarem a concorrência efectiva.

ii) Produtos de aço inoxidável laminados a frio

- (195) As quotas de mercado das partes e dos seus concorrentes no que se refere aos produtos de aço inoxidável

laminados a frio figuram no quadro 21. A quota agregada das partes em termos de vendas totais (incluindo vendas cativas) foi de aproximadamente [20-25 %]* em 2000 e [20-25 %]* em 1999 (muito aquém da TKS, com uma quota em torno dos [35-40 %]* em 1999). Em termos de vendas grossistas, a quota de mercado agregada das partes ascenderia a [15-20 %]*. A Newco defrontaria igualmente a concorrência da Avesta Polarit e da Acerinox ([20-25 %]* e [10-15 %]* em termos de vendas totais, respectivamente). De igual forma, também neste contexto as quotas de mercado e a existência de fortes concorrentes excluem a possibilidade de a Usinor/Arbed/Aceralia poderem determinar unilateralmente os preços ou entravar a concorrência efectiva.

QUADRO 21

Quotas de mercado em 1999 na Comunidade + Noruega e Suíça (vendas totais)

Empresa	Vendas totais (milhões de toneladas)	Quota de mercado em %
Usinor	[...]*	[15-20 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[5-10 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25 %]*
TKS	[...]*	[35-40 %]*
Avesta Polarit	[...]*	[20-25 %]*
Acerinox	[...]*	[10-15 %]*
Importações	[...]*	[< 5 %]*

Fonte: As partes.

Inexistência de qualquer risco de um comportamento anticoncorrencial paralelo

i) Produtos de aço inoxidável laminados a quente

- (196) Após a realização da operação de concentração projectada, passariam a existir somente cinco fornecedores de produtos de aço inoxidável laminados a quente. Os três operadores principais disporiam de [> 80 %]* do mercado de aço inoxidável laminado a quente, respectivamente (ver quadro 22).

QUADRO 22

Quotas de mercado em 1999 na Comunidade + Noruega e Suíça (vendas totais)

(em %)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Avesta Polarit	TKS	Três operado- res prin- cipais	Acerinox
% de aço inoxidável laminado a quente	[25-30]*	[30-35]*	[20-25]*	[> 80]*	[10-15]*

Fonte: As partes.

(197) A Comissão examinou se a operação era susceptível de conduzir à adopção de um comportamento anticoncorrencial paralelo. A Comissão concluiu que, pelos motivos a seguir enumerados, não é provável que a operação leve os produtores de aço inoxidável a aumentarem colectivamente os preços e/ou a restringirem a produção ou a distribuição, nem a eximirem-se de outro modo às regras de concorrência do Tratado CECA.

Expansão de mercado

(198) Ao invés do que sucede em praticamente todos os outros sectores da indústria siderúrgica, os produtos de aço inoxidável caracterizam-se por uma elevada taxa de crescimento de 6 % por ano, no mínimo. Prevê-se que esta expansão prosseguirá pelo menos durante os próximos quatro anos. Por conseguinte, os operadores existentes dispõem de incentivos no sentido de concorrerem entre si, em termos de quotas de mercado, mediante a realização contínua de investimentos. Foram já anunciadas recentemente expansões significativas da capacidade pela Avesta Polarit (700 000 toneladas em Tornio) e pela ALZ (600 000 toneladas até 2003).

Aumento da capacidade

(199) Muito embora seja possível aumentar a capacidade mediante a supressão de estrangulamentos, estas possibilidades têm vindo a tornar-se cada vez mais escassas, sendo necessários investimentos em novas instalações para satisfazer a procura. A importância destes investimentos é enorme comparativamente à dimensão do mercado comunitário. As novas instalações siderúrgicas da Avesta Polarit (resultante da fusão entre a Avesta Sheffield e a Outokumpu) na Finlândia dispõem de uma capacidade de produção de um milhão de toneladas por ano (700 000 toneladas por ano de laminagem a quente e 300 000 toneladas por ano de laminagem a frio) e a nova capacidade da AST eleva-se a 600 000 toneladas por ano. Estes dados devem ser comparados com uma capacidade total de aço inoxidável laminado a quente que rondava os 6,7 milhões em 2000. Com a entrada em funcionamento da nova capacidade de produção, o respectivo proprietário deve concorrer vigorosamente a fim de assegurar o escoamento da produção das novas instalações.

Estruturas de custos

(200) Os concorrentes existentes no mercado possuem estruturas de custos muito diferentes, em consequência de factores diversos, incluindo diferenças em termos de acesso às matérias-primas. Os elementos que comprovam esta conclusão foram já apresentados na decisão da Comissão relativa à Outokumpu/Avesta Sheffield de Dezembro de 2000 (considerandos 31 a 35), quando se detectaram diferenças de até 40 % a nível dos custos de conversão dos produtores comunitários. As partes explicaram igualmente que elementos de liga tais como o níquel e o cromo representam, em média, cerca de 30 % do preço do aço inoxidável laminado a quente. Alguns concorrentes caracterizam-se por uma integração vertical no domínio da extracção mineira como, por exemplo, a Outokumpu Steel, a Columbus (a grande maioria dos seus accionistas são produtores de cromo), ou uma série de concorrentes japoneses que possuem ligações financeiras com produtores de níquel e cromo.

Ao invés, a Arbed/Aceralia e a Usinor não desenvolvem quaisquer actividades de extracção mineira relevantes para este sector. As divergências nas estruturas de custos advêm igualmente de diferenças em termos de localização das instalações de produção que se traduzem em custos de transportes distintos. Apesar de os custos de transporte serem baixos em termos absolutos, podem ser determinantes para a obtenção de lucros ou a realização de prejuízos. Os custos de transporte a nível interno são muito limitados para alguns concorrentes (por exemplo, a Acerinox e a Outokumpu) e muito significativos para outros concorrentes (Avesta Sheffield). Os custos de transporte das partes situam-se entre estes dois extremos.

ii) Produtos de aço inoxidável laminados a frio

(201) Após a conclusão da concentração proposta, haverá apenas cinco fornecedores de produtos de aço inoxidável laminado a frio. Os três operadores principais deterão [$> 80\%$]* do mercado de aço inoxidável laminado a frio, conforme demonstrado no quadro 23. No entanto, mesmo após a fusão, a TKS deterá uma quota de mercado significativamente maior do que a empresa resultante da concentração.

QUADRO 23

Quotas de mercado em 1999 na Comunidade + Noruega e Suíça (vendas totais)

(em %)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Avesta Polarit	TKS	Três maiores operado- res	Acerinox
Aço inoxidável laminado a frio em %	[20-25]*	[20-25]*	[35-40]*	[> 80]*	[10-15]*

Fonte: As partes.

(202) A Comissão examinou se a concentração proposta poderia conduzir à adopção de um comportamento anticoncorrencial paralelo. A Comissão concluiu, pelas mesmas razões que as enumeradas no que se refere ao aço inoxidável laminado a quente, que a operação não é susceptível de levar os produtores de aço inoxidável a aumentarem colectivamente os preços e/ou a restringirem a produção ou a distribuição, ou a eximirem-se de outro modo às regras de concorrência do Tratado CECA.

Conclusões

(203) Em suma, a investigação da Comissão leva a crer que a concentração proposta não suscitará quaisquer preocupações do ponto de vista da concorrência no que se refere aos produtos planos de aço inoxidável laminados a quente ou a frio.

2. DISTRIBUIÇÃO DO AÇO

1. *Distribuidores verticalmente integrados/distribuidores independentes*

- (204) A distribuição do aço representa uma vertente muito importante da política comercial global dos produtores siderúrgicos verticalmente integrados. A Arbed/Aceralia sustentam que aproximadamente 40 % do consumo de aço na Europa é escoado através dos diferentes canais de distribuição.
- (205) Os principais produtores siderúrgicos europeus dispõem todos das suas redes próprias de centros de distribuição, abrangendo normalmente uma parte substancial do território europeu, nomeadamente, as principais áreas industriais. Estas redes de centros de distribuição pautam-se normalmente por uma política comercial ou uma estratégia de vendas comum, são objecto de uma coordenação a nível central ou desenvolvem actividades ao abrigo de uma única estrutura de gestão das actividades ou um departamento central de vendas, muito embora cada centro beneficie de um certo grau de independência.
- (206) Para além destes distribuidores integrados, existe um sector independente composto por um importante número de empresas de dimensão e capacidade financeira diversas. Em 1999, a proporção de vendas realizadas pelo sector independente através dos centros de serviços siderúrgicos foi a seguinte:

QUADRO 24

Proporção das vendas realizadas através dos centros de serviços siderúrgicos de distribuidores independentes em 1999

	(em %)
Alemanha (exceptuando a Renânia do Norte-Vestefália)	60
Itália	49
Reino Unido	45
Espanha e Portugal	40
Benelux e Renânia do Norte-Vestefália	31
França	26

Fonte: As partes.

- (207) Os distribuidores independentes podem teoricamente prestar os mesmos serviços que os distribuidores integrados, na condição de terem investido no equipamento necessário. Não obstante, uma grande parte dos seus fornecimentos provém forçosamente das instalações dos produtores siderúrgicos europeus, cujos distribuidores integrados são seus concorrentes no sector da distribuição. Em especial, a possibilidade de obter todos os abastecimentos necessários ou a validade da lista de preços por um período alargado dependerá totalmente das relações individuais entre os distribuidores independentes e os produtores. É de observar que, em relação às actividades dos centros de serviços siderúrgicos, o preço das bobinas largas fornecidas pelas instalações de produção determina, em grande medida, o preço das bobinas cortadas de forma longitudinal, conforme delineado pelas partes.

- (208) Além disso, na sua resposta a um dos questionários da Comissão, um distribuidor independente salientou que, em fases difíceis, os distribuidores integrados fixam preços para os clientes finais que são substancialmente análogos aos imputados aos distribuidores independentes pelos mesmos produtos pelos respectivos fabricantes. De igual forma, outro distribuidor independente, após ter declarado que os grandes produtores siderúrgicos manifestam uma clara preferência pelos seus distribuidores integrados, alegou que algumas das listas de preços adoptadas pelos centros de serviços siderúrgicos integrados não se baseiam na necessidade de recuperarem plenamente os custos associados aos processos de transformação e logísticos inerentes aos produtos.

- (209) Para além da sua integração a montante a nível do fabrico dos produtos relevantes, os distribuidores da propriedade dos produtores siderúrgicos caracterizam-se por diversas outras vantagens em relação aos distribuidores independentes. Em especial, a localização geográfica dos diferentes centros de distribuição integrados, dispersos por toda a Europa, permite-lhes celebrar contratos globais com grandes clientes, ou seja, aqueles que dispõem de diferentes instalações de produção na Europa, mas que possuem uma entidade central responsável pela tomada de decisões em matéria de compras. Com efeito, muito embora sejam realizadas negociações individuais entre os pequenos clientes e a estrutura comercial de cada centro de serviços siderúrgicos, em relação aos grandes clientes são negociados contratos gerais de fornecimento, normalmente numa base europeia; os produtos e serviços são posteriormente fornecidos através do centro de distribuição mais adequado, atendendo à localização geográfica das instalações dos clientes. Trata-se de uma prática muito corrente no sector automóvel e no sector dos electrodomésticos.

- (210) A investigação de mercado confirma que uma série de concorrentes independentes manifestam graves preocupações quanto à operação. Em especial, apesar de um pequeno número de concorrentes considerar que a concentração proposta se traduzirá numa maior eficiência para as partes na concentração, assegurando assim uma maior estabilidade a nível dos mercados, outros receiam que a distribuição do aço passe a ser dominada de forma ainda mais acentuada pelos produtores, em detrimento dos pequenos distribuidores independentes. Tal resultaria numa redução do número de fornecedores para os distribuidores e num aumento dos preços. Alguns distribuidores independentes sustentam que a concentração projectada poderá conduzir à supressão das suas fontes de abastecimento, atendendo nomeadamente ao facto de terem já defrontado graves incertezas no passado quanto à continuidade do abastecimento proveniente de fabricantes situados no exterior da Comunidade.
- (211) Por conseguinte, em conformidade com decisões anteriores da Comissão⁽⁷⁷⁾, deve concluir-se que, muito embora a distribuição do aço assuma uma dimensão regional ou nacional, na avaliação do impacto da operação de concentração no sector de distribuição devem ser tidas em conta as repercussões da integração vertical dos fabricantes siderúrgicos a nível da concorrência

⁽⁷⁷⁾ Processo IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

entre os distribuidores, em especial, no fornecimento de produtos siderúrgicos aos distribuidores a nível europeu.

2. *Análise dos diferentes mercados de distribuição*

(212) A operação proposta conduzirá a quotas de mercado particularmente elevadas nos seguintes mercados:

- a) Centros de serviços siderúrgicos em França;
- b) Centros de serviços siderúrgicos em Espanha/Portugal;
- c) Actividades dos centros de armazenagem em França; e
- d) Centros de oxicorte em França.

(213) Para efeitos da presente decisão, considera-se que são afectados outros mercados, a seguir referidos:

- a) Centros de serviços siderúrgicos nos países do Benelux e na Renânia do Norte-Vestefália;
- b) Centros de serviços siderúrgicos no Reino Unido e na Irlanda; e
- c) Actividades de centros de armazenagem nos países do Benelux e na Renânia do Norte-Vestefália.

a) **Centros de serviços siderúrgicos em França**

(214) As quantidades totais de produtos planos de aço ao carbono vendidos em França em 2000 pelos centros de serviço siderúrgicos ascenderam a 3,9 milhões de toneladas (que representaram cerca de 41 % do fornecimento total de produtos planos de aço ao carbono), das quais aproximadamente [...] milhões de toneladas foram vendidas pela Usinor e [...] milhões de toneladas pela Arbed/Aceralia. A quota de mercado agregada das partes elevou-se a [40-45 %]* em 2000 ([40-45 %]* em 1999) e a concentração proposta traduz-se numa quota suplementar de [5-10 %]* ([5-10 %]* em 1999). Em 1999, as quotas de mercado dos seus principais concorrentes elevaram-se a [5-10 %]* (Corus), [5-10 %]* (Riva) e [5-10 %]* (TKS).

(215) Após a operação de concentração, a quota de mercado da Newco será quase cinco vezes superior à do seu principal concorrente no mercado francês e será praticamente o dobro da quota de mercado agregada dos seus três principais concorrentes. Além disso, a quota de mercado dos centros de serviços siderúrgicos independentes em França é bastante reduzida comparativamente a outros países limítrofes. Os centros de serviços siderúrgicos independentes representam apenas [< 30 %]* do mercado em França, ao passo que representam [> 50 %]* na Alemanha (excluindo a Renânia do Norte-Vestefália), [> 40 %]* em Itália e [> 40 %]* no Reino Unido. Por outro lado, este sector independente caracteriza-se por uma elevada fragmentação, existindo um importante número de pequenos fornecedores.

(216) Deve ser igualmente tomada em consideração a integração vertical das partes e, nomeadamente, a forte

posição da Newco no mercado a montante de produção e vendas directas de produtos planos de aço ao carbono, tanto a nível do EEE como em França. A produção das partes de aço ao carbono laminado a quente em 1999 representou [40-45 %]* da produção comunitária, enquanto a sua produção de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio representou [45-50 %]* da produção comunitária. Além disso, a investigação de mercado apurou que alguns distribuidores independentes que concorrem com a rede de distribuição da Usinor em França denotam uma forte dependência em relação aos fornecimentos assegurados pela Arbed/Aceralia; a operação conduzirá à supressão desta fonte de abastecimento alternativa. Em suma, após a operação de concentração, a nova entidade estará em condições de determinar os preços, controlar ou restringir a distribuição ou entravar a concorrência efectiva.

(217) Atendendo a estes factores, a Comissão concluiu que a operação notificada conferirá às partes o poder de entrar a concorrência efectiva ou eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no que respeita ao mercado de distribuição de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de serviços siderúrgicos em França.

b) **Centros de serviços siderúrgicos em Espanha/Portugal**

(218) Na Península Ibérica, os centros de serviços siderúrgicos representam cerca de 44 % da totalidade do fornecimento de produtos planos de aço ao carbono, enquanto os centros de armazenagem e centros de oxicorte fornecem aproximadamente 10 %. Em especial, as quantidades totais de produtos planos de aço ao carbono vendidos em Espanha e Portugal em 2000 pelos centros de serviços siderúrgicos ascenderam a 4,2 milhões de toneladas, dos quais aproximadamente [...] milhões de toneladas foram vendidos pela Usinor e [...] milhões de toneladas pela Arbed/Aceralia. A quota de mercado agregada das partes foi de [45-50 %]* em 2000 ([50-55 %]* em 1999), pelo que a concentração proposta resultará numa quota suplementar de [10-15 %]* ([10-15 %]* igualmente em 1999). Em 1999, as quotas de mercado dos seus principais concorrentes ascenderam a [10-15 %]* (Grupo Ros), [5-10 %]* (Gutser) e [5-10 %]* (A. Gallardo).

(219) Além disso, se Espanha e Portugal fossem considerados como mercados geográficos distintos, levantar-se-iam graves preocupações do ponto de vista da concorrência em ambos os países. Em 1999, a quota de mercado da Newco ter-se-ia cifrado em [40-45 %]* ([30-35 %]* + [10-15 %]*) em Espanha e em [65-70 %]* ([65-70 %]* + [< 5 %]*) em Portugal.

(220) Uma vez mais, após a operação de concentração verificar-se-á um diferencial muito significativo entre a Newco e os seus principais concorrentes. A Newco terá uma dimensão quatro vezes maior à do seu concorrente mais próximo. Além disso, os principais concorrentes da Newco serão distribuidores independentes (e não distribuidores integrados de outros produtores siderúrgicos), que dependerão em grande medida das partes notificantes para efeitos de abastecimento de produtos de aço.

Por outro lado, a Newco beneficiará de uma posição particularmente forte no sector da distribuição de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de serviços siderúrgicos e dos centros de armazenagem em França, o mercado mais próximo da Península Ibérica, restringindo assim as possibilidades de os clientes espanhóis e portugueses recorrerem a fornecedores alternativos.

(221) Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes sustentam todavia que, com base nos mercados nacionais, não haverá qualquer sobreposição substancial em Portugal, uma vez que a quota de mercado da Arbed/Aceralia é [$< 5\%$]*. Não obstante, atendendo à quota de mercado particularmente elevada da Usinor em Portugal ([$65-70\%$]*) e ao volume de vendas transfronteiras entre Portugal e Espanha, a Arbed/Aceralia representa, através das suas actividades em Espanha, a principal fonte de concorrência potencial no mercado português. Em especial, dada a diferente dimensão dos mercados português e espanhol, as vendas da Arbed/Aceralia de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de serviços siderúrgicos em Espanha ([...]* milhões de toneladas em 1999), apesar de representarem somente [$10-15\%$]* do mercado espanhol, são substancialmente mais significativas do que o mercado português de vendas de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de serviços siderúrgicos na sua globalidade (399 000 milhões de toneladas em 1999).

(222) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a operação notificada conferirá às partes o poder de entrar a concorrência efectiva ou eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no que diz respeito ao mercado de distribuição de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de serviços siderúrgicos em Espanha e Portugal.

c) Actividades dos centros de armazenagem em França

(223) A quota de mercado agregada das partes no que se refere à distribuição de todos os produtos de aço ao carbono foi de [$25-30\%$]* em 2000 ([$20-25\%$]* + [$5-10\%$]*) e ([$15-20\%$]* + [$5-10\%$]*) em 1999. Os seus concorrentes principais foram a KDI, cuja quota de mercado em 1999 ascendeu a [$25-30\%$]*, e a Descours et Cabaud, com [$15-20\%$]*.

(224) No entanto, a Newco disporá de uma quota de mercado significativamente mais elevada no que se refere à distribuição dos produtos planos de aço ao carbono ([$35-40\%$]* em 1999). A Newco terá uma dimensão muito superior à dos seus principais concorrentes no sector da distribuição de produtos planos, designadamente, a KDI (10-15%) e a Descours et Cabaud (5-10%). O restante mercado de centros de armazenagem caracteriza-se por um elevado grau de fragmentação, com mais de 500 pequenos fornecedores independentes. A clientela é igualmente fragmentada, sendo os principais clientes pequenas e médias empresas.

(225) Além disso, é de fazer notar que a Newco não só disporia de uma proporção substancial da distribuição de pro-

ductos planos de aço ao carbono em França através dos centros de armazenagem, como também de uma posição dominante a nível da distribuição dos produtos planos de aço ao carbono em França através dos centros de serviços siderúrgicos (com uma quota de mercado superior a 40%). Ademais, a Newco, em virtude da sua integração vertical, beneficiaria também de uma forte posição no mercado a montante de fabrico de produtos planos de aço ao carbono na Europa (por exemplo, [$45-50\%$]* da produção de produtos planos de aço ao carbono laminados a frio na Comunidade em 1999).

(226) Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes contestaram a apreciação da Comissão, alegando que o mercado relevante deve incluir a armazenagem de todos os produtos de aço ao carbono, em que a quota de mercado agregada das partes representa [$25-30\%$]* do mercado global, conforme acima referido (considerando 223). No entanto, esta questão foi abordada na secção relativa à definição do mercado do produto.

(227) À luz destas considerações, a Comissão concluiu que a operação notificada conferirá às partes o poder de entrar a concorrência efectiva ou eximir-se às regras da concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no que diz respeito ao mercado de distribuição de produtos planos de aço ao carbono através dos centros de armazenagem em França.

d) Centros de oxicorte em França

(228) Em 2000, as quantidades totais vendidas em França pelos centros de oxicorte elevaram-se a 200 000 toneladas, das quais aproximadamente [...]* foram vendidas pela Usinor e [...]* pela Arbed/Aceralia. A quota agregada das partes cifrou-se em [$35-40\%$]* em 2000 ([$30-35\%$]* em 1999), pelo que a concentração proposta se traduz numa quota suplementar de [$5-10\%$]* ([$5-10\%$]* igualmente em 1999). Em 1999, as quotas de mercado dos seus concorrentes principais foram as seguintes: [$5-10\%$]* (Oxymetal), [$5-10\%$]* (Devillers) e [$5-10\%$]* (Oxycentre).

(229) A quota de mercado da Newco será consideravelmente maior do que a dos seus principais concorrentes. Com efeito, a Newco terá uma dimensão que será o quádruplo do seu concorrente mais próximo. Uma parte significativa do mercado (34%) pauta-se por um elevado grau de fragmentação, com mais de 100 operadores activos. A clientela caracteriza-se igualmente por um certo grau de fragmentação: a maioria dos operadores são pequenas e médias empresas cujo consumo é muito restrito e que dispõem de um poder de negociação nulo ou pouco significativo. As importações provenientes do exterior do EEE são negligenciáveis e não constituem qualquer tipo de condicionalismo concorrencial. Além disso, o oxicorte representa um mercado em declínio, devido ao aparecimento de novas tecnologias tais como o corte a laser e a jacto de água, que tornam pouco provável a entrada de novos operadores importantes no mercado,

conforme evidenciado pelo facto de não se terem registado quaisquer entradas significativas no mercado durante os últimos cinco anos.

- (230) Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes contestaram as conclusões da Comissão, tendo invocado os seguintes argumentos: 1. as vendas da Arbed são reduzidas; e 2. a posição da Usinor inclui 100 % da produção da Eurodecoupe, muito embora esta última seja, na prática, uma filial da DHS em relação à qual a Usinor não detém o controlo exclusivo.
- (231) No que diz respeito ao primeiro argumento, as vendas da Arbed representam [5-10 %]* do mercado de centros de oxicorte em França, sendo actualmente a Arbed o segundo concorrente principal da Usinor com base no volume de vendas, ligeiramente aquém do primeiro (a Oxymetal, com uma quota de mercado de [5-10 %]* em 1999) e acima dos outros operadores no mercado (Devillers, Oxycentre, Savoy Decoupe, Bretagne Oxy e UF Acier). No que se refere ao segundo argumento, as próprias partes confirmaram que a Usinor dispõe do controlo conjunto sobre a Eurodecoupe, pelo que todas as vendas da Eurodecoupe devem ser tomadas em consideração para efeitos de apreciação da concentração proposta.
- (232) À luz destas considerações, a Comissão conclui que a operação notificada conferirá às partes o poder de entrar a concorrência efectiva ou eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA no que diz respeito ao mercado de distribuição de chapas quarto através dos centros de oxicorte em França.

e) Outros mercados afectados

- (233) Para efeitos de apreciação da concentração proposta, os outros mercados afectados no sector da distribuição são os seguintes:
1. Centros de serviços siderúrgicos nos países do Benelux e Renânia do Norte-Vestefália, em que a quota agregada das partes do mercado de distribuição dos produtos planos de aço ao carbono em 2000 foi de [20-25 %]* ([10-15 %]* + [10-15 %]*). Os seus concorrentes principais são a Corus, cuja quota de mercado se cifrou em [20-25 %]*, e a TKS, que também possui uma quota de mercado de [20-25 %]*.

Se esse mercado regional fosse ainda subdividido, as quotas de mercado da Newco em 1999 ter-se-iam cifrado em [20-25 %]* na área que engloba a Bélgica e o Luxemburgo, em [25-30 %]*, nos Países Baixos e em [15-20 %]* no mercado alemão na sua globalidade (incluindo a Renânia do Norte-Vestefália). Em todos estes três mercados, a Newco defrontaria concorrentes de dimensão comparável ou superior: a Corus na Bélgica e no Luxemburgo ([25-30 %]*) e nos Países Baixos ([25-30 %]*) e a TKS na Alemanha ([15-20 %]*).

2. Centros de serviços siderúrgicos no Reino Unido e na Irlanda, em que a quota de mercado agregada das partes em 2000 ascendeu a [15-20 %]* ([5-10 %]* + [10-15 %]*). No caso de serem considerados os mercados nacionais, a quota de mercado da Newco teria sido de [20-25 %]* no Reino Unido ([5-10 %]* + [10-15 %]*) e < 5 % (< 5 %)* + [5 %]*) na Irlanda. Em todo o caso, no mercado de distribuição dos produtos planos de aço ao carbono no Reino Unido e na Irlanda, a quota de mercado das partes é claramente inferior à da Corus ([30-35 %]*).
 3. Actividades dos centros de armazenagem nos países do Benelux e na Renânia do Norte-Vestefália, em que a quota de mercado agregada das partes no sector dos produtos planos de aço ao carbono em 2000 foi de [15-20 %]* ([10-15 %]* + [5-10 %]*). Mesmo no caso de se proceder a novas subdivisões, em função dos mercados do produto (produtos planos/produtos longos) ou dos mercados geográficos (mercados nacionais), as quotas de mercado agregadas das partes não suscitam quaisquer preocupações do ponto de vista da concorrência, atendendo às quotas de mercado dos outros operadores.
- (234) Por conseguinte, a operação não suscita graves preocupações do ponto de vista da concorrência nos mercados afectados que são descritos na presente secção.

VI. COMPROMISSOS APRESENTADOS PELAS PARTES

1. RESUMO DOS COMPROMISSOS

1. *Alienações propostas*

- (235) No intuito de dissipar as preocupações do ponto de vista da concorrência identificadas pela Comissão, as partes propuseram alienar uma série de empresas e actividades nos sectores da produção siderúrgica e distribuição do aço.

a) *Mercados de produção siderúrgica*

- (236) As partes alienarão as suas participações nas seguintes empresas:
1. Finarvedi: a Usinor aceita alienar, ou procurar alienar, a sua participação na linha de produção de aço galvanizado por imersão a quente da ISP Arvedi.
 2. Galmed: a Aceralia e a Usinor aceitam alienar, ou procurar alienar, as suas participações na Galvanizaciones del Mediterraneo SA (51 % e 24,5 % do capital social da Galmed, respectivamente). A Galmed produz aço galvanizado por imersão a quente.

3. Lusosider: a Usinor aceita alienar, ou procurar alienar, as suas participações na Lusosider Projectos Siderurgicos SA (50 % do capital social). A Lusosider produz aço laminado a frio, aço galvanizado por imersão a quente e folha-de-flandres.
4. Segal: a Sidmar da Arbed e a Cockerill Sambre da Usinor aceitam alienar, ou procurar alienar, as suas participações (detendo cada empresa 33,33 % do capital social) na Société Européenne de Galvanisation SA. A Segal produz aço galvanizado por imersão a quente.

(237) Além disso, as partes alienarão, ou procurarão alienar, as seguintes actividades:

1. Beautor: a Usinor aceita alienar, ou procurar alienar, a Beautor em La Fere, França. A Beautor possuiu um trem de laminagem a frio e uma linha de produção de aço electrogalvanizado.
2. Dudelange: a Arbed aceita alienar, ou procurar alienar, as instalações de produção de aço galvanizado por imersão a quente em Dudelange, Luxemburgo.
3. Estrasburgo: a Usinor aceita alienar, ou procurar alienar, as suas instalações em Estrasburgo, França (aço galvanizado por imersão a quente e aço com revestimento orgânico).

(238) A alienação destas últimas actividades incluirá todos os activos corpóreos e incorpóreos, bem como a transferência dos efectivos actualmente empregues nas instalações em causa.

(239) Sempre que as linhas de produção referidas nos considerandos 236 e 237 não forem integradas com trens de laminagem a frio, as partes proporão, a pedido do adquirente, a correspondente capacidade de laminagem a frio necessária ou, alternativamente, a laminagem por encomenda, em conformidade com as condições normais de mercado. Mediante pedido do adquirente, serão propostos acordos em matéria de serviços/abastecimento a título transitório. As unidades de Galmed, Beautor e Estrasburgo serão propostas em conjunto, sem prejuízo do direito de preferência inerente à Galmed.

b) Mercados de distribuição

(240) No domínio da distribuição do aço, as partes apresentaram os seguintes compromissos:

1. Cofrafer: a Arbed aceita alienar, ou procurar alienar, a Cofrafer SA, uma filial da sua propriedade a 100 %, incluindo as suas filiais Flaberga Découpe, situadas em Barberey St. Sulpice, França, a Orn'oxy-coupage, situada em Chaillou, França, e a Surfaçage

de Normandie, igualmente estabelecida em Chaillou.

2. Bamesa: a Usinor aceita alienar, ou procurar alienar, todas as suas participações na Bamesa Aceros, S.L., ou, alternativamente, transferir a eventual participação minoritária remanescente para um mandatário independente, até que as acções possam ser vendidas (actualmente, a Usinor detém a propriedade directa e indirecta de 49 % do capital social da Bamesa, em relação à qual dispõe do controlo conjunto).

2. Compromissos e procedimento conexos

(241) As partes comprometeram-se a respeitar uma série de obrigações conexas destinadas a assegurar a manutenção da plena viabilidade económica e da competitividade das actividades alienadas, incluindo a designação de um mandatário responsável por acompanhar a implementação dos compromissos. Além disso, os compromissos definem de forma pormenorizada o procedimento de alienação. O texto integral dos compromissos figura no anexo à presente decisão.

2. APRECIACÃO DOS COMPROMISSOS

1. Produtos galvanizados

(242) Em termos de quotas de mercado, as alienações propostas farão com que a Newco se aproxime em muito maior grau do nível da Usinor antes da operação de concentração. Em 1999 e, em termos de vendas totais, a Usinor deteve uma quota de mercado de [30-35 %]* no sector do aço do aço galvanizado, face aos [10-15 %]* detidos pela Arbed/Aceralia. Após as alienações, a quota de mercado agregada da Usinor e da Arbed e Aceralia passará de [40-45 %]* para [35-40 %]*. Mais de [5-10 %]* da quota de mercado das partes será por elas alienadas, o que rectificará a sua posição no mercado. Os dados relativos a 2000 são bastante semelhantes, conforme se depreende do quadro 25.

QUADRO 25

Vendas da Newco e alienações propostas

(em milhões de toneladas)

Aço galvanizado	1999	2000
Vendas da Newco	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Alienações propostas	[...]*	[...]*
Vendas após as alienações	[...]*	[...]*
Vendas totais	[...]*	[...]*
Newco após as alienações	[35-40 %]*	[35-40 %]*

- (243) No que se refere à capacidade, as alienações propostas também reduzirão de forma significativa a quota de mercado da Newco, que passará de [40-45 %]* para [35-40 %]* em 2002-2003, conforme ilustrado pelo quadro 26.

QUADRO 26

Capacidade da Newco e alienações propostas*(em milhões de toneladas)*

Aço galvanizado	2002	2003
Capacidade da Newco	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Alienações propostas	[...]*	[...]*
Capacidade após as alienações	[...]*	[...]*
Capacidade no mercado	[...]*	[...]*
Newco após as alienações	[35-40 %]*	[35-40 %]*

- (244) Com tais quotas de mercado, a possibilidade de a Newco poder vir a aumentar unilateralmente os preços e restringir a produção será mais remota, devido nomeadamente à melhoria potencial da posição concorrencial dos seus concorrentes directos após as alienações.

- (245) As alienações propostas melhorarão a estrutura do mercado de duas formas. Se os concorrentes de maior dimensão, tais como a TKS ou a Corus vierem a adquirir algumas das instalações em causa, tal reduzirá o diferencial em termos de dimensão entre estas empresas e a Newco. Se os concorrentes de menor envergadura (como a Salzgitter ou a Voest-Alpine) adquirirem algumas das instalações, tal criará uma nova força concorrencial que passará a deter aproximadamente [5-10 %]* do mercado. Seria assim criado um concorrente com a mesma dimensão que a Arbed/Aceralia.

- (246) Além disso, as alienações propostas dissipariam os problemas identificados na comunicação de objecções no que diz respeito ao sector automóvel. Mais de 65 % das alienações prendem-se com este sector. O inquérito de mercado revelou que o processo de homologação decorre a nível das instalações. Deste modo, os adquirentes potenciais adquiririam igualmente o acesso a alguns clientes automóveis, mediante a aquisição das instalações que asseguram o abastecimento a estes clientes. Como explicado pelas partes na sua resposta, o fornecimento de aço ao sector automóvel está efectivamente sujeito a um processo concorrencial. Com as alienações propostas, os clientes do sector automóvel estarão em condições de obter fontes de abastecimento alternativas para além da Newco, uma vez que os novos concorrentes ou os concorrentes mais fortes poderão participar neste processo concorrencial.

- (247) Além disso, na sequência das alienações, desaparecerá em grande medida o regime de propriedade comum detido pelos maiores fabricantes siderúrgicos comunitários no mercado de produtos de aço galvanizado. Tal

atenuará os incentivos e as possibilidades de os concorrentes procederem a uma coordenação potencial do seu comportamento.

- (248) Por último, uma vez que as alienações serão realizadas no «território nacional» das empresas que são partes na concentração (área englobando a França, Espanha e Portugal, bem como os países do Benelux), reduzirão igualmente os incentivos em termos de criação de mercados geográficos subcontinentais para estes produtos.

- (249) Estas considerações foram confirmadas pelo critério de mercado adoptado pela Comissão para apreciar os compromissos propostos.

2. Distribuição do aço

- (250) As alienações propostas dissiparão as preocupações do ponto de vista da concorrência identificadas pela Comissão no que se refere a diversos mercados de distribuição em França e Espanha/Portugal.

- (251) Em França, a alienação da Cofrafer fará com que a quota de mercado global da Newco passe de cerca de [40-45 %]* para aproximadamente [35-40 %]* no mercado de centros de serviços siderúrgicos, com base nos dados registados em 2000. No que respeita aos mercados de centros de armazenagem de produtos planos de aço ao carbono e centros de oxicorte, as quotas de mercado da Newco após as alienações rondarão os [30-35 %]*. Factor mais importante ainda, a alienação eliminará as sobreposições nos mercados de centros de serviços siderúrgicos, centros de armazenagem e centros de oxicorte em França, uma vez que inclui todas as operações de distribuição de aço da Arbed/Aceralia nestes mercados.

- (252) Além disso, a alienação da Bamesa reduzirá de forma significativa as quotas de mercado da Newco no que se refere aos centros de serviços siderúrgicos em Espanha/Portugal. Com base nas quotas de mercado detidas em 2000, a participação da Newco na Bamesa representa cerca de [15-20 %]* do mercado. Após a alienação, a quota de mercado da Newco passará de [45-50 %]* para [25-30 %]*. Tal deve ser comparado com os [10-15 %]* detidos pelo Grupo Ros, os [5-10 %]* da Gutser e os [5-10 %]* da A. Gallardo. Se forem considerados os mercados nacionais, a quota de mercado da Newco passará de [40-45 %]* para [25-30 %]* em Espanha, e de [65-70 %]* para [30-35 %]* em Portugal. Por conseguinte, a alienação permitirá a um concorrente aumentar a sua quota de mercado de forma substancial, compensando o desequilíbrio criado pela concentração entre a Usinor, a Arbed e a Aceralia.

- (253) Estas considerações foram confirmadas pelo critério de mercado adoptado pela Comissão para apreciar os compromissos propostos.

3. Conclusões

- (254) Por conseguinte, a Comissão considera que os compromissos dirimem de força satisfatória as preocupações do ponto de vista da concorrência identificadas pela Comissão, tanto nos mercados de aço galvanizado como de distribuição do aço.

VII. CONCLUSÕES

- (255) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que, na condição de os compromissos delineados no anexo à presente decisão serem plenamente respeitados, a concentração proposta não suscitará problemas da concorrência e não conferirá nomeadamente à Newco Steel o poder de:
- determinar os preços, controlar ou restringir a produção ou a distribuição, ou ainda entrar a concorrência efectiva numa parte substancial dos mercados do produto relevantes, ou
 - eximir-se às regras de concorrência estabelecidas nos termos do Tratado CECA, em especial, mediante a criação de uma posição artificialmente privilegiada da qual decorrem vantagens significativas em termos de acesso ao abastecimento ou aos mercados.
- (256) Uma vez que são assim preenchidos os requisitos previstos no n.º 2 do artigo 66.º do Tratado CECA, a operação de concentração proposta pode ser autorizada, na condição de as partes respeitarem plenamente os seguintes compromissos (sem prejuízo de quaisquer alterações em conformidade com a cláusula em matéria de revisão estabelecida no anexo e):
- [...]* (Ver versão não confidencial dos compromissos no anexo).
- (257) Estes aspectos dos compromissos constituem condições, uma vez que a sua observância (sem prejuízo de quaisquer alterações em conformidade com a cláusula em matéria de revisão), é indispensável para assegurar as transformações estruturais necessárias nos mercados

relevantes. Os restantes aspectos dos compromissos, referentes às medidas de implementação que são necessárias para assegurar as transformações estruturais pretendidas, constituem obrigações na acepção do quinto parágrafo do n.º 5 do artigo 66.º do Tratado CECA,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A operação mediante a qual as empresas Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA e Usinor SA procedem à sua fusão na empresa Newco Steel é autorizada nos termos do n.º 2 do artigo 66.º do Tratado CECA, sob reserva da plena observância dos compromissos delineados no anexo e, nomeadamente, das seguintes condições: ...

[...]* (Ver versão não confidencial dos compromissos no anexo).

Artigo 2.º

Os destinatários da presente decisão são as seguintes partes notificantes.

Feito em Bruxelas, em 21 de Novembro de 2001.

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão

ANEXO

A versão integral e original do texto de condições e obrigações referido no artigo 1 está disponível no seguinte endereço da Comissão:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.
