

Decisione della Commissione

del 30.10.2001

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune

e con il funzionamento dell'accordo SEE

(Caso n. COMP/M.2420 - Mitsui/CVRD/Caemi)

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a),

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione, del 26 maggio 2000, di avviare la procedura nel caso di specie,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di concentrazioni³,

vista la relazione finale del consigliere-auditore relativa al caso di specie,

¹ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

³ GU ...

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

- (1) Il 31 maggio 2001 è pervenuta alla Commissione la notifica, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, di una concentrazione con la quale Mitsui e Companhia Vale do Rio Doce ("CVRD") acquisirebbero il controllo congiunto di Caemi Mineração e Metalurgia SA (Caemi) attraverso l'acquisto di azioni.
- (2) Dopo avere esaminato la notifica, il 3 luglio 2001 la Commissione è giunta alla conclusione che l'operazione notificata rientrava nel campo di applicazione del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio e faceva emergere seri dubbi riguardo alla sua compatibilità con il mercato comune e con l'accordo SEE. Il 29 agosto 2001 la Commissione ha emesso una comunicazione delle obiezioni, cui ha fatto seguito, il 24 settembre 2001, l'audizione delle parti.

I. LE PARTI

- (3) Mitsui è una società giapponese che è attiva nel commercio mondiale di vari prodotti primari e di altro tipo, fra cui il minerale di ferro, e che possiede partecipazioni di minoranza e di maggioranza in svariate società minerarie australiane e indiane attive nell'estrazione del minerale di ferro, inclusa una significativa partecipazione di minoranza nel secondo maggiore giacimento di minerale di ferro al mondo, Robe River. Mitsui, inoltre, provvede al finanziamento e ad altre forme di sostegno di progetti relativi alle attività commerciali di altre società.
- (4) CVRD, con sede in Brasile, è una società mineraria diversificata nonché il maggiore produttore al mondo di minerale di ferro. La società esercita già il controllo esclusivo o comune della maggioranza della produzione brasiliana di minerale di ferro, fatta soprattutto eccezione per Mineração Brasileiras Reunidas SA (MBR), una controllata di Caemi. CVRD ha recentemente acquisito Ferteco Mineração SA (Ferteco), il terzo produttore brasiliano di minerale di ferro. La società è inoltre attiva nel trasporto commerciale (ferrovie, operazioni portuali e spedizioni). Oltre al minerale di ferro, CVRD produce anche una serie di altri prodotti, ovvero fertilizzanti, caolino, bauxite metallurgica, pasta di legno e carta.
- (5) Caemi è una società di proprietà pubblica organizzata ai sensi delle leggi brasiliane. Essa detiene partecipazioni azionarie in imprese attive nella produzione e nella vendita di minerale di ferro in Brasile e Canada, di caolino e bauxite calcificata refrattaria in Brasile nonché in attività logistiche correlate (trasporto ferroviario e operazioni portuali in Brasile). La società è attiva nel settore del minerale di ferro attraverso la sua partecipazione di controllo dell'84,6% in MBR (Brasile) e attraverso la sua partecipazione di controllo congiunto del 50% in Quebec Cartier Mining Company (QCM) (Canada), di cui l'altro azionista controllante è Dofasco, il principale produttore integrato di acciaio canadese. MBR è il secondo produttore di minerale di ferro in Brasile (preceduto da CVRD) e il quarto produttore mondiale di minerale di ferro (i primi tre sono CVRD, Rio Tinto e BHP).

II. L'OPERAZIONE

- (6) Mitsui possiede attualmente il 40% delle azioni con diritto di voto di Caemi. Il rimanente 60% delle azioni con diritto di voto di Caemi è di proprietà dei "Frering" (due fratelli della famiglia Frering e [...]*). Ai fini dell'acquisizione, Mitsui ha costituito una società interamente controllata, "la Mitsui Holding Company" (MHC), che sarà controllata congiuntamente da Mitsui e CVRD (si veda in appresso).
- (7) L'acquisizione del controllo comune di Caemi da parte di Mitsui e CVRD sarà realizzata in due fasi, descritte nel seguito:
- [La prima fase dell'operazione di concentrazione prevede l'esercizio, da parte di Mitsui, del suo preesistente]* diritto di prelazione sulla quota dei Frering. Nella seconda fase CVRD rileverà da Mitsui il 50% delle azioni con diritto di voto di Caemi]*:
- (i) [...]*.
- (ii) [...]*
- (8) Analogamente una volta formalizzata l'acquisizione, le azioni con diritto di voto di Caemi saranno controllate in comune da CVRD e Mitsui. Secondo le parti, l'accordo di acquisto MHC/Frering e l'accordo di alleanza strategica dipendono l'uno dall'altro, nel senso che la fase uno dell'operazione non può avvenire senza che sia completata la fase due. Pertanto il necessario esito finale del gruppo di operazioni notificate è l'acquisizione del controllo comune di Caemi ad opera delle parti notificanti. Di conseguenza l'operazione, strutturata in più fasi, costituirebbe un'unica operazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CEE) n. 4064/89.

III. DIMENSIONE COMUNITARIA

- (9) Il fatturato mondiale aggregato combinato delle imprese interessate è superiore a 5 miliardi di EUR (Mitsui: 78 miliardi di EUR nell'esercizio fiscale chiuso al 31 marzo 2000; CVRD: 5,5 miliardi di EUR nell'esercizio fiscale chiuso al 31 dicembre 2000; Caemi: 560 milioni di EUR nell'esercizio fiscale chiuso al 31 dicembre 2000). Ciascuna delle società realizza un fatturato su scala comunitaria superiore a 250 milioni di EUR (Mitsui [...]*; CVRD: [...]* di EUR; Caemi [...]* di EUR) ma non realizza più di due terzi del suo fatturato comunitario aggregato in un solo e medesimo Stato membro. L'operazione notificata ha pertanto una dimensione comunitaria.
- (10) Nessuna delle imprese interessate dall'operazione è attiva nella produzione o nella distribuzione di minerali di ferro nei territori contemplati dal trattato CECA. Tuttavia le imprese svolgono simili attività in paesi terzi. Pertanto tali aspetti della presente concentrazione non rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 66, paragrafo 1, del trattato OCSE.

* Alcune parti del presente testo sono state modificate per tutelare informazioni riservate e sono racchiuse fra parentesi quadre e contrassegnate da un asterisco.

IV. DESCRIZIONE GENERALE DEL SETTORE DEI MINERALI DI FERRO

- (11) Gli unici mercati interessati dall'operazione saranno quelli dei minerali di ferro. Il minerale di ferro è una materia prima venduta quasi esclusivamente all'industria dell'acciaio. Le società di estrazione vendono i minerali di ferro ai produttori di acciaio principalmente in tre forme: fini da sinterizzare, lump (ovvero minerale in pezzatura) e pellet. Nella sezione V in appresso è illustrato in dettaglio il motivo per il quale la Commissione ritiene che queste tre forme di minerale costituiscano mercati del prodotto rilevanti distinti.

A. L'APPROVVIGIONAMENTO IN MINERALE DI FERRO

Estrazione dei minerali di ferro

- (12) Il ferro è il secondo metallo più diffuso (dopo l'alluminio) e forma il 4,6% circa della crosta terrestre. Malgrado la varietà delle forme mineralogiche in cui il ferro è presente in natura, soltanto poche di queste sono rilevanti sotto il profilo commerciale, in particolare gli ossidi ferrosi magnetite, ematite, limonite e ilmenite. Nel processo di produzione del ferro, ovvero la prima fase della produzione dell'acciaio, l'ossigeno è eliminato attraverso il cosiddetto processo di "riduzione". Si estraggono inoltre altre forme di minerali di ferro, ovvero i carbonati come la siderite, i solfuri e i silicati.
- (13) I depositi di minerali di ferro variano notevolmente per composizione chimica nelle varie regioni del mondo. Le risorse più consistenti si trovano nelle cosiddette formazioni ferrose a bande (BIF, *banded iron formation*), altresì note come taconiti e itabiriti. Queste BIF possono avere uno spessore di centinaia di metri e una larghezza di migliaia di chilometri. I giacimenti più importanti sotto il profilo commerciale si trovano in Brasile, nell'Australia occidentale, nella regione canadese del lago Superiore, a Krivoi Rog in Ucraina e a Kursk in Russia.
- (14) Le riserve mondiali di minerali di ferro sono attualmente stimate in circa 140 000 Mt³. Le riserve di minerale più estese (in termini di tenore in ferro) si trovano rispettivamente in Ucraina, Cina, Australia, Russia, USA, Brasile e Kazakistan. Il tenore in ferro varia notevolmente da un paese all'altro: il minerale cinese, ad esempio, ha un tenore in ferro molto basso (ca. 32%), mentre il minerale brasiliano ha un tenore in ferro elevato (ca. 63%).
- (15) Oltre il 95% di tutto il minerale di ferro è estratto utilizzando tecniche a cielo aperto, per via delle economie di scala e del valore unitario piuttosto basso che il ferro possiede rispetto ad altri metalli. L'unica società che estrae notevoli quantità di minerale di ferro da una miniera sotterranea è la svedese LKAB. Nella coltivazione a cielo aperto, il processo iniziale prevede lo sbancamento, ovvero la rimozione del "terreno di copertura" dagli strati di minerale. Successivamente è spesso necessaria un'operazione di abbattimento con esplosivi per ridurre il minerale ad una dimensione che consenta di caricarlo facilmente con escavatori e/o pale cariatrici frontali su camion, vagoni ferroviari o nastri trasportatori e di trasportarlo fino ad un frantoio, dove sarà sottoposto a frantumazione primaria e a classificazione granulometrica.

³ The Economics of Iron Ore, Fourth Edition 2000 (Roskill)

- (16) Successivamente quasi tutto il minerale di ferro è sottoposto a "preparazione"⁴, ovvero a frantumazione, macinazione, separazione, vagliatura e classificazione granulometrica. Tali passaggi eliminano dal minerale le impurità, quali la silice e l'allumina, e lo riducono nella forma e nella dimensione voluta dalla società di estrazione. Il grado di preparazione del minerale dipende dalla natura del deposito di minerale di ferro, dai livelli di impurità presenti nel minerale e dalle specifiche del cliente. I fini e il lump sono generalmente prodotti una volta che il minerale grezzo è stato frantumato e macinato. Un'ulteriore preparazione può inoltre produrre un concentrato di minerale di ferro che è solitamente pellettizzato (ovvero trasformato in pellet di minerali di ferro) in un impianto di pellettizzazione sito in prossimità della miniera.
- (17) Ogni miniera produce lump e fini come risultato inevitabile del processo di estrazione. Tuttavia nella produzione di ogni miniera il rapporto fra minerali fini e lump dipende dalla natura dei depositi di minerali di ferro (ad esempio la durezza). Molte miniere producono una quantità di lump piuttosto modesta, dato che il materiale ferroso del lump tende a scomporsi in piccole particelle in fase di estrazione e movimentazione (gran parte del minerale brasiliano, ad esempio, presenta tale caratteristica). Di conseguenza gran parte del lump importato nella Comunità proviene dall'Australia, dalla Repubblica Sudafricana e dall'India. Le miniere brasiliane e venezuelane producono una certa quantità di lump che tuttavia rappresenta una percentuale decisamente inferiore della loro produzione di minerali complessiva. Le miniere contenenti minerale a basso contenuto ferroso (dell'ordine del 30-35%), ad esempio quelle statunitensi, canadesi e cinesi, non vendono lump ovvero ne vendono una quantità minima, in quanto è necessario frantumare finemente il minerale per produrre concentrati di minerali di ferro con un tenore in ferro accettabile sul piano commerciale.
- (18) Analogamente non tutti i minerali possono essere utilizzati adeguatamente ed economicamente per la produzione di pellet. Da sempre le pellet sono prodotte nel continente americano e in Europa. Gli impianti di pellettizzazione destinati a servire il mercato di esportazione sono costruiti per lo più in Svezia, Canada, Venezuela e Brasile. Uno dei motivi è che la carica, o materia prima, per la pellettizzazione è prodotta macinando e concentrando i fini naturali e non tutti i minerali sono adatti alla concentrazione. In particolare le parti hanno indicato che la pellettizzazione è stata tentata in passato nell'Australia occidentale ma senza successo.
- (19) Un'altra importante conseguenza della geologia della miniera è la qualità del minerale. La qualità è misurata principalmente in termini di tenore in ferro (che dovrebbe essere il più elevato possibile) e di livello di impurità (che dovrebbero essere ridotte al minimo). Viene riservata una particolare attenzione alla perdita per ignizione ("LOI", *loss on ignition*, principalmente acqua di cristallizzazione) e alla presenza di silice, fosforo e allumina, che producono effetti negativi sul funzionamento dell'altoforno.
- (20) In base ai dati forniti dalle parti, si osservano notevoli differenze qualitative fra i minerali prodotti nelle varie regioni. In termini generali si può affermare che (i) il minerale brasiliano è un prodotto di elevata qualità; (ii) per tradizione anche il

⁴ Il minerale venduto direttamente dalla miniera senza essere sottoposto a preparazione è noto con il termine di "grezzo di miniera" o "*tout-venant*"

minerale australiano è considerato un prodotto di alta qualità ma le miniere sono in fase di esaurimento e sono rimpiazzate da miniere più recenti (Yandi, Robe River ecc.) con un tenore in silice e un LOI più elevati [...]*, (iii) il minerale sudafricano è ad alto contenuto di alcali, che ne limitano l'impiego negli altiforni; (iv) il minerale svedese è un materiale per la sinterizzazione di buona qualità che presenta un alto tenore in ferro e produce pellet di elevata purezza e dalle ottime prestazioni; infine (v) come suindicato, i minerali di ferro canadesi, statunitensi e cinesi hanno un ridotto tenore in ferro (dell'ordine del 30-35%, mentre i minerali brasiliani e australiani hanno un tenore in ferro superiore al 60%).

- (21) Come suindicato, gli impianti di pellettizzazione dei minerali di ferro sono in genere adiacenti alle miniere o ai porti di esportazione, in quanto le pellet non si disgregano durante il trasporto. Le pellet di qualità superiore sono ottenute dai minerali brasiliani, canadesi e svedesi. La maggioranza delle miniere dislocate fuori dall'Australia potrebbe, almeno teoricamente, effettuare gli investimenti necessari per iniziare a produrre pellet di minerali di ferro. In genere la produzione di pellet presuppone la costruzione di un impianto di pellettizzazione, ad un costo di circa 50-60 USD per tonnellata annua di capacità, a condizione che la produzione di minerali di ferro sia di qualità adeguata.

Forme di minerale di ferro

- (22) Circa il 99% di tutto il minerale di ferro è utilizzato nella produzione di acciaio, prevalentemente nelle acciaierie che producono ferro con il metodo degli altiforni. L'altoforno converte il minerale di ferro in ghisa grezza o di prima fusione, che successivamente viene convogliata in un convertitore basico a ossigeno (BOF, *basic oxygen furnace*) e convertita in acciaio. I tipi di minerale di ferro e la rispettiva percentuale di impiego sono stabiliti (e modificati di volta in volta) dal produttore di acciaio in funzione di considerazioni di ordine tecnologico e metallurgico e delle condizioni di mercato (disponibilità e prezzo del minerale di ferro e domanda di prodotti di acciaio).
- (23) Il minerale di ferro estratto dalla miniera si presenta in due forme: lump (con diametro compreso tra 6 e 30 mm) e fini (con diametro inferiore a 6 mm). Per motivi tecnici, soltanto il lump può essere direttamente caricato nell'altoforno (i fini sono di dimensioni troppo ridotte e tendono a bloccare il processo di riduzione avviato nell'altoforno). In passato l'unico tipo di minerale di ferro commercializzato era il lump, mentre i fini estratti dalla miniera erano considerati materiali di scarto.
- (24) Per potere utilizzare anche i fini, sono stati così sviluppati due processi di agglomerazione: la sinterizzazione e la pellettizzazione. La sinterizzazione agglomera i fini (ovvero carica con diametro compreso tra 1 e 6 mm), mentre la pellettizzazione agglomera i super fini (ovvero carica con diametro inferiore a 1 mm) trasformandoli in pellet. In genere le acciaierie dispongono di propri impianti di sinterizzazione, in quanto l'agglomerato tende a disgregarsi durante il trasporto. Viceversa le pellet non si disgregano durante il trasporto e gli impianti di pellettizzazione possono dunque essere ubicati presso le miniere o nelle immediate vicinanze. Alcune acciaierie europee hanno dunque convertito parte dei loro minerali di importazione in pellet, anziché effettuare gli investimenti necessari per migliorare sul piano ecologico le prestazioni dei loro impianti di sinterizzazione (la sinterizzazione è un processo costoso sotto il profilo dell'adeguamento alla normativa ambientale). Questa tendenza non si è

osservata in Giappone, paese in cui le acciaierie hanno scelto, invece, di investire migliorando i propri impianti di sinterizzazione.

- (25) Grazie allo sviluppo dei procedimenti di sinterizzazione e pellettizzazione, i gestori degli altiforni possono scegliere fra fini (che saranno sinterizzati dal gestore dell'altoforno), lump e pellet. Per motivi complessi legati alla necessità di perfezionare il funzionamento degli altiforni per massimizzare le efficienze complessive e ridurre al minimo i costi, la maggioranza degli altiforni utilizza una combinazione delle tre forme di minerale.
- (26) Proprio per le considerazioni di cui sopra, la percentuale di fini sinterizzati utilizzata da un altoforno tende a variare da un'acciaieria all'altra. Tuttavia, fatte salve alcune eccezioni, le acciaierie di una data regione sono tendenzialmente confrontate alle medesime condizioni di approvvigionamento e pertanto tendono ad acquistare quantità comparabili di ciascuna forma di minerale di ferro. Di conseguenza, le parti calcolano che i fini sinterizzati rappresentano il 60% circa del "letto di fusione" (ovvero la carica o materia prima) utilizzata dai comuni altiforni in Europa e in Asia, mentre rappresenterebbero meno del 10% della carica di un tipico altoforno statunitense. Anche i gestori degli altiforni hanno preferenze diverse riguardo alla percentuale relativa di lump contenuta nella carica. In Europa l'utilizzo del lump tende ad essere il 20% circa della carica totale, mentre negli USA tale percentuale si avvicina al 10%. In Asia l'impiego di questa forma di minerale è del 25% circa (data soprattutto la prossimità delle miniere australiane, che producono una maggiore quota di lump). Anche il relativo impiego di pellet varia notevolmente da una regione all'altra. In Europa le pellet rappresentano il 20% circa della carica, mentre negli USA tale percentuale sale all'80% circa e in Asia è di appena il 5%-10%.
- (27) Infine il minerale di ferro può anche essere convertito in ferro ridotto in un forno per la riduzione diretta (DR, *direct reduction*). Il forno DR utilizza due principali forme di minerale di ferro di qualità DR, ovvero il lump e le pellet. Il minerale deve essere di qualità particolarmente elevata (elevato tenore in ferro e livelli ridotti di impurità quali silice, fosforo e zolfo). Il ferro ridotto può successivamente essere alimentato in un forno elettrico ad arco per essere convertito in acciaio.

Produzione mondiale di minerale di ferro

- (28) La produzione mondiale complessiva di minerali di ferro nel 2000 è stata di circa 931 milioni di tonnellate (Mt), con un aumento rispetto agli 868 Mt del 1999 e agli 878 Mt del 1998. La produzione di minerale di ferro segue l'andamento della produzione di acciaio e dunque è di natura ciclica. A sua volta la domanda di acciaio è fortemente correlata ai cicli economici, in particolare ai cicli di attività nei settori automobilistico e edilizio. Dal 1950 la produzione di minerale di ferro è cresciuta ad un tasso medio del 2,6% l'anno, raggiungendo un picco di 967 Mt nel 1988.

Produzione mondiale (milioni di tonnellate)

	Fini	Lump	Pellet	Totale
1998	509	141	228	878
1999	510	135	223	868
2000	540	145	254	938

Stime delle parti e dati UNCTAD

- (29) I principali paesi produttori di minerali di ferro sono (in base ai dati di produzione 2000): Brasile (236 Mt), Australia (176 Mt), Cina (96 Mt), Russia (87 Mt), India (75 Mt), USA (63 Mt), Ucraina (55 Mt), Canada (36 Mt) e Repubblica Sudafricana (34 Mt). Tuttavia la percentuale di produzione esportata da ciascuno di tali paesi varia notevolmente (tonnellate esportate nel 2000): Brasile (160 Mt), Australia (165 Mt), Cina (esportazioni pari a zero), Russia (15 Mt), India (35 Mt), USA (6 Mt), Ucraina (19 Mt), Canada (27 Mt) e Repubblica Sudafricana (21 Mt).

Commercio marittimo di minerali di ferro

- (30) Prima della seconda guerra mondiale le acciaierie erano generalmente ubicate in prossimità dei giacimenti di minerali di ferro, per via dell'elevato costo di trasporto del minerale. Lo sviluppo di vaste riserve di elevata qualità (BIF) in Brasile e Australia ha tuttavia modificato la struttura dell'industria di estrazione del minerale di ferro, un tempo costituita per lo più da produttori di dimensioni piuttosto modeste ubicati in prossimità delle principali acciaierie e oggi caratterizzata dallo sviluppo di un numero sempre maggiore di miniere di grandi dimensioni lontane dalle zone di consumo. Tale trasformazione è sostanzialmente il risultato delle economie di scala associate a grandi miniere di questo tipo. Lo sviluppo di queste miniere ha determinato l'intensificarsi del trasporto del minerale via mare su grandi navi portarinfuse (che oggi trasportano circa metà della produzione mondiale), che a sua volta ha reso inevitabile investire nelle strutture portuali affinché possano accogliere navi di dimensioni sempre maggiori che consentono di ridurre i costi unitari di trasporto.
- (31) Ciononostante, gran parte della produzione mondiale di minerale di ferro è ancora trasportata fino ai clienti attraverso vie alternative a quella marittima. Gli esempi di maggiore spicco sono gli USA, l'Europa dell'Est e la Cina, che hanno ancora una notevole produzione nazionale di minerali di ferro, per la maggior parte ancora destinata al consumo interno. Inoltre questa produzione interna è in gran parte di tipo *captive*, ovvero vincolata. Negli USA, ad esempio, i produttori di acciaio detengono il 60% circa della capacità di produzione nazionale e dunque la maggioranza della produzione non raggiunge il mercato aperto. Viceversa nell'Europa occidentale (fatta soprattutto eccezione per la Svezia) la produzione di minerali di ferro è quasi completamente scomparsa.
- (32) Soprattutto in conseguenza del succitato calo della produzione di minerali di ferro nell'Europa occidentale, e anche in seguito alla crescita dell'industria dell'acciaio asiatica, la domanda di minerale di ferro trasportato via mare è cresciuta in maniera significativa negli ultimi anni. L'Europa occidentale e l'Asia dell'Est (Giappone, Corea del Sud e Taiwan) sono oggi largamente dipendenti dalle importazioni di minerale di ferro via mare. Nonostante la produzione interna di minerale di ferro, anche in Cina il consumo di minerale di ferro importato è in rapida crescita, a fronte di un aumento della domanda.

Commercio marittimo (milioni di tonnellate) (stime Fearnleys⁵)

	Fini	Lump	Pellet	Totale
1998	260	85	72	417
1999	253	87	71	411

⁵ Queste statistiche si basano su dati pubblicati dalla compagnia di navigazione norvegese Fearnleys

	Fini	Lump	Pellet	Totale
2000	288	85	82	455

- (33) Per quanto riguarda le esportazioni del minerale di ferro, predominano le spedizioni provenienti dall'America del Sud (soprattutto Brasile) e dall'Oceania (soprattutto Australia). Questa tendenza è in crescita: nel 1989 il 60% delle esportazioni di minerale di ferro nel mondo proveniva dall'Oceania o dall'America del Sud, mentre nel 1999 tale quota combinata era salita al 70%. Tale tendenza sembra destinata a protrarsi. Le tariffe di nolo variano notevolmente da un anno all'altro a seconda della rotta marittima prescelta. Tali tariffe sono particolarmente sensibili ai movimenti dei prezzi del petrolio e alla disponibilità di navi adeguate.
- (34) In parte a causa di una precisa politica di diversificazione attuata dai produttori di acciaio giapponesi (volta ad evitare una dipendenza eccessiva dai due fornitori australiani), le esportazioni di minerale di ferro brasiliano sono distribuite in maniera più estesa rispetto a quelle australiane. Questa maggiore distribuzione del minerale brasiliano è dovuta anche alla più vasta gamma di prodotti offerta dai produttori brasiliani (ad esempio è quasi nulla la quantità di pellet distribuita dai fornitori australiani), al fatto che alcuni produttori di acciaio giapponesi detengono partecipazioni in impianti di produzione di pellet brasiliani e alla politica di *freight sharing* dei clienti giapponesi (descritta più dettagliatamente in appresso).

Ostacoli all'entrata nel mercato dei minerali di ferro

- (35) Diversi fattori rendono difficile e costosa l'entrata di nuovi operatori nel mercato del minerale di ferro. In effetti negli ultimi anni nessun nuovo concorrente di rilievo è approdato a questo mercato. È inoltre probabile che un eventuale nuovo accesso si verifichi sotto forma di acquisizione di un operatore esistente.
- (36) Individuare nuove riserve di minerali di ferro sfruttabili commercialmente, con una qualità ed economie di scala sufficienti per competere sul mercato mondiale, presuppone notevoli costi connessi all'attività di prospezione e agli studi di fattibilità. Ottenere i diritti minerari per lo sfruttamento di nuovi giacimenti e i necessari permessi per sviluppare e gestire tali giacimenti, oltre alle infrastrutture ferroviarie e portuali adiacenti, richiede in genere vari anni di trattative di ampio respiro con le autorità di governo. In alcuni paesi, ad esempio la Liberia e la Guinea, lo sviluppo di depositi di minerale di elevata qualità è stato ostacolato dall'instabilità politica. Inoltre molte delle riserve mondiali di elevata qualità conosciute sono già nelle mani dei tre maggiori produttori di ferro: CVRD, Rio Tinto e BHP.
- (37) Può capitare che una nuova miniera si avvalga dell'infrastruttura ferroviaria e portuale esistente delle miniere vicine. Di norma, comunque, i costi di sviluppo della miniera, dei collegamenti ferroviari e delle strutture portuali sono assai ingenti e vanno da varie centinaia di milioni a vari miliardi di EUR. Per tali ragioni le nuove miniere, per poter competere sul mercato mondiale, devono realizzare economie di scala assai rilevanti.
- (38) Nella maggioranza dei casi l'ampliamento della capacità si è dunque tradotto nell'espansione delle miniere esistenti o nell'apertura di nuove miniere adiacenti ai giacimenti (espansione "*brownfield*"). L'ultimo sviluppo di un importante giacimento "*greenfield*" è costituito dalla miniera di CVRD di Carajas nel nord del Brasile, aperta

con una capacità iniziale di 35 Mt ad un costo di 3,5 miliardi di USD a metà degli anni '80 e successivamente ampliata fino a raggiungere una capacità di 50 Mt ad un costo aggiuntivo di 500 milioni di USD.

- (39) La costruzione e la gestione degli impianti di pellettizzazione devono superare una minore quantità di ostacoli. Il costo di costruzione di un impianto di pellettizzazione è attualmente di circa 50-60 USD per tonnellata di capacità annua. La capacità dell'impianto di pellettizzazione può variare da un minimo di 1,5 Mt fino a 7 Mt o più, con un costo totale compreso fra 100 e 420 milioni di USD.
- (40) Nella loro risposta le parti sostengono che, sebbene gli ostacoli all'entrata nel settore delle miniere *greenfield* siano significativi, essi non sono insormontabili. In particolare le parti indicano che alcune attrezzature e il know-how utilizzati nell'industria del ferro sono comuni ad altri comparti minerari e che non esistono ostacoli sul piano tecnico. La Commissione ritiene che ciò non influisca affatto sulla conclusione di cui sopra, in quanto i principali ostacoli all'entrata non interessano né l'attrezzatura né il know-how nel settore minerario.

Elevato tasso di utilizzo della capacità

- (41) Secondo alcuni dei principali operatori presenti sul mercato, l'utilizzo della capacità nel settore del minerale di ferro trasportato per via marittima si avvicina al 100% e tale andamento ha caratterizzato gran parte degli ultimi dieci anni. Inoltre in genere il minerale di ferro non viene stoccato in quantità significative dalle imprese estrattive o dai produttori di acciaio. Le scorte di minerale di ferro sono infatti costose. Produttori e consumatori tendono a mantenere scorte soltanto per fare fronte a fluttuazioni a breve termine della produzione e del consumo.
- (42) Il previsto aumento della domanda mondiale di acciaio ha indotto i maggiori produttori di minerale di ferro a investire in nuova capacità produttiva, anche se gran parte di tale capacità sostituirà le miniere esaurite⁶. Oltre all'ampliamento delle miniere esistenti, è prevista l'apertura di nuove miniere in Brasile e in Australia da parte di CVRD, BHP e Rio Tinto. Sono in programma ulteriori ampliamenti di capacità in India e in Canada.
- (43) Ad ogni modo qualsiasi incremento significativo della capacità fuori dal Brasile e dall'Australia interesserà probabilmente siti "*brownfield*" anziché siti "*greenfield*". I motivi sono due. In primo luogo il costo di sviluppo di nuove miniere di ferro è tale da rendere molto più economico, nella maggioranza dei casi, espandere le attività esistenti. In secondo luogo in molte parti del mondo, in particolare nei paesi sviluppati, cresce l'opposizione alle attività di coltivazione a cielo aperto.
- (44) In tale contesto si prevede che la situazione attuale, caratterizzata da una rigidità di offerta, si protrarrà per diversi anni. In particolare dai dati forniti dalle parti emerge che il tasso di utilizzo della capacità, che nel 2000 era del 93%, nel 2005 dovrebbe presumibilmente attestarsi a una quota compresa fra l'88% e il 92%.

⁶ Questo previsto incremento della domanda determinerà probabilmente la costituzione di quasi 100 Mt l'anno di nuova capacità in un futuro prossimo: cfr. *The Economics of Iron Ore*, Fourth Edition 2000 (Roskill)

- (45) Nella loro risposta, le parti sostengono che esiste un eccesso di capacità. In primo luogo le parti indicano che il 2000 è stato inaspettatamente caratterizzato da una domanda costantemente elevata e che nei prossimi anni si osserverà una situazione assai diversa.
- (46) In secondo luogo le parti ritengono che i dati sulla capacità utilizzati dalla Commissione (forniti dalle parti) sottovalutino il livello effettivo di capacità nel settore. In particolare le parti si basano su uno studio da esse commissionato ad un consulente economico. In tale studio, il consulente economico osserva che la “capacità operativa” piuttosto che la capacità di produzione è un parametro più indicato per misurare la capacità massima di un'impresa di fornire minerale di ferro sul mercato di esportazione. Più specificamente il consulente economico osserva che la capacità nominale potrebbe essere stata migliorata dal *de-bottlenecking* (eliminazione delle strozzature) e che pertanto la “capacità operativa”, calcolata sulla base dei massimi livelli di produzione osservati, potrebbe fornire una migliore indicazione della capacità di fornitura. Ad esempio il consulente economico ha calcolato la capacità operativa del sistema nord di CVRD osservando che tale sistema aveva raggiunto un tasso massimo di spedizioni di 4,9 Mt nel marzo 2001 ed estrapolando tale dato su base annua (ottenendo così una capacità operativa annua di 58,5 Mt).
- (47) La Commissione non può accettare le argomentazioni della parti in merito alla capacità⁷. La Commissione ritiene che i dati sulla capacità operativa calcolati dal consulente economico sopravvalutino notevolmente la capacità effettiva nel settore. In particolare la Commissione ritiene che calcolare la capacità annua estrapolando i dati sulla base della massima produzione mensile non costituisca un approccio metodologico appropriato. Tale metodologia presuppone che un fornitore di minerale di ferro possa ogni mese riprodurre le condizioni ideali di cui ha beneficiato durante il mese "migliore", eventualità improbabile data la complessità della catena logistica (produzione, stoccaggio, trasporto ferroviario e caricazione sulle navi) e le strozzature ad ogni livello. In sintesi la metodologia adottata dal consulente economico presuppone che vi sia sempre il livello di produzione ottimale, la capacità di trasporto ferroviario adeguata e la nave appropriata presente in porto. Inoltre tale metodologia non tiene conto dei fattori stagionali (soprattutto il carattere stagionale della domanda e delle condizioni atmosferiche), che svolgono un ruolo significativo in questo settore. La Commissione ritiene pertanto che i dati sulla capacità inizialmente forniti dalle parti, che sono coerenti con i dati forniti da parti terze, dovrebbero essere quelli utilizzati nella valutazione dell'operazione in oggetto.
- (48) La Commissione osserva inoltre che, anche in base ai dati sulla capacità operativa calcolati dal consulente economico, è probabile che i tassi di utilizzo della capacità rimangano attorno al 90% per l'intero periodo 2000-2005. Si tratta di una percentuale già elevata, tenuto conto dei frequenti disagi arrecati da fattori quali le condizioni atmosferiche (che causano ritardi di navi e treni, influiscono sull'attività di estrazione ecc.). Dato che il tasso effettivo di utilizzo della capacità (calcolato sulla base della capacità reale) supererà le previsioni di cui sopra, la Commissione sostiene che il settore è e continuerà ad essere caratterizzato da una rigidità di offerta.

⁷ Si noti che le parti non hanno mai messo in discussione i dati sulla capacità da esse forniti fino alle 2 settimane successive alla comunicazione delle obiezioni.

- (49) Inoltre le argomentazioni delle parti riguardo al calo della domanda nel 2001 e nel 2002 non sono confermate dai risultati dell'indagine condotta dalla Commissione. In particolare i risultati di CVRD relativi al primo e al secondo trimestre del 2001 mostrano un incremento delle vendite di fini e di pellet rispetto al 2000. Presentando tali risultati nel maggio 2001, CVRD ha indicato che a lungo termine si prevede una crescita annua dell'1% per tutti i prodotti ferrosi e una crescita annua del 4% per le pellet e che, a breve termine, la domanda dovrebbe rimanere stabile, in quanto l'unico rischio è rappresentato da un rallentamento dell'attuale crescita del mercato (e non una contrazione della domanda). Il risultato semestrale di Rio Tinto mostra analogo andamento, laddove la domanda di minerale di ferro sembra “rimanere piuttosto sostenuta”.
- (50) Anche qualora la domanda di acciaio e, di conseguenza, la domanda di minerale di ferro, dovessero essere inferiori alle previsioni attuali, tale contrazione non inciderebbe in maniera sostanziale sulla conclusione di cui sopra, giacché i fornitori di minerale di ferro saranno indotti a rinviare i loro progetti di ampliamento della capacità. Come spiegato dalle parti nella loro risposta, sarebbe antieconomico ampliare la capacità prima che si verifichi un incremento della domanda, in quanto una scelta di questo tipo ridurrebbe il tasso di utilizzo della capacità nel settore. Nessun istituto bancario finanzierebbe alcun progetto su tali presupposti.
- (51) Più in generale occorre osservare che le argomentazioni addotte dalle parti nella loro risposta (notevole eccesso di capacità, presenza di una capacità operativa prontamente espandibile, prodotti omogenei e costi marginali ridotti) tendono tutte a concludere che i mercati del minerale di ferro sarebbero vicini ad una situazione di concorrenza perfetta. In tale ipotesi, ci si aspetterebbe che i margini di utile dei produttori di minerali di ferro siano nulli o comunque minimi. Tuttavia i risultati dell'indagine mostrano una realtà assai diversa. In particolare nella presentazione del maggio 2001, CVRD e Merrill Lynch hanno indicato che tutti i principali fornitori di minerali di ferro realizzano cospicui margini di utile (margini EBITDA⁸ compresi fra il 27% per BHP e il 46% per CVRD) nonché un elevato rendimento del capitale (che, nel caso di CVRD, è addirittura del 30%). Analogamente in una presentazione BHP descrive il comparto del minerale di ferro come una sorta di aberrazione fra i mercati dei prodotti in quanto, fra tutti i prodotti primari presi in esame, il minerale di ferro offre il maggiore rendimento del capitale a fronte (paradossalmente) di minori rischi e di una minore volatilità. Tali dati dimostrano la presenza di rigidità sostanziali nel settore del minerale di ferro, che consentono ai principali produttori di ricavare utili assai soddisfacenti.

Principali fornitori di minerale di ferro trasportato via mare

- (52) Le principali imprese che forniscono per via marittima il minerale di ferro all'Europa occidentale e nel mondo sono:

CVRD

- (53) Come indicato sopra, CVRD ha sede in Brasile ed è il maggiore produttore mondiale di minerali di ferro. La società controlla già, congiuntamente o singolarmente, la

⁸ Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation (utili al lordo di interessi, imposte, svalutazione e ammortamento).

maggioranza della produzione di minerale di ferro brasiliana, fatta eccezione soprattutto per Mineração Brasileiras Reunidas SA (MBR), una controllata di Caemi. Le attività di estrazione del minerale di ferro di CVRD sono sostanzialmente ubicate in due aree geografiche in Brasile: il cosiddetto "sistema nord", ovvero le miniere site nella regione di Carajas nello stato del Para (con una capacità di circa 50 Mt) e il cosiddetto "sistema sud", ovvero le miniere site nello stato di Minas Gerais (con una capacità di circa 60 Mt). Entrambi i sistemi sono collegati, tramite linee ferroviarie dedicate, a porti d'alto mare, di cui parte delle infrastrutture appartiene a CVRD. Inoltre CVRD ha di recente acquisito partecipazioni di controllo in S.A. Mineração da Trindade ("Samitri"), anch'essa integrata nel "sistema sud" (che vanta riserve di elevata qualità e una capacità di produzione annua stimata in 17 Mt), come pure nelle imprese minerarie Socoimex (con una capacità di produzione annua stimata in 7 Mt). Ognuna di queste miniere è sita in Brasile e produce fini e lump.

- (54) CVRD detiene partecipazioni variabili dal 50% al 100% in nove impianti di pellettizzazione, mentre un decimo impianto, interamente di sua proprietà, è in corso di costruzione in Brasile e un undicesimo impianto di pellettizzazione, di cui controlla il 50%, è ubicato nel Bahrein (Gulf Industrial Investment Company). In Brasile Nippon Steel detiene una partecipazione del 49% in due di tali impianti di pellettizzazione, l'italiana Riva e la spagnola Aceralia possiedono ciascuna una partecipazione del 49% in uno di tali impianti, mentre la coreana Posco detiene una partecipazione del 50% in uno di tali impianti. Due impianti di pellettizzazione in Brasile sono controllati al 50% tramite Samarco (esportatore di pellet di minerale di ferro, ex controllata di Samitri), mentre BHP detiene il rimanente 50%. Le pellet prodotte da ognuna di queste *joint venture* sono vendute o all'acquirente di pellet che partecipa alla *joint venture* o a CVRD in base ad accordi di vendita a lungo termine. Gli utili prodotti da ciascuna *joint venture* sono distribuiti, sotto forma di dividendi, a CVRD e all'acquirente di pellet che partecipa alla *joint venture*.
- (55) Nel 2001 CVRD ha acquisito Ferteco Mineração SA (Ferteco), all'epoca terzo maggiore produttore di minerale di ferro, stabilita nello stato di Rio de Janeiro. La società ha una capacità di produzione di circa 15 Mt di minerale di ferro l'anno e possiede riserve estraibili per circa 263 Mt di minerale. Ferteco gestisce due miniere a cielo aperto ubicate nel "sistema sud" oltre a un impianto di pellettizzazione con una capacità di 4 Mt l'anno, anch'esso nello stato di Minas Gerais. Ferteco detiene inoltre una partecipazione del 10,5% in MRS Logística SA, una rete ferroviaria per il trasporto merci che serve il "sistema sud" e lo collega al porto d'alto mare di Sepetiba, Rio de Janeiro (CVRD possiede l'altra rete ferroviaria per il trasporto merci che collega il "sistema sud" al porto d'alto mare di Tubarão, in cui sono ubicati molti degli impianti di pellettizzazione di CVRD). Ferteco, inoltre, gestisce un terminale marittimo attraverso la sua consociata interamente controllata, Companhia Portuária Baía de Sepetiba S.A. (CPBS), nel porto di Sepetiba.

Rio Tinto

- (56) Rio Tinto ha sede in Australia ed è il secondo maggiore produttore mondiale di minerale di ferro. Nel 2000 ha venduto circa 116 Mt (incluse le vendite a North Limited - si veda in appresso), di cui 113 Mt sono stati commercializzati sul mercato delle forniture via mare.

- (57) Rio Tinto possiede al 100% le miniere di Marandoo, Mount Tom Price/Paraburdo e Yandicoogina e al 60% la miniera di Channar nell'Australia occidentale (le miniere di "Hammersley"), con una capacità dichiarata totale di circa [...] Mt l'anno che si prevede salirà a circa [...] Mt entro il 2002 e a circa [...] Mt entro il 2010. Secondo fonti pubbliche, nel 2000 la produzione di minerale di ferro commercializzabile proveniente dalle miniere di ferro di Hammersley è stata pari a 65,7 Mt (vendite totali: 67,1 Mt), quasi tutti esportati. Nel 2000 sono stati venduti [...] Mt al Giappone, [...] Mt alla Cina, [...] Mt a Corea, Taiwan e altre regioni dell'Asia e [...] Mt all'Europa⁹.
- (58) Nell'autunno del 2000 Rio Tinto ha acquisito North Limited, che deteneva una partecipazione indiretta del 53% nella miniera di Robe River Iron Associates. Rio Tinto controlla direttamente il 65% e commercializza, in qualità di agente di vendita, il 100% della produzione di Robe River, che nel 2000 ammontava a circa [...] Mt, interamente esportati. Si prevede che la capacità annua di Robe River aumenterà di ulteriori [...] Mt entro il 2009, a partire da [...] Mt nel 2003, attraverso lo sviluppo del deposito di West Angelas nell'Australia occidentale¹⁰.
- (59) Rio Tinto detiene inoltre circa il 56% delle azioni di Iron Ore Company of Canada ("IOC"). La miniera a cielo aperto di IOC nel Newfoundland può attualmente produrre [...] Mt di minerale fine (concentrato), di cui [...] Mt sono attualmente venduti sotto forma di pellet prodotte in prossimità della miniera. Il minerale è esportato attraverso un porto in Quebec. Rio Tinto ha annunciato di avere avviato i lavori di ristrutturazione del suo impianto di pellettizzazione di Sept Iles, in Quebec, che riaprirà i battenti nel 2002 con una capacità di [...] Mt, destinata a salire a [...] Mt l'anno nel 2004. Nel 2000 le vendite annue di IOC sono state pari a [...] Mt, di cui una parte è stata venduta a produttori di acciaio canadesi, mentre [...] Mt sono stati esportati. Rio Tinto possiede inoltre una miniera in Brasile (Corumba), attualmente con una capacità annua di circa [...] Mt.¹¹

BHP

- (60) BHP, con sede in Australia, è il terzo maggiore produttore mondiale di minerale di ferro e rappresenta l'8% circa della produzione mondiale. Le parti calcolano che nel 2000 le vendite di minerale di ferro controllate da BHP (incluso il 50% della produzione di Samarco - si veda in appresso) sono state pari a circa [...] Mt.
- (61) BHP detiene partecipazioni pari all'85% nelle *joint venture* Mount Newman, Yandi e Goldsworthy nell'Australia Occidentale e possiede il 100% del Middleback Range nell'Australia del Sud e della miniera di Jimblebar nell'Australia occidentale. Queste miniere hanno una capacità dichiarata totale di circa [...] Mt, che dovrebbe salire a circa [...] Mt entro il 2003. BHP possiede inoltre le miniere di Taharoa e Waikato in Nuova Zelanda, con una capacità di circa [...] Mt. Gli attuali progetti in fase di sviluppo sarebbero destinati, secondo le parti, ad ampliare la capacità controllata da BHP di ulteriori [...] Mt per il 2003 e di ulteriori [...] Mt negli anni successivi¹².

⁹ Cifre interamente fornite dalle parti

¹⁰ Cifre interamente fornite dalle parti

¹¹ Cifre interamente fornite dalle parti

¹² Cifre interamente fornite dalle parti

- (62) Nel 2000 BHP ha acquisito un'ulteriore partecipazione nella miniera e negli impianti di pellettizzazione di Samarco in Brasile. La sua quota di partecipazione è così salita complessivamente al 50%, mentre la rimanente quota del 50% in Samarco è detenuta da CVRD. La miniera di Samarco ha attualmente una capacità nominale di [...]* Mt l'anno, che include una capacità di produzione di pellet pari a [...]* Mt. Nel 2000 le vendite totali sono state pari a [...]* Mt (inclusi [...]* Mt di pellet)¹³.

CAEMI

- (63) Come indicato sopra, Caemi è una holding brasiliana con partecipazioni in varie imprese di estrazione del minerale di ferro in Brasile e in Canada e nelle correlate attività logistiche. Caemi controlla la società mineraria brasiliana Mineração Brasileiras Reunidas SA (MBR), di cui detiene l'85% delle azioni con diritto di voto. MBR è il secondo maggiore produttore di minerale di ferro brasiliano (preceduto da CVRD), con una capacità di esportazione per via marittima di circa [...]* Mt l'anno e attualmente gestisce 3 miniere a cielo aperto per la produzione di fini e di lump. Caemi detiene inoltre il controllo congiunto di Quebec Cartier Mining Company (QCM) (Canada), di cui possiede il 50% delle azioni con diritto di voto (il rimanente 50% è detenuto dal produttore di acciaio canadese Dofasco.). QCM produce fini e pellet e ha una capacità di esportazione per via marittima di circa [...]* Mt l'anno. Caemi è il 4° produttore mondiale di minerali di ferro (preceduto da CVRD, Rio Tinto e BHP)¹⁴.
- (64) Per quanto riguarda la logistica (operazioni ferroviarie e portuali in Brasile), Caemi detiene, fra l'altro, una quota del 32% in MRS Logistica SA, la più importante rete ferroviaria per il trasporto generico di merci che serve le miniere di ferro del "sistema sud" collegandole al porto d'alto mare di Sepetiba.

SNIM

- (65) Société Nationale Industrielle et Minière ("SNIM") è l'unico produttore di minerali di ferro in Mauritania e ha una capacità complessiva di circa [...]* Mt l'anno. Tutta la sua produzione è esportata, per la quasi totalità (oltre il 90% nel 1998) nell'Europa occidentale, principalmente in Francia, Italia e Belgio¹⁵.

LKAB

- (66) La svedese Luossavaara Kirunavaara AB ("LKAB") produce e vende fini e pellet di minerali di ferro e attualmente ha una capacità complessiva pari a circa [...]* Mt ([...] * Mt di pellet e [...] * Mt di fini). Nel 2000 le vendite totali sono state pari a [...] * Mt ([...] * milioni di tonnellate di pellet), di cui circa [...] * milioni di tonnellate sono stati esportati. Nel 2000 LKAB rappresentava dunque [<5]*% della produzione mondiale e [<5]*% delle importazioni mondiali. Tuttavia la società, i cui costi di spedizione in Europa sono vantaggiosi, assorbe una quota assai più alta del consumo di minerale di ferro nella UE¹⁶.

¹³ Cifre interamente fornite dalle parti

¹⁴ Cifre interamente fornite dalle parti

¹⁵ Cifre interamente fornite dalle parti

¹⁶ Cifre interamente fornite dalle parti

ISCOR

- (67) Iscor è il principale produttore di minerali di ferro sudafricano, con una capacità di produzione di circa [...] Mt l'anno. Poco meno di metà della sua produzione è consumato internamente dalle sue acciaierie. La produzione rimanente (circa [...] Mt) è esportata, principalmente in Asia¹⁷. Sebbene Iscor intenda incrementare la propria capacità di esportazione nel futuro prossimo, probabilmente sarà ostacolata dalle difficoltà di ampliamento dell'infrastruttura ferroviaria e portuale del paese.

Mitsui

- (68) Come indicato sopra, Mitsui è una società giapponese con partecipazioni di minoranza e di controllo in varie imprese australiane e indiane attive nell'estrazione del minerale di ferro. Mitsui controlla il 51% della società mineraria indiana SESA Goa Ltd, che nel 2000 ha prodotto circa [...] Mt di minerale di ferro, di cui circa [...] Mt sono stati esportati in Europa. Le partecipazioni di minoranza di Mitsui includono una quota di minoranza significativa nella seconda maggiore miniera di minerale di ferro al mondo, Robe River in Australia, controllata anche da Rio Tinto e da due imprese produttrici di acciaio giapponesi. Mitsui detiene ulteriori partecipazioni nelle miniere di Yandi, Goldworthy e Mount Newman (7% ciascuna), insieme all'azionista di maggioranza BHP (85%). Infine, come descritto sopra in maggior dettaglio, Mitsui attualmente detiene anche il 40% delle azioni con diritto di voto di Caemi. Poiché SESA Goa è l'unica società controllata da Mitsui, si è tenuto conto soltanto della produzione (trascurabile) e delle vendite di questa società nella valutazione sotto il profilo della concorrenza condotta in appresso, nonché nel calcolo delle quote di mercato.

B. LA DOMANDA DI MINERALE DI FERRO¹⁸

Andamento della domanda di minerale di ferro

- (69) Come suindicato, la domanda di minerale di ferro proviene dai produttori di acciaio, che utilizzano il minerale di ferro come materia prima per la produzione successiva di prodotti di acciaio. I consumatori di minerale di ferro sono di due tipi: in primo luogo le acciaierie che utilizzano convertitori basici a ossigeno (BOF) per la produzione di ghisa grezza ottenuta da agglomerato (fini), lump, pellet e, in minor misura, rottami, in secondo luogo gli impianti di riduzione diretta che utilizzano pellet e lump per produrre ferro ridotto da utilizzare nella produzione di acciaio tramite forni elettrici ad arco (EAF, *electric arc furnace*).
- (70) Per via del costo piuttosto elevato dell'energia nell'UE, quasi tutto il minerale di ferro venduto in questa regione è destinato alla produzione di acciaio negli altiforni (il minerale di ferro DR incide in misura inferiore al 10% sulla produzione mondiale totale di minerale di ferro). L'unico impianto di produzione con forno ad arco, nell'Europa occidentale, che utilizza ferro ridotto¹⁹ è un impianto con una capacità di

¹⁷ Cifre interamente fornite dalle parti.

¹⁸ I dati contenuti nella presente sezione si basano sulle informazioni fornite dalle parti.

¹⁹ Esistono numerosi impianti EAF nella UE che utilizzano ferro "rottami" di ferro (anziché ferro ridotto) come materia prima. La produzione EAF che utilizza ferro ridotto consuma ingenti quantità di energia, solitamente gas.

0,45 Mt, gestito da Ispat in Germania²⁰. Per lo stesso motivo si ritiene improbabile la costruzione nella UE di nuovi impianti EAF che utilizzano ferro ridotto²¹.

- (71) Nell'ultimo decennio la produzione e il consumo mondiale di acciaio grezzo hanno rispecchiato l'andamento dell'economia negli USA, in Asia e in Europa. La produzione mondiale di acciaio grezzo è calata da 770 Mt nel 1990 ad un minimo di 720 Mt in seguito alla recessione negli USA e in Europa nel periodo 1991-1992 e della crisi economica dilagante nei paesi CIS, per poi risalire gradualmente ad un massimo di 799 Mt nel 1997. In seguito alla crisi asiatica di fine '97, la produzione è nuovamente scesa a 772 Mt nel 1998, facendo poi registrare una ripresa alla fine del 1999 e nel 2000. L'International Iron and Steel Institute calcola che nel 2000 la produzione totale di acciaio grezzo sia stata di oltre 840 milioni di tonnellate.
- (72) Considerata sul piano regionale, la produzione di acciaio grezzo nell'Europa occidentale e negli Stati Uniti è cresciuta soltanto lievemente negli ultimi dieci anni. La produzione di acciaio grezzo nei paesi CIS si è quasi dimezzata passando da 207 Mt del 1990 a meno di 103 Mt nel 1998 ma poi è risalita nel 1999 e nel 2000 in conseguenza di politiche di esportazione molto aggressive volte a compensare il calo del consumo interno. La produzione cinese e coreana di acciaio grezzo (e le importazioni di minerali di ferro) è notevolmente cresciuta per tutto il decennio. La concorrenza delle importazioni di acciaio piuttosto economico ha creato una notevole pressione sui produttori USA e, in minor misura, sui produttori di acciaio europei. Questa concorrenza ha inoltre un'incidenza indiretta sui produttori di minerali di ferro brasiliani, australiani, svedesi e di altri paesi sul piano del commercio marittimo, che consente di soddisfare quasi tutta la domanda di minerale di ferro dei produttori di acciaio dell'Europa occidentale e di esportare le minime quantità di prodotto richieste dai produttori di acciaio dell'Europa dell'Est.
- (73) Nello stesso periodo le variazioni della domanda di acciaio si sono ripercosse sul mercato del minerale di ferro. Nonostante la crisi asiatica, la domanda di minerale di ferro è cresciuta di circa l'1,5% l'anno dalla recessione del 1991-1992. La produzione mondiale di minerale di ferro è effettivamente calata da un massimo di 921 Mt nel 1997 a poco meno di 900 Mt nel 1999 e le forniture marittime del minerale di ferro sono scese da 417 Mt nel 1998 a 411 Mt nel 1999. La maggiore produzione di acciaio registrata nel 2000 ha determinato un aumento della produzione mondiale di minerale di ferro, che ha superato i 931 milioni di tonnellate, e delle forniture via mare, passate da 411 Mt nel 1999 a 455 Mt nel 2000. I prezzi del minerale di ferro hanno subito un brusco calo nel 1999 a seguito della crisi asiatica e poi un rialzo nel 2000 e nel 2001 ma senza raggiungere i livelli record del 1998.
- (74) La produzione mondiale di acciaio fa registrare dal 1992 una tendenza al rialzo. Nell'industria dell'acciaio la ripresa è stata più rapida del previsto dopo la crisi asiatica, come si evince confrontando i dati di produzione del 1999 con quelli del 2000, quando è stato raggiunto un livello record di 847 Mt di acciaio grezzo prodotti. Per il 2005, CVRD prevede che l'andamento positivo della produzione di acciaio continuerà in

²⁰ Questo impianto è stato temporaneamente chiuso, principalmente a causa degli elevati prezzi del gas ma se ne prevede la riapertura nell'ottobre 2001. Ispat è convinta che l'impianto sia redditizio a lungo termine, in previsione di un calo dei prezzi del gas a seguito della liberalizzazione dei mercati europei dell'energia.

²¹ The Economics of Iron Ore, Fourth Edition 2000 (Roskill)

futuro, con una produzione di acciaio grezzo che dovrebbe raggiungere quota 890 Mt entro il 2005, con un aumento medio annuo di circa l'1%. Analizzando la crescita della produzione di acciaio su base regionale, il maggiore incremento assoluto interesserà probabilmente l'Asia (+26 Mt), seguita dall'America Latina (+7 Mt). La domanda europea rimarrà probabilmente costante.

- (75) Secondo le previsioni, la produzione mondiale di minerale di ferro dovrebbe seguire l'andamento della produzione di acciaio, seppur ad un tasso di crescita inferiore, in quanto la produzione di acciaio che utilizza rottami anziché minerale di ferro sembra destinata a crescere più rapidamente della produzione di acciaio in altoforno. Dall'altro lato, il commercio internazionale di minerale di ferro dovrebbe crescere ad un ritmo più rapido della produzione mondiale di minerale di ferro, in quanto l'aumento della produzione di acciaio interesserà in gran parte paesi che importano minerale di ferro.

Consumo di minerali di ferro nella UE

- (76) Come indicato sopra, oggi i produttori di acciaio nella UE dipendono quasi interamente da forniture di minerale di ferro per via marittima. Tutti i produttori di acciaio dell'Europa occidentale importano ingenti quantità di minerale di ferro da una varietà di fonti esterne all'UE, principalmente da Brasile (di gran lunga il maggiore esportatore di minerale di ferro verso l'Europa), Australia, Canada e Mauritania. La tabella che segue contiene una piccola quota di minerale di ferro non importato (principalmente costituita da circa 5 Mt di produzione svedese destinati al consumo interno).

	Fini	Lump	Pellet	Totale
1998	95,0	18,3	34,9	148,2
1999	83,1	17,1	32,8	133,0
2000	88,6	19,6	35,7	143,9

Stime delle parti e dati UNCTAD

La miscela di minerali di ferro può essere modificata soltanto in minima parte

- (77) Il minerale di ferro non può essere considerato un tipico prodotto primario. Infatti, come le parti hanno dichiarato nel corso del procedimento, prodotti ottenuti in regioni diverse possiedono proprietà metallurgiche intrinseche estremamente differenziate, come descritto sopra, e i clienti sono restii a mutare i loro comportamenti d'acquisto. Come indicato sopra, la domanda di minerale di ferro proveniente da ciascun cliente è determinata dalla particolare carica utilizzata dal cliente in questione. La composizione di tale carica definisce le relative percentuali di fini, lump e pellet necessarie, nonché la qualità (e dunque l'origine geografica) di ciascuna tipologia di minerale. Dato che, solitamente, i clienti miscelano diverse varietà di fini per ottenere i parametri voluti (tenore in ferro, contenuto LOI, livello di impurità ecc.), la carica determina anche la percentuale di ciascuna qualità (e dunque origine) di fini.
- (78) I dati forniti dalle parti, e i risultati dell'indagine condotta dalla Commissione, indicano che i clienti sono assai restii a modificare la composizione della carica e che di rado procedono in tal senso. In particolare le parti sostengono che in Europa gli altiforni funzionano ad elevati livelli di produttività utilizzando notevoli quantità di

carbone polverizzato da iniettare e ridotte quantità di coke. Tali condizioni possono essere realizzate e mantenute soltanto se tutti i parametri della carica sono mantenuti il più possibile stabili. La necessità di creare condizioni operative stabili fa sì che l'acquirente abbia una limitata capacità di sostituire a breve termine la materia prima e spiega anche perché il minerale di ferro è per tradizione oggetto di contratti che si estendono su un arco di tempo pluriennale.

- (79) L'esigenza di mantenere stabili le condizioni operative ha un duplice effetto. In primo luogo, essa limita la capacità dei clienti di cambiare materia prima scegliendo fra fini, lump e pellet. In secondo luogo esso produce un effetto anche all'interno di ciascuna forma di minerale di ferro (ovvero lump, pellet e fini), limitando la capacità del cliente di passare da un prodotto ad un altro di origine e qualità diversa. I risultati dell'indagine condotta dalla Commissione confermano quanto indicato sopra. In particolare emerge che le acciaierie con altiforni solitamente cambiano le proporzioni di agglomerato, lump e pellet non in misura rilevante, (in media di non oltre il 3-5%). Inoltre mentre alcuni clienti hanno chiaramente sostituito la qualità di fini da sinterizzare (ad esempio passando dai fini australiani ai fini brasiliani), risulta che la concorrenza riguarda per lo più minerali della stessa qualità (e che dunque hanno spesso una simile origine geografica).
- (80) Le parti sottolineano che, per quanto riguarda i fini, la flessibilità del compratore migliora se tutti i fini da sinterizzare sono miscelati in loco presso l'acciaieria, subito prima che sia prodotto l'agglomerato. In tale circostanza, un componente della miscela può essere sostituito, eliminato o aggiunto, a condizione che la composizione chimica nel suo complesso e il comportamento metallurgico dell'agglomerato restino stabili. Tuttavia le parti ammettono anche che fra i consumatori di minerale di ferro si osserva la tendenza a ridurre il numero di componenti della miscela in modo da risparmiare sui costi di trasporto, movimentazione e stoccaggio. Tale tendenza ha per effetto di ridurre ulteriormente la capacità dell'acquirente di cambiare fornitori a breve termine.
- (81) Quanto alla produzione di acciaio in forno ad arco, il ferro ridotto, così come la ghisa grezza e i rottami di ferro, può essere utilizzato come materia prima. Il ferro ridotto è ottenuto, utilizzando minerale di ferro DR, in un forno per la riduzione diretta. Il minerale si presenta in due forme principali: pellet e lump di qualità DR. A seconda del tipo di forno DR utilizzato, sussistono limiti tecnici all'interscambiabilità del lump DR e delle pellet DR, nel senso che il lump può essere sostituito dalle pellet ma le pellet non possono essere sostituite completamente dal lump (dato che il lump non può superare il 20%-40% della carica totale).

C. CONCENTRAZIONE E *JOINT VENTURE*

Concentrazione nei settori del minerale di ferro e dell'acciaio

- (82) L'assetto proprietario del mercato dei minerali di ferro è stato rapidamente trasformato negli ultimi anni ed è ormai concentrato nelle mani di un numero piuttosto ristretto di imprese. La capacità è diventata ancora più concentrata durante il 2000 e il 2001, in particolare dopo che Rio Tinto ha acquisito la società mineraria australiana North Ltd. (2000) e dopo la serie di recenti acquisizioni di altre imprese minerarie brasiliane da

parte di CVRD²². Il problema dei costi di produzione è stato uno dei fattori più importanti che hanno determinato l'attuale ondata di concentrazioni. La maggior parte del minerale di ferro commerciato a livello internazionale è oggi concentrata nelle mani di tre società: CVRD, Rio Tinto e BHP. Un analista del settore, la società Roskill Information Services Ltd., osserva che questa tendenza alla concentrazione rende solitamente più difficile, per i consumatori di minerali di ferro, negoziare sconti sui prezzi²³.

- (83) L'assetto proprietario nel settore dell'acciaio è notevolmente meno concentrato rispetto al comparto del minerale di ferro. Ciononostante fra i produttori europei di acciaio, negli ultimi tempi, si è registrata una rapida corsa alla concentrazione. Fra l'altro nel 1997 Thyssen e Krupp hanno realizzato una fusione per costituire Thyssen Krupp Stahl (16,1 Mt di acciaio prodotto nel 1999). Nel 1999 British Steel e l'olandese Hoogovens hanno realizzato una fusione per costituire Corus (21,3 Mt). Nel 1997 Arbed ha acquisito il 35% di Aceralia. Nel 1998 Usinor ha acquisito il 53% di Cockerill Sambre. Infine quest'anno Arbed/Aceralia e Usinor (rispettivamente il terzo e il quarto produttore di acciaio nel mondo) hanno annunciato un'operazione di concentrazione volta a costituire la maggiore società produttrice di acciaio al mondo, con una capacità produttiva pari a 46 Mt.
- (84) Le parti notificanti calcolano che nel 1999 Usinor, Arbed, Aceralia, Cockerill Sambre e le loro controllate europee hanno consumato, nel loro complesso, 35-40 Mt di minerale di ferro, ovvero circa il 9% delle importazioni via mare mondiali. Corus (inclusa Hoogovens) ha consumato 25-27 Mt di minerale di ferro, pari a circa il 6% delle importazioni via mare mondiali, mentre Thyssen Krupp e l'italiana Riva hanno consumato ciascuna oltre 13 Mt di minerale di ferro, pari a circa il 3% delle importazioni via mare mondiali.
- (85) Nella loro risposta, le parti sostengono che la concentrazione nell'industria dell'acciaio sia più rilevante di quanto descritto dalla Commissione. In particolare le parti osservano che, se si considerano le acciaierie giapponesi come un unico blocco di acquisto, allora con la fusione di Usinor/Arbed/Aceralia il 67% del minerale di ferro spedito via mare sarebbe acquistato dai sei principali clienti. La Commissione non condivide tale posizione. [...]*

Joint venture (orizzontali e verticali) nel comparto della produzione

- (86) Esistono alcune *joint venture* minerarie ("orizzontali"), in particolare fra CVRD e BHP, che detengono ciascuna una quota di partecipazione del 50% in Samarco, un'impresa brasiliana produttrice di pellet. Mitsui detiene una significativa quota di minoranza (33% in termini di capitale netto) nell'importante miniera australiana di Robe River, di cui anche Rio Tinto è azionista. Mitsui detiene ulteriori partecipazioni nelle miniere di Yandi, Goldworthy e Mount Newman (7% ciascuna), insieme all'azionista di controllo, BHP.

²² Oltre all'operazione notificata, CVRD ha notevolmente incrementato la sua capacità di produzione più o meno nell'ultimo anno, acquisendo gli operatori brasiliani Ferteco, Socoimex e Samitri, nonché una partecipazione del 50% in Samarco.

²³ The Economics of Iron Ore, Fourth Edition (2000)

- (87) Esistono anche alcune *joint venture* produttive ("verticali") fra produttori di minerali di ferro e produttori di acciaio, ad esempio le imprese Robe River, Mount Newman, Goldsworthy e Yandi.
- (88) Inoltre alcuni produttori di acciaio possiedono proprie miniere di ferro "*captive*", ovvero vincolate, oppure investono in quote di minoranza di miniere di ferro tramite accordi di vendita a lungo termine riguardanti l'intera produzione o una parte di essa. Recentemente, tuttavia, questa tendenza si è parzialmente invertita, come dimostra, ad esempio la vendita di Ferteco da parte di Thyssen Krupp. Nella loro risposta le parti indicano che tale fenomeno dimostra come l'eventuale "sfruttamento" della situazione da parte dei produttori di minerale di ferro non le preoccupi. La Commissione ritiene che tale argomentazione siano poco concreta. Possono esistere molteplici motivi per i quali le acciaierie decidono di vendere le loro partecipazioni nel comparto del minerale di ferro, ad esempio la necessità di procurarsi il capitale necessario per investire nelle loro attività di base e/o il fatto che i produttori di minerale di ferro in questione non rappresentino più una quota significativa delle loro forniture. Inoltre le acciaierie in questione potrebbero compensare un eventuale rischio di "sfruttamento" da parte dell'acquirente della quota ceduta ottenendo un prezzo di acquisto più alto che rispecchi le future previsioni sui prezzi oppure concludendo accordi contrattuali a lungo termine con l'acquirente.
- (89) Sempre più spesso le acciaierie investono, sia come azionisti di maggioranza sia come azionisti di minoranza, in impianti di pellettizzazione. Ad esempio Nippon Steel, Posco Pohang Iron & Steel Co. Ltd., l'italiana Riva e la spagnola Aceralia detengono rilevanti quote di minoranza in quattro impianti di pellettizzazione di CVRD.

D. I PREZZI DEL MINERALE DI FERRO: CONTRATTI E NEGOZIATI SUI PREZZI

- (90) Negli ultimi trent'anni la durata dei contratti di fornitura conclusi fra i produttori di minerali di ferro e i consumatori si è accorciata. Nella maggioranza dei casi i contratti hanno ora una durata compresa fra tre e cinque anni, mentre negli anni '70 erano di durata decennale. I contratti fra produttori e acciaierie giapponesi tendono ad essere più a lungo termine di quelli conclusi fra i produttori e le acciaierie europee.

Prezzi di riferimento

- (91) Anche se i contratti possono avere una durata pluriennale, i prezzi sono soggetti a revisione annua a seguito di negoziati che si svolgono nell'Europa occidentale e nell'Asia dell'Est (più precisamente in Giappone) all'inizio di ogni anno. Obiettivo di tali negoziati è fissare i cosiddetti "prezzi di riferimento" rispettivamente per il lump, i fini da sinterizzare e le pellet in ognuna delle due aree di consumo.
- (92) I negoziati si articolano in una serie di incontri fra i grossi produttori di minerale di ferro e i produttori di acciaio, che solitamente prendono il via alla fine dell'anno precedente e proseguono per qualche mese. I negoziati si basano principalmente sulle percezioni degli operatori riguardo alla domanda e all'offerta di minerale di ferro, sulla situazione finanziaria dei produttori di minerale e delle acciaierie nonché sulle esigenze a lungo termine di entrambi i comparti.
- (93) Ad un determinato stadio della stagione negoziale, una delle acciaierie concorderà con uno dei produttori di minerale di ferro una modifica percentuale al di sopra o al di

sotto del prezzo franco a bordo (“FOB”, *free-on-board*) dei fini di quel particolare produttore relativo all'anno precedente. Tale modifica percentuale è portata a conoscenza degli altri fornitori di minerale di ferro e dei clienti e dunque definisce il nuovo prezzo di riferimento dei fini. Come si evince dalla tabella che segue, la modifica di prezzo concordata è solitamente applicata sia nell'Asia dell'Est sia nell'Europa occidentale.

Modifiche apportate dai primi *price setter* in Giappone e Europa

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Giappone	Modifica percentuale	15,96	7,95	-4,90	-13,47	-9,50	5,80	6,00	-1,94	2,82	-9,20	4,35	4,31
	<i>Price setter</i>	HSY ²⁴	HSY	HSY	HSY	HSY	BHP	BHP	BHP	BHP	HSY	RR	HSY
Europa	Modifica percentuale	15,96	7,93	-4,90	-11,00	-9,50	5,80	6,00	1,10	2,82	-11,00	4,35	4,31
	<i>Price setter</i>	CVRD	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD	SNIM	CVRD	HSY	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD

Fonte: rapporto Tex e dati forniti dalle parti

(94) Come osservato sopra, il nuovo prezzo di riferimento è solitamente concordato innanzitutto per i fini, soprattutto per via dei prezzi inferiori e dei maggiori volumi in questione. Una volta concordati gli adeguamenti di prezzo annui per i fini, vengono negoziate le modifiche di prezzo annue per il lump e le pellet. Secondo le parti, il prezzo di riferimento del lump è per tradizione concordato fra le acciaierie giapponesi e i fornitori australiani, mentre per le pellet il prezzo è sempre negoziato nell'Europa occidentale. Tale tendenza rispecchia il diverso tasso di utilizzo delle pellet e del lump in tali regioni. Negli ultimi anni i primi contratti sono stati in genere conclusi fra i produttori di minerale di ferro australiani e i produttori di acciaio giapponesi e i relativi prezzi sono stati tendenzialmente utilizzati come riferimento per i prezzi in Europa²⁵.

(95) Occorre inoltre osservare che il processo negoziale è piuttosto trasparente. Le previsioni di clienti e fornitori riguardo allo stato della domanda e dell'offerta, e dunque i movimenti “equi” dei prezzi, sono ampiamente resi noti a mezzo stampa. Le pubblicazioni specializzate²⁶ riferiscono periodicamente in merito all'andamento dei negoziati, indicando i nomi dei partecipanti e riflettendo sul probabile contenuto delle discussioni.

Prezzi finali

(96) Dopo la determinazione dei "prezzi di riferimento", prendono il via negoziati individuali fra produttori e clienti che precedono l'accordo sui prezzi finali.[...]*

²⁴ HSY= Hammersley, una controllata di Rio Tinto; RR= Robe River, altra controllata di Rio Tinto

²⁵ Nel 2000 tale tendenza è stata sovvertita: il primo prezzo è stato concordato fra il produttore mauritano SNIM e il produttore europeo di acciaio Usinor.

²⁶ Principalmente rapporto Tex & Metal Bulletin

V. DEFINIZIONI DEI MERCATI DEL PRODOTTO

- (97) Come indicato sopra, il minerale di ferro è una materia prima venduta quasi esclusivamente all'industria integrata dell'acciaio. Il minerale di ferro venduto ai produttori di acciaio che utilizzano convertitori basici a ossigeno si presenta in tre forme: fini da sinterizzare, lump e pellet.
- (98) I produttori di acciaio introducono negli altiforni una carica, di loro composizione, costituita da aggregati, lump e pellet per produrre ghisa grezza, che successivamente può essere convertita in acciaio. Secondo le parti, nell'Europa occidentale il letto di fusione o carica è composto per circa il 60% da fini, per il 20% da lump e per il 20% da pellet ma varia da un'acciaieria all'altra. Come indicato sopra, mentre il lump può essere utilizzato direttamente come carica nell'altoforno, i fini da sinterizzare sono di dimensioni troppo ridotte per potere essere utilizzati direttamente nell'altoforno e devono essere ulteriormente trasformati in agglomerato. Questa lavorazione è eseguita negli impianti di sinterizzazione, quasi sempre gestiti dalle acciaierie. Le pellet sono il prodotto di un'ulteriore trasformazione dei "super-fini", di dimensioni inferiori, negli impianti di pellettizzazione, gestiti in genere dalle miniere, e possono essere direttamente utilizzate come carica.
- (99) Le parti notificanti dichiarano che esiste un unico mercato del prodotto rilevante che comprende tutte le forniture di minerale di ferro, senza distinzione fra i tre diversi tipi di minerale (fini, pellet e lump). Esse sostengono che esiste un elevato grado di sostituibilità fra le varie forme di minerale di ferro, in quanto i consumatori del minerale di ferro possono, in misura significativa, passare da un tipo di minerale all'altro. In genere i prezzi variano in maniera parallela, anche se i loro livelli assoluti sono notevolmente diversi per via delle differenze di lavorazione.
- (100) Sulla base delle opinioni, quasi unanimi, espresse dai consumatori di minerale di ferro nel corso dell'indagine di mercato svolta dalla Commissione, è possibile concludere che ciascuna di queste tre tipologie di minerale di ferro costituisce un mercato del prodotto distinto e che esiste una sostituibilità limitata fra i tre prodotti.

A. SOSTITUZIONE SUL VERSANTE DELLA DOMANDA

Ostacoli tecnici alla sostituibilità fra i vari tipi di minerale di ferro

- (101) Sul versante della domanda, non esiste una significativa sostituibilità fra i tre diversi tipi di minerale di ferro. Come indicato sopra, gli altiforni possono mantenere elevati livelli di produttività soltanto se tutti i parametri della carica sono mantenuti il più possibile stabili. La necessità di creare condizioni operative stabili fa sì che l'acquirente della materia prima abbia una limitata capacità di sostituire a breve termine la materia prima e spiega anche perché il minerale di ferro è solitamente oggetto di contratti che si estendono su un arco di tempo pluriennale.
- (102) Secondo le parti, i maggiori cambiamenti si verificano solitamente quando sono dettati da esigenze operative (la ricopertura di un altoforno o la chiusura di un impianto di sinterizzazione), oppure quando il fornitore del minerale di ferro fornisce un nuovo prodotto in sostituzione di un prodotto non più disponibile. In vista di simili cambiamenti, viene programmato un lungo periodo di prove, che inizia con una serie di prove di laboratorio e di prove pilota seguite da prove in scala reale che durano almeno alcune settimane. Questi vincoli pratici limitano inevitabilmente il margine di

introduzione di cambiamenti significativi a breve termine nelle forniture di minerale di ferro.

- (103) I risultati dell'indagine della Commissione confermano che la sostituibilità fra le diverse forme di minerale di ferro è assai limitata. In particolare i produttori di acciaio hanno indicato, per la maggior parte, di essere estremamente restii a modificare in misura significativa la composizione della carica introdotta nell'altoforno. Vari clienti hanno inoltre indicato che qualsiasi modifica di rilievo nelle proporzioni di agglomerato, lump e pellet potrebbe richiedere vari anni e, in alcuni casi, potrebbe comportare un investimento di svariati milioni di EUR.

Ostacoli economici alla sostituibilità fra i vari tipi di minerale di ferro

- (104) I risultati dell'indagine della Commissione indicano inoltre che esistono significativi ostacoli economici alla sostituibilità fra fini da sinterizzare, lump e pellet. I prezzi dei tre tipi di prodotti sono assai diversi: il prezzo dei fini è di solito attorno ai 37 US cent/fe-dmt CIF, quello del lump è attorno ai 45 US cent/fe-dmt e quello delle pellet è di circa 65 US cent/fe-dmt²⁷. Si osserva dunque un differenziale del 22% fra i fini e il lump e del 76% fra i fini e le pellet. I fini restano l'alternativa meno costosa, anche quando le acciaierie gestiscono propri impianti di pellettizzazione (eventualità non frequente).

I fini non esercitano alcuna pressione sugli altri tipi di minerale di ferro

- (105) In primo luogo la stragrande maggioranza dei clienti ha indicato che la capacità di un'acciaiera di modificare l'impiego dei fini a scapito o a vantaggio di altre forme di minerale di ferro è limitata, in quanto le acciaierie tendono a massimizzare l'uso di questa forma di minerale. Poiché i fini sono di gran lunga il minerale di ferro più economico e gli impianti di sinterizzazione, gestiti dalle acciaierie, hanno elevati costi fissi e bassi costi marginali, le acciaierie di solito fanno funzionare i loro impianti di sinterizzazione a capacità massima. Data l'esistenza di notevoli ostacoli all'ampliamento della capacità di sinterizzazione, ne consegue che né il lump né le pellet esercitano una pressione significativa sui prezzi e sulla domanda del minerale da sinterizzare.
- (106) I prezzi dei fini da sinterizzare, a loro volta, esercitano una pressione minima sui prezzi del lump e delle pellet. Contrariamente alla posizione espressa dalle parti, la stragrande maggioranza dei clienti ha dichiarato che le acciaierie non sono in grado di incrementare la loro capacità di sinterizzazione a breve o medio termine, sia a causa degli ingenti investimenti richiesti sia in conseguenza dei vincoli ecologici.
- (107) Più specificamente, l'ampliamento della capacità degli impianti di sinterizzazione non è un'alternativa percorribile. Da almeno 20 anni in Europa non si costruiscono nuovi impianti di sinterizzazione, il che significa che la massima percentuale nella miscela probabilmente è già stata raggiunta e che l'avviamento di un nuovo impianto (che probabilmente non potrebbe essere gestito a piena capacità) sarebbe antieconomico. L'ampliamento della capacità degli impianti già esistenti è

²⁷ Prezzo medio delle forniture via mare in Europa occidentale, secondo la risposta delle parti al questionario del 15 giugno, domanda 4; il prezzo CIF è il più significativo nel presente contesto (sostituibilità sul fronte della domanda), in quanto riflette l'orizzonte dei clienti.

teoricamente possibile in misura limitata ma la produzione aggiuntiva non sarebbe sufficiente a influenzare i prezzi degli altri tipi di minerale di ferro. Inoltre i costi connessi a un ampliamento di capacità sarebbero probabilmente troppo elevati e dunque non giustificabili, dati i costi esorbitanti che comporta la necessaria chiusura dell'altoforno e la conseguente interruzione della produzione di acciaio. In Europa le acciaierie si imbatterebbero inoltre in una serie di difficoltà sul piano della normativa, dato il rilascio di gas tossici generati dalla produzione di agglomerati. Ampliare la capacità alimentando nell'impianto di sinterizzazione una carica ulteriormente lavorata e più produttiva comporterebbe a sua volta costi aggiuntivi che ridurrebbero il vantaggio economico ricavato dall'utilizzo dei fini. In ogni caso, inoltre, la percentuale aggiuntiva (circa il 5%) ottenuta non sarebbe sufficiente ad esercitare una pressione sui prezzi.

- (108) Si noti inoltre che, a differenza dei fini da sinterizzare, alcune qualità di lump e di pellet sono utilizzate anche per la produzione di ferro ridotto. Secondo quanto illustrato da JP Morgan e CVRD nelle presentazioni del novembre 2000²⁸, è probabile che la domanda di pellet derivi, in misura significativa, dalla prevista crescita della produzione di ferro ridotto. Di conseguenza le condizioni concorrenziali delle pellet saranno ulteriormente disgiunte da quelle dei fini da sinterizzare (utilizzati soltanto negli altiforni).

Assenza di pressioni concorrenziali fra lump e pellet

- (109) I risultati dell'indagine della Commissione mostrano inoltre che anche il margine di intercambiabilità fra lump e pellet è limitato. Secondo la stragrande maggioranza dei clienti, le acciaierie acquistano lump e pellet per soddisfare il resto delle loro esigenze, cercando di massimizzare l'utilizzo del lump, che è di circa il 40% più economico delle pellet. Le acciaierie, tuttavia, hanno una limitata capacità di utilizzo del lump che, essendo un prodotto "naturale" con una qualità variabile, non può costituire una percentuale elevata della miscela totale di minerali di ferro, dato che il principale requisito per un'efficiente produzione di acciaio è l'uniformità della materia prima. Inoltre nell'altoforno parte del lump si scompone in fini, che bloccano il necessario flusso d'aria, mettendo dunque ulteriormente a rischio la produttività dell'altoforno.
- (110) Vi è inoltre poca flessibilità per quanto riguarda la possibilità di aumentare la percentuale di pellet rispetto al lump. Dato il prezzo elevato delle pellet, che sono l'alternativa più costosa ma anche più produttiva, il principale stimolo per l'utilizzo di una maggiore quantità di pellet sarebbe la possibilità di incrementare la produzione in uscita dall'altoforno in periodi di forte domanda (quando i maggiori costi di produzione dell'acciaio possono essere trasferiti sui clienti). In termini generali le pellet sono dunque considerate solitamente un prodotto di modulazione, tranne ovviamente in quelle regioni (ad esempio il Nord America) in cui sono l'unico prodotto disponibile, per via della geologia dei giacimenti di ferro nazionali.

Conclusioni

- (111) Alla luce di quanto precede, è possibile concludere che, dal punto di vista della domanda, i fini da sinterizzare, il lump e le pellet costituiscono ciascuno un mercato

²⁸ Latin American Equity Conference

del prodotto distinto. La stragrande maggioranza dei clienti ha indicato che non procederebbe a modificare la miscela variando le percentuali di fini, lump e pellet nel caso in cui il prezzo di una di queste forme di minerale di ferro dovesse aumentare del 5-10% rispetto alle altre tipologie²⁹. Infatti (i) i clienti sono restii a modificare il letto di fusione; (ii) i clienti non possono aumentare in misura significativa la loro domanda di fini da sinterizzare in quanto i loro impianti di sinterizzazione già funzionano quasi a capacità massima, e inoltre non possono aumentare tale capacità a breve-medio termine; (iii) i clienti non possono aumentare in misura significativa la percentuale di lump nella miscela, in quanto cercano già di massimizzare l'utilizzo di questa forma di minerale, senza contare che il lump scarseggia; e (iv) poiché le pellet sono notevolmente più costose delle altre forme di minerale di ferro, i clienti le utilizzano come prodotto di modulazione e non richiederebbero maggiori quantitativi di pellet se riuscissero a produrre le qualità di acciaio volute utilizzando esclusivamente i fini e il lump.

- (112) Ciò non significa che i clienti non modifichino mai il letto di fusione. In particolare emerge che talvolta i clienti riducono o aumentano le quantità di pellet utilizzate. Tuttavia dai risultati dell'indagine svolta dalla Commissione emerge come queste modifiche siano limitate, in quanto la percentuale dei singoli tipi di minerale di ferro utilizzati nella singola carica può variare soltanto in misura limitata (solitamente del 3-5%), almeno a breve e medio termine. Emerge inoltre che queste modifiche sono raramente il risultato della concorrenza fra i vari fornitori di ferro, bensì sono conseguenti a considerazioni esogene quali l'evoluzione della domanda di acciaio. Ad esempio in periodi caratterizzati da una forte domanda di acciaio, la capacità di sinterizzazione di un'acciaieria potrebbe essere insufficiente a coprire le esigenze di produzione. In tali casi l'acciaieria in questione potrebbe avere la necessità di acquistare pellet, più costose, per soddisfare la domanda.
- (113) Come indicato dalle parti, l'abilità di un acquirente di minerale di ferro non è dunque determinata dalla sua capacità di cambiare fornitori in base a considerazioni relative al prezzo. Al contrario, un abile acquirente è colui che trae il massimo valore dagli attuali fornitori in termini di puntualità delle forniture, qualità e omogeneità del prodotto e prezzi.

B. SOSTITUZIONE SUL VERSANTE DELL'OFFERTA

- (114) In genere i fini, le pellet e il lump non sono sostituibili dal lato dell'offerta. Le miniere di ferro producono sia lump sia fini (i quali sono in parte venduti alle acciaierie come carica per la sinterizzazione e in parte convertiti dalla miniera in

²⁹ Le parti contestano tale conclusione, adducendo che la Commissione non ha sufficientemente specificato il carattere "permanente" del rialzo dei prezzi in questione. Tuttavia i prezzi sono fissati su base annua. È dunque ovvio che qualsiasi aumento dei prezzi menzionato dalla Commissione sarebbe riferito ad almeno un anno. Come indicato dal NERA, "in generale la valutazione delle concentrazioni sotto il profilo della concorrenza prende in considerazione lassi temporali di almeno un anno e, in taluni casi, di due anni. Considerare la probabilità di una sostituzione del minerale nell'arco di tale periodo è particolarmente appropriato per valutare la concorrenza nel settore del minerale di ferro, giacché tale concorrenza si esercita per lo più su base annua". Infine le parti sostengono che la conversione da un tipo di minerale di ferro ad un altro può essere effettuata entro un periodo di tempo ridotto. Pertanto non è facile spiegare perché i clienti reagirebbero ad un aumento di prezzo soltanto a lungo termine se è vero che - come sostengono le parti - possono passare da un tipo di minerale di ferro all'altro nello spazio di pochi mesi.

pellet). Tuttavia in ogni miniera il rapporto fra la produzione di fini e quella di lump dipende dalla geologia dei depositi di minerale di ferro. Le miniere ubicate in Australia, India e Repubblica Sudafricana, ad esempio, producono una quantità di lump relativamente superiore rispetto alle miniere brasiliane e venezuelane. Le miniere che producono minerale a basso tenore in ferro, ad esempio quelle degli Stati Uniti, del Canada e della Cina, non producono lump di qualità vendibile, o ne producono una quantità minima.

- (115) I fini non possono essere convertiti in lump. Anche se è teoricamente possibile convertire il lump in minerali fini, tale possibilità è insensata sul piano economico in quanto il lump è un prodotto di valore superiore. Quanto alla possibilità di convertire il lump in carica per gli impianti di pellettizzazione, sarebbe teoricamente possibile frantumare il lump in modo da ottenere tale materia prima. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione ha tuttavia indicato che tale possibilità non sarebbe economicamente sostenibile.
- (116) Infine la conversione dei fini in pellet esige la costruzione di un impianto di pellettizzazione, con un investimento imponente che può essere giustificato soltanto per le miniere che producono una notevole quantità di fini adatti ad essere impiegati come carica per la produzione di pellet. Ad esempio la maggior parte del minerale australiano presenta caratteristiche che, per il momento, non consentono l'impiego economico nella produzione di pellet.

C. DIFFERENZE A LIVELLO DI PREZZI

- (117) Come indicato sopra, i prezzi dei tre tipi di prodotti differiscono notevolmente: i fini da sinterizzare hanno solitamente un prezzo attorno ai 37 US cent/fe-dmt CIF; il lump ha un prezzo di circa 45 US cent/fe-dmt e le pellet un prezzo attorno a 65 US cent/fe-dmt³⁰. Risulta così un differenziale del 22% fra i fini e il lump e del 76% fra i fini e le pellet.
- (118) Le parti sostengono che tali differenze non indicano la presenza di mercati del prodotto diversi ma riflettono invece il diverso valore d'uso di ciascuna forma di minerale di ferro. Ciò non trova tuttavia conferma nell'andamento dei prezzi e delle quantità. In primo luogo i prezzi di riferimento dei fini, del lump e delle pellet seguono movimenti abbastanza diversi, come si evince dalla tabella di cui sotto. Ciò sembra suggerire che le condizioni della domanda e dell'offerta siano proprie di ciascuna forma di minerale di ferro e che quindi i fini, il lump e le pellet costituiscano mercati del prodotto distinti.

Variazioni dei prezzi di riferimento del lump, dei fini e delle pellet in Europa (in %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fini	5,8	6,0	+1,1	2,8	-11,0	4,3	4,3
Lump	7,9	5,0	0	2,9	-11,0	5,8	3,2
Pellet	12,6	7,5	-1,0	2,8	-12,5	6,0	1,7

³⁰ Prezzo medio del minerale fornito per via marittima all'Europa occidentale, secondo la risposta fornita dalle parti al questionario del 15 giugno, domanda 4; il prezzo CIF è quello maggiormente significativo in tale contesto (sostituibilità sul versante della domanda), in quanto riflette l'ottica dei clienti.

- (119) Il fatto che esista una forte correlazione fra gli andamenti di questi vari prezzi non inficia la suddetta conclusione. In primo luogo è abbastanza normale scorgere una correlazione fra questi prezzi, in quanto i vari prodotti sono spesso ottenuti nelle stesse regioni minerarie con le stesse attrezzature e dunque hanno in comune una notevole quota dei costi. In secondo luogo [...] e in terzo luogo occorre notare che la distribuzione delle quantità vendute non segue l'andamento che ci si potrebbe attendere se le tre forme di minerale di ferro fossero interamente sostituibili. Ad esempio nel 1999 i prezzi dei fini da sinterizzare, delle pellet e del lump hanno fatto registrare sostanzialmente lo stesso andamento (con un leggero calo supplementare per le pellet). Tuttavia durante quell'anno le quantità fornite via mare non hanno seguito la stessa tendenza: la domanda di fini è calata del 6% rispetto al 1998, mentre la domanda di lump è cresciuta dell'11% e la domanda di pellet è scesa del 2%. Se le tre forme di minerale di ferro costituissero un medesimo mercato del prodotto, la domanda di ciascun tipo di minerale di ferro, ovvero fini da sinterizzare, lump e pellet, avrebbe dovuto seguire lo stesso andamento (probabilmente con un leggero incremento della domanda di pellet rispetto alle altre due forme di minerale), mentre è evidente che tale ipotesi non si è verificata.
- (120) In secondo luogo, la stragrande maggioranza dei clienti che hanno risposto ai questionari nel corso dell'indagine di mercato svolta dalla Commissione ha indicato che, nel caso in cui il prezzo di uno dei tre tipi di minerale di ferro dovesse aumentare del 5-10%, tale rialzo non porterebbe a sostituire un tipo di minerale di ferro con un altro.

D. LA RISPOSTA DELLE PARTI

- (121) Nella loro risposta le parti non mettono in discussione i rilievi effettuati dalla Commissione. Tuttavia esse contestano la definizione del mercato del prodotto di cui sopra, sostenendo che i clienti potrebbero, in larga misura, effettuare una sostituzione fra le varie forme di minerale di ferro. In particolare le parti si basano su uno studio eseguito dal loro consulente economico, secondo cui le acciaierie possono sostituire il minerale di ferro utilizzato con una delle altre forme.
- (122) In primo luogo il consulente economico ritiene che il minerale di ferro sia un prodotto omogeneo e che le acciaierie possano raggiungere livelli di produttività equivalenti utilizzando letti di fusione dalla composizione piuttosto diversa. Secondo il consulente economico, ciò sarebbe dimostrato dal fatto che acciaierie diverse utilizzano un letto di fusione sostanzialmente differente.
- (123) La Commissione non condivide tale opinione. Il fatto che il minerale di ferro non sia un tipico prodotto primario è chiaramente dimostrato dai risultati dell'indagine svolta dalla Commissione. Come indicato sopra, le caratteristiche fisico-chimiche dei minerali di ferro prodotti in zone minerarie diverse possono differire in misura notevole, sia in termini di tenore in ferro sia in termini di livelli di impurità. Sebbene prodotti di origine diversa appartengano allo stesso mercato del prodotto, vi sono limiti alla sostituibilità fra prodotti estratti in regioni diverse. Dall'indagine svolta dalla Commissione emerge, in particolare, che i fornitori australiani e brasiliani non potrebbero facilmente acquisire quote di mercato sottraendole gli uni agli altri, soprattutto per via delle diverse caratteristiche dei loro prodotti.

- (124) Inoltre la Commissione non concorda con il consulente economico delle parti laddove questi afferma che le differenti condizioni del letto di fusione utilizzato nelle varie acciaierie dimostrano che tali acciaierie sono in grado di passare da un prodotto all'altro. Come indicato sopra, le condizioni della carica e dei processi in ciascuna acciaieria sono ottimizzate in base alle caratteristiche specifiche e alle esigenze di produttività della specifica acciaieria, cosicché le diverse condizioni di processo osservate dal consulente economico potrebbero semplicemente riflettere le configurazioni variabili (e talvolta assai variabili) dei vari altiforni. Anche se ogni acciaieria potrebbe teoricamente operare con un letto di fusione diverso da quello attualmente utilizzato, ciò non dimostra (e l'indagine della Commissione esclude tale possibilità) che le acciaierie potrebbero concretamente modificare la carica in misura sostanziale. In primo luogo i cambiamenti drastici non sono un'alternativa percorribile per i gestori degli altiforni, a causa dei rischi coinvolti, dei grossi investimenti necessari e dei tempi richiesti dai necessari collaudi. Come indicato dalle parti, i clienti sono restii a mutare i loro comportamenti d'acquisto e alcuni produttori di acciaio hanno difficoltà a comprendere a fondo la tecnologia degli altiforni. In secondo luogo anche se i rischi potrebbero essere ridotti se la modifica contemplata riguardasse semplicemente la conversione dai fini alle pellet, rimangono comunque imponenti ostacoli economici (ad esempio il prezzo notevolmente superiore delle pellet, la presenza dell'impianto di sinterizzazione ecc.). Tutto ciò è ulteriormente confermato dal fatto che, anche fra gli impianti gestiti da un singolo produttore di acciaio, altiforni diversi utilizzano spesso letti di fusione diversi.
- (125) In secondo luogo il consulente economico delle parti ha inoltre osservato “fluttuazioni significative, da un anno all'altro, nelle proporzioni di fini, lump e pellet utilizzati nella miscela di minerali” nonché “fluttuazioni, da un anno all'altro, nella fonte di approvvigionamento nell'ambito delle varie categorie di minerale di ferro” a livello delle singole acciaierie. Secondo il consulente economico tali dati, unitamente alla tendenza dei clienti a ridurre la durata dei loro contratti di fornitura, confermano che i clienti sono in grado di sostituire una forma di minerale di ferro con un'altra.
- (126) La Commissione non nega che persino singoli altiforni possano in una certa misura modificare il letto di fusione in presenza di determinate condizioni. Come descritto in dettaglio precedentemente, i gestori degli altiforni gestiscono i loro impianti di sinterizzazione a capacità massima e poi massimizzano l'utilizzo del lump (subordinatamente ad alcune limitazioni tecniche) e soddisfano il resto delle loro esigenze con le pellet. Ovviamente le diverse esigenze di produttività determineranno cariche diverse. Ad esempio in periodi di forte domanda, le acciaierie hanno l'esigenza di aumentare la percentuale di pellet (nonostante questo tipo di minerale sia più costoso) in quanto non possono aumentare il volume assoluto di agglomerato (per via delle limitazioni di capacità) e non possono aumentare la percentuale di lump oltre i limiti tecnici. Come indicato da un'acciaieria, “la domanda di pellet dipende direttamente dal livello di capacità degli altiforni. L'impianto di sinterizzazione lavora a capacità massima. Quando la produzione di minerale di ferro diminuisce, la domanda di pellet sarà la prima a diminuire (per via del prezzo più elevato)”. I clienti potrebbero modificare la carica anche quando viene introdotta una nuova qualità di minerale di ferro e/o quando una miniera esistente è in via di esaurimento. In tali casi i clienti esaminano via via in che misura possono introdurre la nuova qualità sostituendola ad altre qualità dello stesso tipo di minerale. Sebbene interessi sostanzialmente un'unica forma di minerale, la sostituzione potrebbe avere effetti sul letto di fusione, ad esempio alterando la produttività dell'impianto di sinterizzazione.

- (127) La Commissione sostiene tuttavia che tali modifiche non inficiano la sua conclusione secondo cui i clienti non modificherebbero effettivamente la loro carica se a variare fossero soltanto i prezzi relativi delle varie forme di minerale di ferro. Come risulta dall'indagine, tale tipo di modifiche, che porterebbero a variare le condizioni della carica e dei processi mantenendo però esigenze di produttività simili, si scontra con ostacoli sostanziali, dovuti tanto a rischi tecnici quanto a motivi economici (massimo utilizzo dell'impianto di sinterizzazione, dato che i fini sono molto meno costosi del lump, a sua volta molto più economico delle pellet). In tale contesto, è evidente che movimenti dei prezzi relativi dell'ordine del 5-10% non sono sufficienti a incidere sull'economia dell'impianto e a indurre i gestori degli altiforni a correre notevoli rischi.
- (128) Le parti contestano inoltre il fatto che l'indagine della Commissione dimostri l'esistenza di significativi ostacoli alla conversione da una forma di minerale all'altra. In particolare le parti hanno riportato le affermazioni di alcuni clienti le quali dimostrerebbero, secondo loro, che i clienti sono in grado di sostituire un tipo di minerale di ferro con un altro.
- (129) La Commissione, tuttavia, non condivide il modo in cui le parti interpretano tali dichiarazioni. In primo luogo la Commissione ritiene che alcune delle dichiarazioni riportate non siano conclusive (ad esempio le affermazioni di vari clienti relativamente alla sostituzione fra qualità diverse di una stessa forma di minerale di ferro, oppure la dichiarazione di un cliente che subordina la sostituzione del minerale alla fattibilità operativa) e che molte di esse in realtà suffraghino le conclusioni cui è giunta la Commissione. Ad esempio le parti citano la risposta fornita da un cliente che afferma “non cambieremo il rapporto di miscelazione fra fini, pellet e lump. Tuttavia potremmo modificare il rapporto di miscelazione quando è necessario riparare l'attrezzatura di sinterizzazione. Anche in tale caso, ridurremo leggermente la quantità di agglomerato e aumenteremo la quantità di pellet in modo tale da equilibrare la miscela, anche se è vero che tale riparazione si verificherà probabilmente una volta sola nell'arco di vari anni”. Analogamente le parti citano un'altra acciaieria, che ha indicato che “la quantità di lump è limitata al 20% per ragioni operative. Pertanto la quantità di fini e di pellet è di oltre l'80%. Poiché sono ritenuti più economici delle pellet, i minerali fini sono utilizzati il più possibile. Le pellet costituiscono un minerale tampone”. Più in generale, è evidente che, sul piano tecnico, l'unica concreta possibilità di sostituzione è fra pellet e fini. Esistono tuttavia imponenti ostacoli economici ed operativi alla sostituibilità fra minerali di ferro (ad esempio differenze di prezzo assai accentuate e l'utilizzo degli impianti di sinterizzazione a capacità massima).
- (130) Si noti inoltre che la maggioranza delle dichiarazioni riportate dalle parti riguarda i limiti tecnici teorici che ostacolerebbero la sostituzione. Tali dichiarazioni potrebbero non tenere conto dei limiti di capacità di sinterizzazione, dei vincoli operativi (le operazioni in altoforno devono essere stabili, il che ostacola l'introduzione di cambiamenti frequenti), come pure considerazioni logistiche, accordi contrattuali o ostacoli economici alla sostituzione, che sono descritti in altri passaggi della risposta fornita dalle parti. Ad esempio le parti citano un cliente europeo che ha affermato di essere teoricamente in grado di modificare il 5-10% della sua miscela di minerali. Tuttavia più avanti nella sua risposta lo stesso cliente spiega che il proprio impianto di sinterizzazione funziona a capacità massima e che in caso di movimento dei prezzi

relativi dei fini, del lump e delle pellet non procederebbe a modificare le quantità di minerali che compongono il letto di fusione.

- (131) In tale contesto la Commissione sostiene pertanto che, in un'ottica più ampia che tenga conto di tutti i fattori pertinenti, emerge chiaramente dall'indagine che ciascuna forma di minerale di ferro costituisce un mercato del prodotto rilevante. In particolare va ricordato che quasi tutti i clienti hanno confermato che, una volta integrati tutti gli elementi pertinenti, non cambierebbero le quantità di fini, lump e pellet nel caso in cui il prezzo di una di queste forme di minerale di ferro dovesse aumentare del 5-10% rispetto alle altre forme di minerale.
- (132) La Commissione osserva inoltre che le parti ammettono implicitamente che ciascuna forma di minerale di ferro costituisce un mercato distinto, in quanto esse riconoscono, nella loro risposta, che il sovrapprezzo delle pellet (e, in una certa misura, del lump) in un dato anno potrebbe aumentare rispetto all'anno precedente se in quell'anno si verificasse un netto aumento della domanda di pellet (o di lump), con un conseguente aumento del prezzo di quella particolare forma di minerale. Se tutte le forme di minerale di ferro appartenessero allo stesso mercato, il prezzo più alto di una forma di minerale dovrebbe determinare una contrazione della domanda di quella particolare forma di minerale (e un incremento della domanda delle altre forme). Inoltre la dichiarazione delle parti indica che la sostituzione fra i diversi tipi di minerale di ferro non è un'alternativa economica. Se un ipotetico fornitore dominante di una forma di minerale di ferro (ad esempio fini) cercasse di aumentare il prezzo di quella forma di minerale del 5-10% e supponendo che i clienti avessero la possibilità di scegliere una diversa forma di minerale di ferro (ad esempio pellet) in misura tale da rendere antieconomico il tentativo di aumentare il prezzo, la domanda di quest'altra forma di minerale aumenterebbe nettamente. Secondo la dichiarazione resa dalle parti, questa maggiore domanda determinerebbe un aumento dei prezzi della forma di minerale alternativa (nell'esempio di cui sopra, le pellet). Tale eventualità sembra essere tanto più probabile in quanto l'eccesso di capacità relativo al minerale di ferro fornito via mare è limitato. Di conseguenza i clienti non sarebbero particolarmente incentivati a cambiare tipo di minerale, in quanto tale scelta comporterebbe per loro notevoli difficoltà economiche, tecniche e logistiche e darebbe comunque luogo ad un aumento dei prezzi.

E. I MINERALI DI FERRO PER LA RIDUZIONE DIRETTA

- (133) Il minerale di ferro è venduto anche in forme adatte ad essere convertite, tramite riduzione diretta, in ferro, che a sua volta può essere alimentato in un forno elettrico ad arco per la produzione di acciaio. Il minerale di ferro per la riduzione diretta si presenta in tre forme: lump, pellet e fini (inclusa la carica per la pellettizzazione). Tuttavia dato che nell'Europa occidentale non vi è richiesta di fini/carica per la pellettizzazione di qualità DR, tali prodotti non saranno esaminati oltre in questa sede e la presente decisione si concentrerà invece sul lump e sulle pellet DR.
- (134) Per quanto riguarda la sostituibilità fra lump e pellet di qualità DR, da un lato, e lump e pellet di qualità BOF dall'altro lato, la sostituzione può essere soltanto a senso unico: questi ultimi prodotti, infatti, possono essere sostituiti dai primi ma non viceversa, soprattutto per via del maggiore tenore in ferro e del più basso livello di

impurità tipici del minerale DR. Tuttavia dato che il minerale di ferro DR ha un prezzo superiore, la sostituibilità fra il minerale DR e il minerale BOF è puramente teorica.

- (135) Le parti sostengono inoltre che il lump DR non costituisce un mercato del prodotto distinto, in quanto può essere completamente sostituito dalle pellet (per maggior chiarezza, si noti che le parti ammettono che, per contro, il lump DR non può sostituire le pellet DR). Secondo le parti, in passato era inevitabile utilizzare il lump, in quanto le pellet tendono ad incollarsi a temperature elevate (quando i gestori degli impianti di riduzione diretta cercano di aumentare la produttività), mentre il lump evita tale problema. Tuttavia le tecnologie di rivestimento delle pellet sarebbero in grado di evitare il suddetto inconveniente e dunque non sarebbe più indispensabile utilizzare il lump come materia prima. Nel loro complesso le parti sostengono quindi che se il minerale di ferro DR deve essere distinto dal minerale di ferro BF, allora si dovrebbero prendere in esame due mercati distinti: da un lato il mercato delle pellet DR e, dall'altro lato, il mercato che riunisce il lump e le pellet DR.
- (136) La Commissione concorda sul fatto che, sotto il profilo tecnico, le pellet DR possono perfettamente sostituire il lump. Inoltre dai risultati dell'indagine emerge che gli ostacoli economici alla sostituibilità fra le varie forme di minerale per la riduzione diretta potrebbero essere minori rispetto a quanto osservato per i minerali di qualità BF. In particolare l'unico cliente nell'Europa occidentale che acquista lump e pellet DR ha indicato che, qualora i prezzi del lump dovessero aumentare del 5-10% e i prezzi delle pellet dovessero rimanere invariati, probabilmente il lump sarebbe sostituito in gran parte dalle pellet. Nel complesso emerge dunque che la sostituibilità del lump con le pellet DR è a senso unico, in quanto il lump DR non può sostituire le pellet DR oltre una certa percentuale della carica (per motivi tecnici), mentre le pellet DR possono completamente sostituire il lump DR. L'impatto dell'operazione sotto il profilo della concorrenza dovrebbe pertanto essere valutato in base a due mercati del prodotto: (i) pellet DR e (ii) minerale di ferro DR (ovvero lump e pellet).
- (137) Nella loro risposta le parti sostengono che i minerali DR non costituiscono un mercato rilevante, adducendo a motivo il fatto che il ferro ridotto (ottenuto dalla riduzione diretta del minerale DR) potrebbe essere sostituito con rottami o ghisa grezza. Da un più attento esame tale affermazione risulta non corretta. Le parti non contestano il fatto che soltanto il minerale DR è adatto alla produzione di ferro ridotto. Nella loro argomentazione le parti sostengono che il ferro ridotto, ovvero il prodotto offerto dagli acquirenti del minerale di ferro DR (non i produttori di ferro ridotto) è sostituibile con altri prodotti. In altri termini le parti affermano che i minerali DR non costituiscono un mercato del prodotto distinto in quanto, sul mercato a valle, il ferro ridotto (ottenuto dalla trasformazione del minerale di ferro DR e caricato nei forni elettrici ad arco) potrebbe essere sostituito da altri prodotti. La Commissione ritiene che la presenza di alternative concorrenziali su un mercato a valle non impedisca l'esercizio del potere di mercato su un mercato a monte. Il fatto che i produttori di ferro ridotto potrebbero dover competere con i fornitori di rottami di ferro o di ghisa grezza non necessariamente impedisce ad un ipotetico fornitore di minerale di ferro DR monopolista di imporre prezzi monopolistici nella fornitura di minerale di ferro ai produttori di ferro ridotto (che, a loro volta, venderanno il ferro ridotto alle acciaierie con forni ad arco). L'unica conseguenza della disponibilità di prodotti alternativi al ferro ridotto è che i produttori di ferro ridotto dovranno sostenere costi di approvvigionamento elevati (per via dei prezzi elevati del minerale di ferro) e al

contempo dovranno praticare prezzi di vendita contenuti (data la presenza di prodotti alternativi alla loro produzione di ferro ridotto).

- (138) In ogni caso i risultati dell'indagine non confermano l'esistenza di alcuna sostituibilità fra rottami, ferro ridotto e ghisa grezza. In particolare, come le parti ammettono, i rottami non rappresentano un materiale di elevata qualità. Ne consegue che i prodotti a basso valore aggiunto, ad esempio l'acciaio per cemento armato, possono essere ottenuti utilizzando al 100% rottami di ferro mentre i prodotti lunghi ad alto valore aggiunto, oppure i prodotti laminati piatti ottenuti tramite forno elettrico ad arco, richiedono una notevole percentuale di materia prima molto più pulita, ad esempio ghisa grezza o ferro ridotto. Va inoltre osservato che, sebbene i rottami siano generalmente meno costosi del ferro ridotto (cosicché le acciaierie con forni ad arco cercano di massimizzare la quantità di rottami), ciò non è sempre vero, specialmente in periodi caratterizzati da una forte domanda di rottami. Mentre il ferro ridotto compete, teoricamente, con la ghisa grezza solida, vi sono indicazioni da cui risulta che anche in questo caso la sostituibilità è limitata, in quanto la ghisa grezza contiene una percentuale di carbonio del 4% o superiore e dunque necessita di ulteriore ossigeno nella lavorazione. La ghisa grezza, dunque, può essere utilizzata soltanto all'inizio del processo di fusione, mentre sono necessarie cariche successive con rottami o ferro ridotto.
- (139) Tuttavia stabilire se i minerali di ferro adatti alla produzione di ferro ridotto appartengano o meno a mercati del prodotto distinti è una questione che può essere lasciata aperta, in quanto la valutazione dell'operazione sotto il profilo della concorrenza rimane invariata in tutte le eventualità prese in esame.

F. CONCLUSIONE

- (140) Alla luce di quanto sopra, si conclude che i fini da sinterizzare, il lump e le pellet costituiscono tre mercati del prodotto distinti. Inoltre vi sono chiare indicazioni del fatto che i minerali di ferro adatti alla produzione di ferro ridotto appartengono a mercati del prodotto distinti e che occorrerebbe di conseguenza esaminare anche l'impatto che l'operazione produce, sotto il profilo della concorrenza, sia su un ipotetico mercato del prodotto costituito dalle pellet DR sia su un ipotetico mercato del prodotto che riunisce le pellet e il lump DR.

VI. MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

- (141) Le parti dichiarano che i mercati geografici rilevanti del minerale di ferro dovrebbero essere considerati nell'ottica della produzione mondiale totale. In primo luogo le parti sottolineano che quasi tutte le più grandi acciaierie del mondo acquistano le loro forniture di minerale di ferro sia da miniere site nei loro paesi di origine sia da miniere di altri paesi. In secondo luogo le parti sono del parere che la dimensione mondiale dei mercati del minerale di ferro derivi dalla dimensione mondiale dei mercati dell'acciaio a valle. Proprio per il carattere mondiale dei mercati dell'acciaio, i produttori di minerale di ferro dovrebbero vendere i loro prodotti ad un prezzo che consenta ai loro clienti (le acciaierie) di produrre acciaio a condizioni competitive. Per il gestore di una miniera cercare di ottenere da un'acciaieria sita nelle vicinanze un prezzo più alto per il proprio minerale è una pratica che finirebbe per mettere fuori

mercato la produzione di quell'acciaieria, il che a sua volta nuocerebbe gravemente agli interessi del gestore della miniera (che perderebbe definitivamente un cliente nella sua stessa area).

(142) La Commissione non condivide tale analisi. Basandosi sui risultati della propria indagine dettagliata, essa ritiene che sia necessario operare una distinzione fra i clienti stabiliti in paesi che vantano una produzione nazionale di minerale di ferro (che in alcuni casi potrebbero avere la possibilità di scegliere fra forniture nazionali e forniture per via marittima) e i clienti che non possono contare su una produzione di minerale di ferro autoctona (ad esempio i produttori di acciaio giapponesi e dell'Europa occidentale). L'analisi che segue si applica a tutte le tipologie di minerale di ferro.

A. IL TRASPORTO DEL MINERALE DI FERRO

(143) Per potere essere consegnato al cliente, il minerale di ferro è trasportato tramite ferrovia (nel caso di paesi caratterizzati da una vasta produzione nazionale, ad esempio Cina, Russia o USA) e/o su navi dedicate. Le forniture di minerale di ferro trasportato su nave sono denominate “forniture per via marittima”.

(144) Perché il suo trasporto possa essere economico, il minerale di ferro solitamente richiede infrastrutture dedicate ad alta capacità. Per quanto riguarda il trasporto terrestre, risulta che le tradizionali reti ferroviarie non sono adatte alle specifiche esigenze del trasporto del minerale di ferro. Il minerale di ferro è trasportato in grandi quantità su treni di lunghezza compresa fra 2 e 3 km e i binari devono essere opportunamente progettati per consentire il trasporto di questi convogli molto lunghi e pesanti. Per tale ragione il minerale di ferro è solitamente trasportato attraverso reti ferroviarie dedicate. Analogamente il trasporto via mare del minerale di ferro non è economicamente realizzabile con navi porta-container (simili alle petroliere, di dimensioni maggiori) ma richiede invece navi dedicate con una capacità fino a 200 000 t (equivalente a quella delle petroliere più grandi). Ne consegue inoltre che la spedizione del minerale di ferro può essere gestita soltanto in alcuni porti d'alto mare dotati di un'infrastruttura specifica e attrezzati per accogliere le navi adibite al trasporto del minerale di ferro.

(145) Tali considerazioni indicano che non tutti i produttori di minerale di ferro sono in grado di rifornire tutti i clienti ovunque nel mondo. In pratica la capacità di un dato fornitore di consegnare i suoi prodotti ad un determinato cliente dipenderà dall'esistenza (o dall'assenza) di un'infrastruttura di trasporto sufficiente che colleghi l'uno all'altro. Le attuali infrastrutture di trasporto, dunque, influiranno sulla capacità dei fornitori di raggiungere determinati clienti e viceversa.

B. DISTINZIONE FRA AREE DI CONSUMO “INTERNE” E AREE DI CONSUMO “APPROVVIGIONATE VIA MARE”

(146) In gran parte del mondo i clienti di solito soddisfano la maggior parte del loro fabbisogno di minerale di ferro rivolgendosi a fornitori “nazionali” con cui sono interconnessi tramite ferrovia o idrovie nazionali. Un esempio è costituito dagli USA, in cui l'88% della domanda è soddisfatto da miniere nordamericane (la quota rimanente è soddisfatta essenzialmente da forniture brasiliane), oppure dall'Europa dell'Est, in cui l'80% delle forniture proviene da produttori di minerale di ferro nazionali. Le condizioni di concorrenza in tali regioni sono dunque principalmente determinate dalle caratteristiche del mercato locale (ad esempio la relativa

competitività dei fornitori nazionali e la struttura della domanda in tali regioni). Inoltre in queste aree del mondo la domanda è stata spesso adattata ai tipi e alle qualità dei prodotti offerti dalle miniere “nazionali” e dunque potrebbe riguardare una specifica combinazione di prodotti. Ad esempio i clienti in Brasile o in Australia utilizzano quasi esclusivamente la qualità di minerale di ferro prodotta localmente. Analogamente le acciaierie nordamericane utilizzano quasi esclusivamente le pellet, in sintonia con le caratteristiche locali dei depositi di minerale di ferro della regione. Gli schemi di acquisto tradizionali sono notevolmente diversi nell'Europa occidentale e nell'Asia dell'Est, dove si richiedono prevalentemente fini da sinterizzare e lump.

- (147) Viceversa si osserva una situazione specifica nell'Europa occidentale, nell'Asia dell'Est (Giappone, Taiwan e Corea del Sud) e, in minor misura, in Cina (dove l'offerta nazionale è largamente insufficiente o non competitiva). In questi paesi i clienti sono costretti ad acquistare i loro prodotti da fornitori distanti che hanno accesso alle infrastrutture di trasporto pertinenti. In pratica il trasporto è effettuato principalmente su nave, in quanto il trasporto terrestre non può competere con le forniture via mare destinate a questi clienti. Giappone e Taiwan possono essere raggiunti fisicamente soltanto via nave e non esistono adeguati collegamenti terrestri in grado di collegare i clienti dell'Europa occidentale alle regioni di fornitura continentali (ad esempio la Cina, l'ex URSS o l'India). Inoltre le riserve di minerale di ferro cinesi e russe sono caratterizzate da un basso tenore in ferro (circa il 30%, contro il 60% per le miniere brasiliane e australiane), il che fa lievitare ulteriormente i costi di trasporto (dato che è necessario trasportare una maggiore quantità di “ganga” e di contenuto non ferroso per ogni unità di ferro).
- (148) Poiché le forniture nazionali sono inesistenti o marginali, i clienti nell'Europa occidentale o nell'Asia dell'Est dipendono quasi interamente dalle forniture per via marittima provenienti da Brasile, Australia, Canada, India e Africa. Ne consegue che i clienti devono acquistare soltanto i tipi e le qualità di prodotti offerti da tali fornitori e che si approvvigionano da un gruppo di fornitori diverso da quello esistente in altre regioni. In tale contesto è chiaro che, qualora un ipotetico fornitore monopolista che effettui forniture via mare dovesse aumentare i prezzi del 5-10% in queste regioni, i clienti non sarebbero in grado di neutralizzare tale aumento di prezzo scovando fonti di approvvigionamento alternative. Ciò è chiaramente confermato dal fatto che, sebbene il prezzo di riferimento del lump applicato nell'Europa occidentale sia aumentato dell'11,8% nel 2000, nessun nuovo fornitore ha iniziato a vendere lump nell'Europa occidentale in quell'anno. Un'ulteriore conferma proviene dal fatto che i prezzi nelle regioni approvvigionate via mare non seguono lo stesso andamento osservato in altre regioni. Ad esempio i dati forniti dalle parti indicano che, fra il 1997 e il 1998, i prezzi sono saliti del 6% negli USA ma sono scesi dell'1% nell'Europa occidentale.
- (149) Alla luce di quanto sopra, si può concludere che le condizioni di concorrenza nelle regioni che dipendono interamente o soltanto in parte da forniture per via marittima sono specifiche di dette regioni e che pertanto le forniture dei diversi tipi di minerali di ferro destinate a tali regioni costituiscono mercati geografici distinti dalla fornitura di minerali ad aree non approvvigionate via mare. Ciò è ampiamente confermato dai risultati dell'indagine svolta dalla Commissione.

C. UN UNICO MERCATO DELLE FORNITURE PER VIA MARITTIMA

- (150) Occorre stabilire se sia necessario distinguere fra regioni approvvigionate via mare, soprattutto l'Europa occidentale, da un lato, e l'Asia dell'Est, dall'altro lato. Si noti che vi sono argomentazioni valide per includere l'Europa occidentale in un più ampio mercato "atlantico", per via delle similarità esistenti fra le condizioni dell'offerta e della domanda in quest'area più vasta (in particolare i costi di trasporto). Tuttavia non è necessario stabilire se esista un simile mercato geografico, in quanto la valutazione sotto il profilo della concorrenza in tale ipotesi sarebbe quasi del tutto identica a quella condotta nel caso in cui fosse preso in considerazione un mercato dell'Europa occidentale: gli unici consumatori "atlantici" di rilievo che acquistano forniture marittime di minerale di ferro all'esterno dell'Europa occidentale sono stabiliti nella regione degli Stati Uniti che si affaccia sul Golfo del Messico e nel Canada orientale. Tuttavia in tali regioni il consumo del minerale di ferro trasportato via mare è piuttosto contenuto.
- (151) Non è necessario descrivere ulteriormente l'ambito dei mercati delle forniture via mare di minerali di ferro DR, in quanto (i) nell'Europa occidentale esiste un solo cliente che acquista minerale di ferro DR, (ii) tale cliente appartiene ad un gruppo più vasto che conta impianti di produzione di ferro ridotto in vari continenti, e (iii) l'operazione creerebbe una posizione dominante a prescindere dalla definizione del mercato geografico. Il minerale di ferro DR, quindi, non sarà trattato ulteriormente nell'ambito della presente sezione.
- (152) Nella comunicazione delle obiezioni la Commissione ha espresso, in via preliminare, l'opinione secondo cui potrebbe esistere un mercato del minerale di ferro corrispondente all'Europa occidentale, considerato che (i) i clienti nell'Europa occidentale rappresentano una domanda diversa rispetto ai clienti di altre regioni (in particolare le proporzioni di fini da sinterizzare, lump e pellet sono diverse rispetto all'Asia dell'Est); (ii) i costi di trasporto hanno un'incidenza sulla competitività e sugli stimoli concorrenziali che inducono i fornitori a vendere nell'Europa occidentale, rendendo così le condizioni dell'offerta nell'Europa occidentale diverse da quelle che potrebbero esistere nelle altre regioni che dipendono da forniture per via marittima; e (iii) [...]*.
- (153) Nella loro risposta le parti non sostengono più la loro posizione originaria, ovvero che il mercato geografico rilevante debba essere considerato nell'ottica della produzione totale e ora ammettono che tale mercato coincide almeno con il mercato mondiale delle forniture per via marittima. Ad ogni modo le parti contestano l'esistenza di un mercato atlantico/dell'Europa occidentale, principalmente sulla base dello studio economico condotto dal loro consulente.
- (154) In primo luogo le parti (e il loro consulente economico) sostengono che la Commissione non sia riuscita ad applicare opportunamente i principi standard applicabili nella definizione del mercato geografico rilevante, quali sono contenuti nella comunicazione della Commissione. Secondo il consulente economico la definizione del mercato geografico si basa sull'individuazione di regioni di produzione che, secondo i clienti, costituiscono effettive fonti di approvvigionamento. Tale metodologia cui le parti fanno riferimento è esposta al

punto 13 della comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza³¹, ove si legge che “fondamentalmente l'esercizio di definizione del mercato consiste nell'individuare le effettive fonti alternative di approvvigionamento dei clienti delle imprese interessate, tanto in termini di prodotti/servizi quanto di ubicazione geografica dei fornitori”.

- (155) In secondo luogo le parti forniscono indicazioni del fatto che i produttori di minerale di ferro brasiliani, canadesi, australiani, sudafricani, mauritani e di altri paesi sono concorrenti effettivi che cercano di concludere contratti di vendita con le acciaierie dell'Europa occidentale. In particolare le parti si riferiscono al fatto che tutti questi produttori forniscono notevoli quantità di prodotti alle acciaierie dell'Europa occidentale che sono in grado di vendere con profitto in tale regione e che esiste una certa sostituibilità fra fornitori.
- (156) In terzo luogo le parti dichiarano che il presupposto in base al quale la comunicazione delle obiezioni suggerisce una definizione del mercato ristretta è poco o affatto pertinente con la valutazione della pressione concorrenziale che si instaura fra produttori di minerale di ferro brasiliani e non brasiliani quando questi si contendono le vendite a determinate acciaierie. In particolare le differenze illustrate nella comunicazione delle obiezioni (ad esempio il presupposto in base al quale vengono concordati i prezzi, le differenze a livello di domanda ecc.) incidono in pari misura su tutti i produttori di minerale di ferro, indipendentemente dalla regione in cui sono stabiliti.
- (157) Le parti sostengono nel complesso che tutti i fornitori via mare (nonché alcuni produttori nazionali nell'Europa occidentale) possono effettivamente competere sul mercato delle forniture all'Europa occidentale. Secondo le parti ciò dimostrerebbe che l'Europa occidentale è parte integrante di un mercato mondiale.
- (158) L'approccio seguito dalla Commissione è consistito nel verificare se i prezzi e le condizioni contrattuali relativi alle forniture destinate all'Europa occidentale siano determinati da caratteristiche della domanda e dell'offerta che sono specifiche di quella regione, o se invece siano definiti sulla base delle condizioni di concorrenza a un livello più ampio³².
- (159) Dopo avere esaminato attentamente la risposta fornita dalle parti, la Commissione osserva che, nonostante le condizioni della domanda e dell'offerta all'Europa occidentale siano abbastanza diverse, tali differenze non sono sufficienti a giustificare l'esistenza di mercati geografici circoscritti. Come indicato dalle parti, la maggioranza dei fornitori di prodotti per via marittima vende nella maggioranza delle regioni che dipendono da forniture via mare, dove la maggior parte dei clienti acquista il prodotto dai maggiori produttori di minerale di ferro (fondamentalmente società australiane, brasiliane e canadesi). Pertanto mercati geografici più ristretti

³¹ GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5

³² Tale metodo corrisponde alla definizione di “mercato geografico rilevante” fornita al punto 8 della comunicazione: “Il mercato geografico rilevante comprende l'area nella quale le imprese in causa forniscono o acquistano prodotti o servizi, nella quale le condizioni di concorrenza sono sufficientemente omogenee e che può essere ritenuta distinta dalle zone geografiche contigue perché in queste ultime le condizioni di concorrenza sono sensibilmente diverse”.

possono esistere soltanto se i fornitori di minerale di ferro riescono e sono stimolati a selezionare le aree di consumo cui intendono rivolgersi. I risultati dell'indagine dettagliata svolta dalla Commissione mostrano che, sebbene le condizioni dell'offerta e della domanda siano abbastanza diverse nell'Europa occidentale, non esistono elementi sufficienti di differenziazione che giustifichino l'esistenza di mercati geografici ristretti nelle regioni che dipendono dalle forniture per via marittima.

(160) Un elemento decisivo è che i livelli dei prezzi e le condizioni contrattuali dipendono e derivano effettivamente dalle condizioni complessive del mercato delle forniture via mare e non sono determinati in maniera significativa da fattori locali. In primo luogo, come indicato sopra, i prezzi di riferimento sono fissati in base ai negoziati che si svolgono nelle principali regioni approvvigionate via mare (Europa occidentale e Asia dell'Est). Tali negoziati tengono conto della situazione concorrenziale sul mercato delle forniture via mare a livello mondiale e i prezzi di riferimento riflettono quindi l'equilibrio complessivo fra domanda e offerta nel comparto delle forniture per via marittima.

(161) [...]*

(162) Inoltre una delle principali fonti di concorrenza nel comparto del minerale di ferro (reperire sbocchi sufficienti per l'attuazione di progetti di ampliamento della capacità) smentisce nettamente l'esistenza di mercati geografici più ristretti. L'indagine della Commissione mostra che una delle principali difficoltà in cui si imbattono i fornitori di minerale di ferro consiste nell'ottenere un sufficiente sostegno da parte dei clienti per realizzare i notevoli investimenti richiesti dai programmi di ampliamento della capacità. Ciò è tanto più vero in quanto i nuovi progetti non riguardano necessariamente la stessa qualità di minerale di ferro attualmente fornita³³, e dunque le imprese di estrazione del minerale di ferro devono persuadere i clienti a vincere la loro riluttanza e a modificare la loro miscela. In tale contesto i fornitori di minerale di ferro sono fortemente stimolati a competere per accaparrarsi tutti i possibili clienti. Dati gli ingenti costi di capitale che comporta l'attuazione dei progetti di ampliamento della capacità, per i fornitori non sarebbe redditizio accettare di perdere volumi di vendita in un'importante area di consumo in cambio di un modesto aumento dei prezzi in quella regione.

(163) Nel complesso la Commissione conclude pertanto che, sebbene vi siano indicazioni del fatto che le condizioni della domanda e dell'offerta sono in una certa misura diverse nell'Europa occidentale e nell'Asia dell'Est, tali indicazioni non rivelano differenze sufficienti a consentire di descrivere il mercato dell'Europa occidentale come un mercato distinto ai fini della definizione dell'ambito geografico dei mercati rilevanti. Pertanto non è necessario distinguere ulteriormente fra le varie aree di consumo che dipendono dalle forniture via mare.

D. CONCLUSIONE

(164) Si può dunque concludere che, ai fini del caso in oggetto, i mercati geografici rilevanti corrispondono ai vari mercati della vendita dei diversi tipi di minerale di

³³ Ad esempio la maggioranza delle nuove miniere aperte da società minerarie australiane è costituita da giacimenti di minerale di ferro pisolitico, che presenta caratteristiche diverse rispetto ai minerali australiani tradizionali.

ferro a tutte le aree di consumo che dipendono da forniture per via marittima. Ai fini del calcolo delle quote di mercato, la Commissione esaminerà le forniture totali via mare che, sebbene includano forniture (limitate) via mare ad aree di consumo nazionali, offrono un indicatore accettabile delle forniture destinate a tutte le aree di consumo approvvigionate per via marittima.

VII. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

- (165) A norma dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 4064/89, le operazioni di concentrazione che creano o rafforzano una posizione dominante, da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso, devono essere dichiarate incompatibili con il mercato comune.
- (166) La Corte di giustizia³⁴ ha definito la posizione dominante come una posizione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi e ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti e, in ultima analisi, dei consumatori.
- (167) L'esistenza di una posizione dominante può risultare da diversi fattori che, presi isolatamente, non sarebbero necessariamente determinanti; nell'ambito di detti fattori la detenzione di cospicue quote di mercato è molto significativa. Inoltre il rapporto tra le quote di mercato delle imprese partecipanti alla concentrazione e quelle dei loro concorrenti, in particolare quelli che immediatamente le seguono, costituisce un indizio valido dell'esistenza di una posizione dominante³⁵.
- (168) In appresso sono esposti i fattori presi in considerazione per concludere, in via preliminare, che l'operazione notificata avrà per effetto di creare o rafforzare una posizione dominante sui mercati della vendita di pellet e fini di minerale di ferro nel SEE. Poiché la Commissione non ha alcuna obiezione circa l'effetto dell'operazione sul mercato del lump, quest'ultimo prodotto non sarà oggetto di ulteriore trattazione nell'ambito della presente decisione.

Quote di mercato

- (169) In base alle forniture totali di minerale di ferro per via marittima del 2000, le quote di mercato delle parti e dei loro principali concorrenti possono essere calcolate come segue:

	Totale forniture per via marittima			
	Fini	Lump	Pellet	Tutti i minerali di

³⁴ Causa 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, (1979) Racc. 461, paragrafi 38 e 39; si veda inoltre Tribunale di primo grado, caso T-102/96 – *Gencor*, (1999) Racc. II-753, paragrafo 200.

³⁵ Cfr. GUCE, Caso 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, (1979) Racc. 461, paragrafo 39; si veda inoltre Tribunale di primo grado, caso T-102/96 – *Gencor*, (1999) Racc. II-753, paragrafi 201 e 202.

				ferro
CVRD ³⁶	[25-35]*%	[10-20]*%	[35-45]*%	[25-35]*%
Caemi ³⁷	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
Nuova entità	[35-45]*%	[10-20]*%	[40-55]*%	[35-45]*%
BHP ³⁸	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Rio Tinto	[25-35]*%	[25-35]*%	[10-20]*%	[25-35]*%
LKAB	[<10]*%	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%
SNIM	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
ISCOR	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%	[<10]*%

Fonte: [...]*

Quota della capacità mondiale di produzione di minerale di ferro fornito per via marittima

(170) La tabella che segue riporta la quota della capacità totale di produzione di minerale di ferro fornito per via marittima, riferita a ciascuno dei principali fornitori:

	2000				2005			
	Fini	Lump	Pellet	Tutti i minerali di ferro	Fini	Lump	Pellet	Tutti i minerali di ferro
CVRD	[30-40]*%	[20-30]*%	[45-55]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[10-20]*%	[45-55]*%	[30-40]*%
Caemi	[5-15]*%	[<10]*%	[5-15]*%	[<10]*%	[5-15]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
Nuova entità	[45-60]*%	[40-50]*%	[45-60]*%	[40-50]*%	[45-60]*%	[20-30]*%	[45-60]*%	[40-50]*%
BHP	[10-20]*%	[20-30]*%	[5-15]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Rio Tinto	[20-30]*%	[20-30]*%	[5-15]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[10-20]*%	[20-30]*%
LKAB	[<10]*%	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%
SNIM	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
ISCOR	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%

Fonte: [...]*

A. POSIZIONE DOMINANTE SUL MERCATO DELLE PELLETTI

(171) L'operazione creerà una concomitanza di quote sul mercato delle pellet, in quanto CVRD (direttamente e tramite partecipazioni di controllo in altre imprese quali Ferteco, Samarco e GIIC) e CAEMI (attraverso il controllo congiunto di QCM, un'impresa canadese produttrice di pellet) sono ciascuna attive in detto mercato ed effettuano forniture per via marittima in tutto il mondo.

³⁶ La quota di mercato di CVRD comprende la produzione di qualsiasi impresa di cui la società detenga il controllo congiunto o esclusivo. Sono incluse le società interamente controllate Samitri, Socoimex e Ferteco, nonché le *joint venture* GIIC (una *joint venture* con investitori finanziari) e Samarco (una *joint venture* con BHP). Il calcolo del volume di mercato (e delle quote di mercato) esclude le vendite ai partner della *joint venture* di CVRD nei seguenti impianti di pellettizzazione: Hispanobras, Itabasco, Nibrasco e Kobrasco. Le quantità prodotte da questi impianti di pellettizzazione e vendute da CVRD a terzi sono incluse nelle quote di mercato di CVRD.

³⁷ La quota di mercato di Caemi include la produzione della società mineraria brasiliana MBR e della società mineraria canadese QCM, su cui Caemi esercita il controllo congiunto insieme ad un produttore di acciaio canadese. Il calcolo del volume di mercato (e delle quote di mercato) esclude le vendite interne al partner della *joint venture*.

³⁸ Include il 100% della produzione di Samarco.

Quote di mercato

Quote del mercato delle pellet (qualità BF e DR)

Forniture via mare	Paese	Vendite 1997	Vendite 2000	Capacità 2000	Capacità 2005
CVRD ³⁹	Brasile	[25-35]*%	[25-35]*%	[25-35]*%	[30-40]*%
Samarco (CVRD/BHP) ⁴⁰	Brasile	[5-15]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Caemi (QCM) ⁴¹	Canada	[5-15]*%	[5-15]*%	[10-20]*%	[5-15]*%
Nuova entità		[30-40]*%	[45-55]*%	[50-60]*%	[50-60]*%
Rio Tinto (IOC)	Canada	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
LKAB	Svezia	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
SNIM	Mauritania	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%
ISCOR	Rep. Sudafricana	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%

Fonte: [...]*

(172) Nella loro risposta le parti hanno contestato i calcoli delle quote di mercato utilizzati dalla Commissione nella comunicazione delle obiezioni. Da un esame della risposta fornita dalle parti emerge che la differenza fra i calcoli delle parti e i calcoli della Commissione è dovuta al fatto che le parti non hanno scorporato dal mercato totale le vendite interne da parte delle *joint venture* brasiliane (controllate congiuntamente da CVRD) alla loro capogruppo. Poiché tali vendite interne non sono state soggette a condizioni di mercato né ad alcuna concorrenza, la Commissione ritiene che tali vendite dovrebbero essere escluse dal volume di mercato. Inoltre non sarebbe coerente escludere tali vendite dal volume di vendita di CVRD e includerle nel volume di mercato *totale*. Le cifre così ricavate sono riportate nella tabella di cui sopra.

(173) Sulla base delle suddette quote di mercato, vi sono chiare indicazioni del fatto che l'operazione susciterebbe preoccupazioni in ordine alla concorrenza relativamente alla fornitura per via marittima di pellet di minerale di ferro. La quota di mercato del [40-50]*% di CVRD si sommerebbe alla quota del [5-15%]*% di Caemi (rappresentata dalle vendite di pellet realizzate dalla sua controllata canadese, Quebec Cartier Mining), determinando così una quota di mercato del [45-60]*%. CVRD/Mitsui/Caemi controllerebbero inoltre l'intera produzione di pellet brasiliana e di conseguenza la produzione delle pellet esportate dal Brasile in tutte le regioni approvvigionate per via marittima. Gli immediati concorrenti dell'entità nata dalla

³⁹ La quota di mercato di CVRD include il 100% della produzione di qualsiasi impresa di cui la società detenga il controllo congiunto o esclusivo. Sono incluse le società interamente controllate Samitri, Socoimex e Ferteco, nonché le *joint venture* GIIC (una *joint venture* con investitori finanziari) e Samarco (una *joint venture* con BHP). Il calcolo delle quote di mercato esclude le vendite ai partner della *joint venture* di CVRD nei seguenti impianti di pellettizzazione : Hispanobras, Itabrasco, Nibrasco e Kobrasco. Le quantità prodotte da tali impianti di pellettizzazione e vendute da CVRD a terzi sono incluse nelle quote di mercato di CVRD.

⁴⁰ Samarco è una *joint venture* paritetica fra BHP e CVRD, che ne detengono il controllo congiunto.

⁴¹ La quota di mercato di Caemi include la produzione della società mineraria brasiliana MBR e della società mineraria canadese QCM, su cui Caemi esercita il controllo congiunto insieme ad un produttore di acciaio canadese. Il calcolo delle quote di mercato esclude le vendite al partner della *joint venture*.

fusione avrebbero quote notevolmente inferiori nel mercato delle pellet: Rio Tinto⁴² ([10-20%]*); LKAB (13%).

(174) Questa evidente posizione dominante si riflette anche a livello di capacità, in quanto l'entità derivante dalla concentrazione controllerebbe inoltre il [50-60]*% dell'attuale capacità di produzione mondiale di pellet fornite per via marittima (2000) e il [50-60]*% della capacità di produzione mondiale di questo prodotto prevista per il 2005. La quota di capacità della nuova entità è di gran lunga superiore rispetto a quella dei suoi immediati concorrenti e si prevede che rimarrà tale in un futuro prossimo: l'attuale capacità di produzione mondiale di pellet di Rio Tinto è di circa il [10-20]*% e sembra destinata a salire a circa il [10-20]*% nel 2005. L'attuale capacità di produzione mondiale di pellet di LKAB è di circa il 18% e sembra destinata a scendere al 17% circa nel 2005. La capacità attuale e futura di BHP ([10-20]*% oggi e [10-20]*% nel 2005) deriva in larga misura dalla sua partecipazione del 50% in Samarco, la *joint venture* con CVRD.

(175) Soltanto su tali presupposti l'operazione sembrerebbe creare per lo meno una posizione dominante sul mercato della vendita di pellet di minerale di ferro a tutte le aree di consumo approvvigionate via mare, se non il rafforzamento della posizione dominante di CVRD su tale mercato.

Le attuali imprese che effettuano forniture via mare esercitano una pressione concorrenziale limitata

(176) I risultati dell'indagine condotta dalla Commissione dimostrano chiaramente che i concorrenti attuali non saranno in una posizione tale da influenzare sufficientemente il comportamento concorrenziale dell'entità nata dalla concentrazione.

Vantaggi competitivi della nuova entità

(177) In primo luogo la nuova entità trarrà alcuni vantaggi competitivi che le consentiranno di riportare sotto controllo i concorrenti. In particolare la nuova entità potrà contare sulle riserve più vaste del settore e beneficerà dei costi di produzione più bassi in assoluto.

⁴² Le vendite di pellet realizzate da Rio Tinto in Europa sono rappresentate quasi esclusivamente dalle vendite della sua controllata canadese IOC.

(178) Secondo il rapporto AME⁴³, la struttura dei *cash cost* dei principali produttori di pellet può essere sintetizzata come riportato nella tabella che segue. I costi che figurano in tabella escludono l'ammortamento di cespiti e dunque forniscono un indicatore appropriato dei costi marginali:

Costi medi delle pellet 1997-2000

	Costo di produzione FOB (USD/t)
CVRD⁴⁴	16,8
QCM (Caemi)	[...]*
IOC (Rio Tinto)	22,7
LKAB	23,3

Fonte: rapporto AME

(179) Come indicato nella presente tabella, CVRD presenta già i costi più bassi del settore, se si prendono a riferimento tanto i costi FOB quanto i costi CIF. Disponendo inoltre delle più vaste riserve del Brasile, CVRD è in grado di mettere seriamente a repentaglio la capacità di sopravvivenza degli altri fornitori di pellet, qualora questi ultimi dovessero minacciare i suoi interessi. L'acquisizione di QCM si sommerà alla gamma di possibili strumenti di ritorsione di cui CVRD dispone, in quanto consentirà all'impresa di acquisire una quota significativa della capacità di produzione di pellet di qualità canadese – ovvero, pressappoco la stessa qualità di pellet fornita da IOC, il principale concorrente di CVRD (insieme a LKAB). Ciò potrebbe consentire a CVRD di intraprendere azioni competitive selettive nei confronti di IOC. L'entità derivante dalla fusione potrebbe anche volgere a suo vantaggio il fatto che IOC/Rio Tinto e LKAB non forniscono pellet ai clienti stabiliti fuori dall'area atlantica.

(180) Nella loro risposta le parti (e il loro consulente economico) indicano che l'analisi di cui sopra presenta due difetti: (i) si basa sul presupposto secondo il quale CVRD sarebbe in grado di riportare sotto controllo i concorrenti attraverso un aumento di capacità, concetto, questo, che non è economicamente sostenibile (in quanto la nuova capacità avrebbe per effetto di provocare la diminuzione dei prezzi per un lungo periodo, e non soltanto per il breve periodo di tempo necessario per “riportare sotto controllo” i concorrenti); e (ii) l'attuazione di misure di ritorsione volte a compromettere la possibilità di sopravvivenza di altri fornitori esige che tali imprese possano essere estromesse dal mercato. Tale eventualità non può verificarsi, in quanto la produzione di minerale di ferro comporta costi sommersi.

(181) La Commissione non condivide tali opinioni. Non vi è alcuna indicazione del fatto che le “misure di ritorsione” (o misure disciplinari) siano efficaci soltanto nelle situazioni in cui i concorrenti possono essere estromessi dal mercato. Ad esempio nel caso in cui alcuni concorrenti dovessero esercitare una significativa pressione concorrenziale a livello di prezzi sulla nuova entità, CVRD potrebbe porre in atto un'efficace misura di ritorsione esercitando una pressione al ribasso sui prezzi di riferimento annui in modo tale da costringere i concorrenti a subire perdite mentre CVRD rimarrebbe redditizia (grazie ai suoi bassi costi). Ne consegue che CVRD non

⁴³ AME Consulting: Mining costs of the world iron ore industry, 1997 to 2000 (May 2001)

⁴⁴ Inclusa Samarco

ha bisogno di ampliare la capacità o di estromettere dal mercato i concorrenti per attuare una misura disciplinare nei confronti di questi ultimi. In ogni caso occorre osservare che, secondo le stime delle parti, si prevede in un futuro prossimo una sostanziale crescita della domanda totale di pellet nelle regioni approvvigionate via mare⁴⁵. In tale contesto un ampliamento di capacità da parte di CVRD non sarebbe economicamente irragionevole, in quanto la crescita della domanda ridurrebbe rapidamente l'eccesso di capacità (e dunque l'effetto ribassista sui prezzi) generato da tale ampliamento.

- (182) Prima dell'operazione, la leadership competitiva di CVRD si rifletteva già nel fatto che di solito era proprio questa impresa a fissare il prezzo di riferimento delle pellet. In base ai dati forniti dalle parti⁴⁶, CVRD e Samarco hanno fissato il prezzo di riferimento in quattro occasioni negli ultimi sette anni (negli altri anni il prezzo è stato fissato da IOC).

Elevato utilizzo della capacità

- (183) Nel caso in cui CVRD tentasse di aumentare i prezzi delle pellet, o attraverso prezzi di riferimento più alti o attraverso sconti inferiori, i clienti potrebbero neutralizzare tale rialzo dei prezzi soltanto acquistando maggiori quantità di prodotto da altri produttori. I risultati dell'indagine svolta dalla Commissione indicano tuttavia che ciò è in larga misura impossibile, principalmente perché durante il 1999 e il 2000 non sono stati aperti nuovi impianti e il tasso medio di utilizzo della capacità di produzione mondiale era del 92% durante il 2000 (in salita rispetto all'85% del 1985)⁴⁷. Due grossi produttori di acciaio europei contattati dalla Commissione nel corso dell'indagine di mercato hanno infatti segnalato di avere avuto talvolta difficoltà ad approvvigionarsi in pellet, almeno per soddisfare esigenze a breve termine o fronteggiare situazioni di emergenza.

- (184) Nella loro risposta le parti indicano che il 2000 è stato inaspettatamente caratterizzato da una domanda estremamente elevata e che presumibilmente la domanda di pellet nel 2001 e nel 2002 sarà notevolmente più contenuta. Ciò indicherebbe, secondo le parti, che la domanda di pellet difficilmente sarà influenzata dall'offerta nei prossimi anni. Tali asserzioni non sono confermate dai risultati dell'indagine. In particolare in una presentazione congiunta del novembre 2000 CVRD e JP Morgan hanno indicato che si prevede, fra il 2000 e il 2005, un aumento continuo della domanda di pellet nelle regioni approvvigionate via mare a causa di fattori strutturali quali (i) la crescente quota rappresentata dalla qualità EAF nella capacità di produzione di acciaio mondiale, (ii) la crescente produzione di ferro ridotto, (iii) la chiusura di impianti di sinterizzazione e la costruzione di altiforni senza capacità di sinterizzazione (iv) e l'aumentato utilizzo dell'iniezione di carbone polverizzato. Analogamente i risultati di CVRD relativi al primo e al secondo trimestre 2001 mostrano un incremento delle vendite di pellet rispetto al 2000. Infine in una presentazione del maggio 2001 Merrill Lynch e CVRD spiegano che “le nuove tendenze nel settore del ferro e della produzione di acciaio stanno provocando un aumento della domanda di pellet”.

⁴⁵ Ad esempio in una presentazione congiunta del novembre 2000, CVRD e JP Morgan indicavano che la domanda di pellet via mare sarebbe probabilmente salita da 75 Mt nel 2000 a 95 Mt nel 2005.

⁴⁶ Iron Ore Manual 2000-2001, rapporto Tex

⁴⁷ Fonte: The Iron Ore Market (2000-2002), May 2001 (UNCTAD)

- (185) Si prevede inoltre che tale situazione caratterizzata da una rigidità di offerta si protrarrà e addirittura peggiorerà in un futuro prevedibile. Sebbene nell'immediato futuro si preveda un aumento della capacità, tale aumento non farà altro che soddisfare la prevista crescita della domanda. Ad esempio i dati forniti dalle parti indicano che, per via del previsto aumento della domanda di pellet, la domanda totale nelle regioni approvvigionate via mare potrebbe superare la capacità di produzione totale di prodotti forniti via mare entro il 2005.
- (186) In tale contesto sembra decisamente improbabile che i clienti possano cambiare fornitori nel caso in cui CVRD tentasse di aumentare i prezzi o di ridurre gli sconti. Inoltre non è certo che fornitori concorrenti siano stimolati a contrastare CVRD, in quanto essi già operano quasi a capacità massima e inoltre potrebbero essere esposti a eventuali misure di ritorsione da parte di CVRD.
- (187) Inoltre i risultati dell'indagine svolta dalla Commissione indicano che, mentre CVRD è in grado di aumentare la capacità e ha accesso a riserve di alta qualità e a basso costo, i suoi attuali concorrenti potrebbero non trovarsi nelle medesime condizioni. Rispetto a qualsiasi dei suoi concorrenti, CVRD beneficia di costi di esercizio e di ampliamento di capacità più bassi per quanto riguarda la fornitura di pellet all'Europa occidentale e dunque gode di un netto vantaggio concorrenziale rispetto a detti altri fornitori. In seguito all'acquisizione, CVRD/Mitsui/Caemi controllerebbero inoltre la maggioranza delle riserve di migliore qualità adatte alla produzione di carica per la pellettizzazione nell'area atlantica (tutte le riserve brasiliane e gran parte delle pertinenti riserve canadesi). CVRD intende espandere la sua capacità di produzione di pellet con la costruzione di un impianto di pellettizzazione in prossimità del porto d'alto mare di Sao Luis in Brasile (che serve le miniere di CVRD a Carajas, nel cosiddetto "sistema nord"). L'impianto entrerà in funzione nel corso del 2002 e aumenterebbe la capacità di produzione di pellet della nuova entità di circa 6 Mt l'anno. Ferteco (che oggi fa parte di CVRD) ha inoltre in programma di costruire un secondo impianto di pellettizzazione. L'impianto raddoppierebbe effettivamente la capacità di produzione di pellet di Ferteco portandola a circa 8,5 Mt l'anno. Il nuovo impianto sarà completato nel 2004⁴⁸.
- (188) Questo programmato aumento di capacità consentirà alla nuova entità di soddisfare il previsto aumento della domanda di pellet nelle regioni che dipendono dalle forniture via mare e per di più a un costo inferiore a quello che sarà sostenuto da qualsiasi dei suoi concorrenti. In particolare CVRD beneficia di economie di scala e di portata, di sinergie e di costi di estrazione più contenuti che non possono essere eguagliati dai suoi concorrenti nella fornitura di pellet alle regioni approvvigionate per via marittima.
- (189) Viceversa gli unici fornitori indipendenti di pellet trasportato via mare sono IOC (Rio Tinto) e LKAB, le cui miniere sono ubicate rispettivamente in Canada e in Svezia e che riforniscono esclusivamente clienti dell'area atlantica. Gli attuali livelli di capacità di pellettizzazione di entrambe le imprese limiterebbero la loro capacità di soddisfare un aumento della domanda di pellet. In primo luogo i tassi di utilizzo della capacità di IOC e LKAB si sono avvicinati al 90% nel 2000. Tenendo conto di possibili inconvenienti (dovuti, ad esempio, a temporali oppure a strozzature nella

⁴⁸ Fonte: The Iron Ore Market (2000-2002), May 2001 (UNCTAD)

catena di approvvigionamento), ciò suggerisce che le suddette imprese operano effettivamente a capacità massima. In secondo luogo anche qualora tali imprese cercassero realmente di ampliare la capacità, ad esempio in risposta ad un ipotetico rialzo dei prezzi operato dalla nuova entità, l'indagine di mercato della Commissione ha indicato che sarebbero necessari almeno tre anni per raggiungere tale obiettivo (due anni per la costruzione, più un anno per condurre uno studio di fattibilità). Inoltre la decisione di investire in un ampliamento di capacità sarebbe probabilmente adottata da detti concorrenti soltanto quando essi fossero convinti della sostenibilità di un ipotetico rialzo dei prezzi (il che causerebbe ulteriori ritardi).

- (190) Secondo uno dei principali fornitori di minerale di ferro contattati dalla Commissione durante l'indagine di mercato, LKAB "lutterebbe per giustificare" l'ampliamento della capacità, dati i costi elevati che deve sostenere. In particolare il fatto che LKAB sia ubicata in Svezia si rivela svantaggioso in termini di costi della manodopera e di costo di adeguamento alle norme sulla tutela ambientale. La stessa LKAB ha indicato che sarebbe pronta a investire in un ampliamento di capacità a medio e lungo termine qualora dovesse "scorgere una accresciuta domanda a lungo termine con un rendimento dell'investimento accettabile". LKAB ha tuttavia confermato di non disporre attualmente di capacità inutilizzata sufficiente per contrastare un ipotetico aumento di prezzo attuato da CVRD/Mitsui/Caemi.
- (191) L'indagine di mercato svolta dalla Commissione ha inoltre rivelato che, mentre IOC (Rio Tinto) ha in programma di aumentare la capacità di 4,5 Mt (con la ristrutturazione di uno dei suoi attuali impianti di pellettizzazione) entro il 2004 (1,3 Mt entro il 2002), tale iniziativa servirà soltanto a soddisfare il previsto aumento della domanda proveniente dagli attuali clienti e dunque è assai improbabile che sia sufficiente a neutralizzare un ipotetico aumento di prezzo attuato dall'entità derivante dalla fusione.
- (192) Nella loro risposta le parti indicano che la maggior parte della capacità eccedente non è nelle mani di CVRD bensì appartiene a QCM, LKAB e IOC. In tale contesto e nonostante il fatto che i singoli produttori di pellet (come LKAB) non abbiano una capacità inutilizzata sufficiente per rimpiazzare completamente CVRD, le parti sostengono che detti singoli concorrenti dispongono comunque di una capacità sufficiente per sottrarre a CVRD notevoli volumi di vendita e dunque influenzare il comportamento concorrenziale della nuova entità. La Commissione non condivide tale posizione. In primo luogo dopo l'operazione continueranno ad esistere soltanto due delle tre principali fonti indipendenti di capacità citate dalle parti (QCM, LKAB e IOC), in quanto QCM è controllata congiuntamente da CAEMI. In secondo luogo, e come indicato sopra, qualsiasi eccesso di capacità attualmente nelle mani di IOC e LKAB è presumibilmente destinato a diminuire nel futuro prossimo quando la domanda aumenterà. In terzo luogo l'argomentazione delle parti non tiene conto dei vantaggi competitivi che la nuova entità ricaverebbe né della capacità di quest'ultima di disciplinare il mercato. Il fatto che CVRD benefici di un più alto tasso di utilizzo della capacità rispetto ai suoi concorrenti dimostra i vantaggi competitivi di cui tale impresa già gode. Poiché la posizione di CVRD sarà ulteriormente rafforzata dalla proposta acquisizione di QCM, la situazione degli attuali concorrenti (e la loro capacità di contrastare il comportamento di CVRD) è probabilmente destinata a peggiorare ulteriormente.

(193) Alla luce di quanto sopra si può concludere che gli attuali fornitori di pellet che effettuano spedizioni per via marittima non saranno in grado di esercitare una sufficiente pressione concorrenziale sul comportamento che la nuova entità avrà sul mercato.

Grossi ostacoli all'entrata

(194) I risultati dell'indagine svolta dalla Commissione dimostrano inoltre che è improbabile che nuovi operatori accedano al mercato delle forniture di pellet per via marittima in misura sufficientemente significativa o in maniera sufficientemente tempestiva per impedire che la nuova entità possa esercitare un potere di mercato. Un produttore di minerale di ferro indipendente (che attualmente non produce pellet) ha indicato alla Commissione che prenderebbe in considerazione la possibilità di investire nella produzione di pellet soltanto a lungo termine⁴⁹. Nel frattempo questa impresa è del parere che la nuova entità sarebbe libera di aumentare i prezzi e che nessun fornitore attuale disponga di una capacità tale da ostacolare una manovra di questo tipo. Per gli stessi motivi l'entrata di altri produttori di minerale di ferro nel mercato della fornitura di pellet alle regioni approvvigionate per via marittima sembra altamente improbabile.

(195) Come indicato sopra, gli ostacoli all'entrata nei mercati delle forniture via mare di minerale di ferro sono imponenti. I costi di costruzione di nuove miniere, oltre alle relative infrastrutture di trasporto, rendono quasi impossibile l'entrata di nuovi operatori nel mercato, tranne che mediante acquisizione societaria. Mentre l'ampliamento dell'attuale capacità di produzione di minerale di ferro, in particolare (nel presente contesto) attraverso la costruzione di impianti di pellettizzazione, è più fattibile, i costi associati alla costruzione di detti impianti sono comunque assai elevati e ammontano a svariate centinaia di milioni di dollari US per impianto. Tali costi sarebbero addirittura maggiori per altri operatori che intendano costruire un impianto di pellettizzazione. Pertanto è possibile concludere che tali concorrenti potenziali sarebbero assai restii ad effettuare l'investimento, per lo meno a breve o medio termine.

(196) Inoltre per la sua stessa natura quasi tutto il minerale di ferro australiano risulta inadatto ad essere pellettizzato. L'indagine di mercato della Commissione ha rivelato che in Australia un aumento dei prezzi delle pellet pari al 10% rispetto ai fini non sarebbe sufficiente a giustificare l'investimento in impianti di pellettizzazione. Tali costi di investimento sarebbero ingenti per via della dislocazione remota delle miniere australiane e perché la frantumazione del minerale australiano tende a richiedere una notevole quantità di energia a causa della durezza del materiale. Non esiste dunque alcuna reale o potenziale concorrenza da parte delle miniere australiane per quanto riguarda la fornitura di pellet alle aree di consumo approvvigionate per via marittima. In particolare tale circostanza esclude BPH come potenziale concorrente della nuova entità, almeno nell'immediato futuro⁵⁰. BHP non produce pellet in Australia e dunque non potrebbe sostituire i minerali brasiliani, almeno non a breve e

⁴⁹ Un altro produttore di minerale di ferro (che attualmente non produce pellet) ha affermato che non sarebbe pronto ad investire in un impianto di pellettizzazione nel caso in cui CVRD/Mitsui/Caemi dovessero aumentare il prezzo delle pellet del 5%-10%.

⁵⁰ Lo stesso dicasi per le attività australiane di Rio Tinto: queste miniere non sono potenziali concorrenti nella fornitura di pellet alle aree di consumo approvvigionate via mare.

medio termine: i clienti dovrebbero infatti apportare sostanziali modifiche ai loro forni in modo da renderli compatibili con la carica modificata.

- (197) Per i motivi sopra indicati nell'ambito della definizione del mercato geografico rilevante, anche l'accesso al mercato (della vendita di pellet alle aree di consumo approvvigionate per via marittima) da parte dei fornitori di pellet negli USA, in Russia, in Ucraina o in Cina è altamente improbabile e certamente non si verificherà a breve o medio termine.

I clienti hanno un contropotere di acquisto limitato ed esprimono forti preoccupazioni

- (198) Come osservato sopra, l'industria dell'acciaio è nettamente meno concentrata dell'industria del minerale di ferro. Nella sola Europa esistono sette consumatori di minerale di ferro.[...]*. Un esame delle relative prestazioni dei produttori di acciaio (perdite o comunque margini esigui) e dei produttori di minerale di ferro fornito via mare (utili elevati e prezzi in aumento in ognuno degli ultimi due round di negoziati) mostra chiaramente che, ancora prima che il numero dei principali produttori di minerale di ferro si riducesse, i produttori di acciaio non sono riusciti ad esercitare molta influenza.

- (199) Le risposte raccolte fra i clienti nel corso dell'indagine di mercato svolta dalla Commissione confermano il limitato potere di acquisto che le acciaierie site in aree di consumo approvvigionate via mare possono esercitare nell'acquisto di pellet. Quasi tutti i produttori di acciaio contattati dalla Commissione hanno indicato che non sarebbero in grado di contrastare un ipotetico aumento del prezzo delle pellet attuato dalla nuova entità, per lo meno a breve o medio termine. La maggioranza degli intervistati ha confermato l'esistenza di un mercato delle pellet rigido, in cui la capacità inutilizzata sul versante dell'offerta è scarsa o del tutto assente, tanto da rendere impossibile qualunque ipotetico esercizio del potere di acquisto ("impossibile in assenza di alternative di acquisto", come ha precisato un cliente). I clienti hanno inoltre confermato che eventuali nuovi impianti di produzione non entrerebbero in funzione in tempi rapidi.

- (200) Nella loro risposta le parti contestano la conclusione della Commissione riguardo al limitato potere di acquisto dei produttori di acciaio. In particolare il consulente economico ingaggiato dalle parti ha individuato due minacce che, a suo parere, conferirebbero ai clienti un notevole potere nei confronti dei loro fornitori di pellet. In altri termini le acciaierie sarebbero in grado di (i) cambiare fornitore di pellet e (ii) sostenere lo sviluppo di nuova capacità produttiva da parte di produttori concorrenti.

- (201) La Commissione non ritiene che tali elementi siano tali da conferire ai clienti un concreto potere d'acquisto. I clienti possono ovviamente cambiare fornitori, proprio come in qualsiasi settore. Tuttavia il potere d'acquisto che essi potrebbero ricavare mettendo in atto tale comportamento dipende dall'importanza che ogni singolo cliente riveste per l'entità nata dalla fusione. La minaccia del passaggio ad un altro fornitore può essere considerata significativa soltanto se i clienti rappresentano una quota sostanziale delle vendite della nuova entità e se quest'ultima non riesce a trovare facilmente sbocchi alternativi. I risultati dell'indagine dimostrano che tali condizioni non sussistono, sia perché l'industria dell'acciaio è molto meno concentrata dell'industria del minerale di ferro sia perché lo scarso eccesso di capacità indica che i

produttori di pellet potrebbero trovare con relativa facilità nuovi sbocchi per la loro produzione.

(202) È inoltre vero che i clienti possono decidere di sostenere lo sviluppo della capacità di produzione di pellet da parte di fornitori concorrenti. Tuttavia come indicato sopra, emerge che tale eventualità è assai improbabile, in quanto (i) occorrerebbe un notevole numero di clienti per finanziare la creazione di una capacità produttiva sufficiente a influenzare il comportamento concorrenziale della nuova entità; (ii) CVRD ha già in programma un ampliamento di capacità, il che rende i clienti meno incentivati a finanziare impianti di pellettizzazione aggiuntivi; (iii) come indica la costituzione delle *joint venture* brasiliane fra CVRD e alcuni clienti approvvigionati via mare, i clienti che desiderano un ampliamento di capacità preferirebbero orientarsi su regioni in cui i costi di produzione sono i più bassi (Brasile) in modo da massimizzare il rendimento del loro investimento; e infine (iv) ampliare la capacità di produzione di pellet potrebbe non essere così facile come sostengono le parti, soprattutto data la necessità di disporre di volumi sufficienti di carica per la pellettizzazione.

(203) Infine la Commissione ribadisce che i clienti hanno espresso notevoli preoccupazioni riguardo agli effetti dell'operazione. Gli elevati margini di utile di cui godono i produttori di minerale di ferro⁵¹, se confrontati con gli esigui margini ottenuti dai clienti, indicano altrettanto chiaramente quale sia il rapporto di forza fra fornitori e acquirenti. Come ha indicato un cliente durante l'audizione, ciò che i clienti notano è che i prezzi dell'acciaio tendono a diminuire, i costi di produzione del minerale di ferro sono stati notevolmente ridotti negli ultimi anni ma i prezzi del minerale di ferro non subiscono alcun calo.

Effetti dell'operazione

Eliminazione di QCM quale fornitore indipendente

(204) Con l'acquisizione di Caemi, CVRD elimina Quebec Cartier Mining quale forza concorrenziale nel mercato della fornitura di pellet nell'area SEE. QCM detiene una quota del [10-20]*% del mercato rilevante e la sua eliminazione riduce da quattro a tre il numero di concorrenti effettivi. Ciò si somma alla recente (2001) eliminazione, da parte di CVRD, di Ferteco, [...]*, quale forza competitiva. L'acquisizione di Ferteco da parte di CVRD aveva ridotto da cinque a quattro il numero di operatori indipendenti che forniscono pellet a regioni approvvigionate per via marittima.

(205) [...]*

Capacità di intraprendere azioni concorrenziali selettive nei confronti di IOC

(206) Attualmente CVRD non produce pellet di qualità canadese. A seguito dell'operazione notificata, CVRD controllerà QCM (insieme a IOC/Rio Tinto, principale fornitore di pellet di qualità canadese). La nuova entità si troverebbe dunque nella posizione di intraprendere azioni concorrenziali selettive nei confronti di IOC, volte a dissuadere quest'ultima dall'ampliare la capacità di produzione di pellet. Tali azioni potrebbero

⁵¹ Il margine netto di CVRD si avvicina al 50% e il suo rendimento del capitale investito supera il 20%

assumere la forma di [...]>* oppure di sovvenzionamento incrociato fra le attività nel comparto pellet di CVRD e QCM. Ciò inciderebbe notevolmente sulla competitività di IOC nella fornitura di pellet al SEE. L'indagine di mercato della Commissione ha effettivamente fornito prove del fatto che alcuni clienti cambiano fornitore di pellet passando da IOC a QCM o viceversa, a seconda dell'offerta più vantaggiosa ricevuta da uno o l'altro dei due fornitori.

Probabilmente CVRD svolgerà il ruolo di *price leader*

(207) CVRD svolge già il ruolo di *price leader* nella vendita di pellet alle aree di consumo approvvigionate via mare. In questi ultimi anni i prezzi di riferimento sono stati fissati sulla base di prezzi concordati con CVRD. Il suo ruolo di leader sarà probabilmente rafforzato in seguito all'acquisizione di QCM (che segue a breve distanza la recente acquisizione di Ferteco), in quanto la nuova entità deterrà una maggiore quota delle forniture di pellet via mare, sarà ridotto da 5 a 3 il numero di fornitori di pellet indipendenti nel giro di pochi mesi e l'entità nata dalla fusione ricaverà vantaggi competitivi e nuove fonti di potere di mercato. L'indagine della Commissione ha confermato che tale evoluzione è probabile. Tanto i concorrenti quanto i clienti hanno indicato che altri fornitori di pellet trasportate via mare si adeguerebbero probabilmente alla manovra di rialzo dei prezzi attuata da CVRD/Mitsui/Caemi. Tali fornitori, per via dei costi elevati che devono sostenere e del fatto che non sono in grado di ampliare la capacità di produzione a breve termine, sarebbero maggiormente stimolati ad aumentare i prezzi allineandosi al "nuovo livello del mercato", anziché cercare di competere con livelli di prezzi inferiori a quelli offerti da CVRD/Mitsui/Caemi.

Prezzi più elevati [...]*

(208) Acquisendo un maggiore potere di mercato, la nuova entità sarà probabilmente in grado di aumentare i prezzi reali.[...]*

Conclusion

(209) La Commissione ha pertanto concluso, per i motivi sopra delineati, che l'operazione darebbe luogo per lo meno alla creazione di una posizione dominante, se non addirittura al rafforzamento di una posizione dominante preesistente, nel mercato della fornitura di pellet di minerale di ferro a tutte le aree di consumo approvvigionate via mare.

B. POSIZIONE DOMINANTE SU IPOTETICI MERCATI DEL MINERALE PER LA RIDUZIONE DIRETTA

(210) Come indicato sopra, vi sono chiare indicazioni da cui risulta che i minerali di ferro DR potrebbero appartenere a mercati del prodotto distinti e che, per quanto riguarda il minerale di ferro DR, l'impatto dell'operazione dovrebbe essere valutato in due mercati, ovvero (i) il mercato delle pellet DR, e (ii) un mercato che riunisca le pellet DR e il lump DR (per via dell'esistenza di una sostituibilità a senso unico fra il lump DR e le pellet DR).

Posizione dominante sul mercato delle pellet DR

(211) Le quote del mercato delle pellet DR figurano nella tabella che segue. Poiché sono poche le informazioni di pubblico dominio riguardanti tali vendite, i calcoli delle quote di mercato sono stati effettuati sulla base delle vendite *merchant* totali nel mondo. Tali dati includono la produzione di imprese che non hanno accesso al mercato delle forniture per via marittima e dunque potrebbero sottostimare la reale posizione di mercato della nuova entità. Secondo i dati forniti da una parte terza, le quote di mercato delle parti nel loro complesso sarebbero superiori al 62% in base alla capacità di fornitura via mare del 2001.

Quote del mercato delle pellet DR

	Paese	Vendite <i>merchant</i> 1997	Vendite <i>merchant</i> 2000	Capacità
		<i>Merchant</i> (%)	<i>Merchant</i> (%)	2000 (Mt)
CVRD	Brasile	39%	38%	9,2
Samarco (CVRD/BHP)	Brasile	16%	19%	6,0
QCM (CAEMI)	Canada	[<10]*%	[<10]*%	4,0
Nuova entità		[60-70]**%	[60-70]**%	19,2
IOC (Rio Tinto)	Canada	0%	4%	2,5
LKAB	Svezia	13%	14%	8,3

Fonte: rapporto Midrex 2000

(212) Per la maggior parte degli stessi motivi sopra delineati in relazione alle pellet, la Commissione è giunta alla conclusione che l'operazione darebbe luogo per lo meno alla creazione di una posizione dominante, se non al rafforzamento di una posizione dominante preesistente, nel mercato della fornitura di pellet per la riduzione diretta in tutte le aree di consumo approvvigionate per via marittima. Le quote di mercato sono inoltre paragonabili (se non addirittura superiori) a quelle riferite alle vendite totali di pellet.

(213) Nella loro risposta le parti indicano che attualmente non si registra nel SEE una domanda di minerale di ferro DR, in quanto l'unico impianto di riduzione diretta di quest'area (di proprietà di Ispat e sito ad Amburgo) è chiuso. Tuttavia se è vero che l'impianto Ispat è rimasto chiuso per vari mesi nel 2001 (a causa del livello eccezionalmente elevato dei prezzi del gas naturale, che ne hanno compromesso la redditività⁵²), è altrettanto vero che detto impianto ha funzionato ininterrottamente per 30 anni e dovrebbe tornare ad essere operativo fra breve.

(214) Infine le parti dichiarano nella loro risposta che le pellet DR non devono necessariamente essere ricavate dai fini della migliore qualità e dunque tutti gli impianti di pellettizzazione potrebbero facilmente accedere al mercato DR. Anche se così fosse, tale circostanza non influirebbe sulla valutazione dell'operazione sotto il

⁵² Esistono inoltre chiare indicazioni del fatto che, nei prossimi anni, i prezzi del gas naturale non manterranno questi livelli eccezionali.

profilo della concorrenza in quanto, come mostrato sopra, la nuova entità occuperebbe una posizione dominante sul mercato generale delle pellet fornite per via marittima.

Posizione dominante sul mercato del lump DR e delle pellet DR

(215) La suddetta sezione ha dimostrato che l'operazione avrà per effetto di creare o rafforzare la posizione dominante della nuova entità sul mercato delle pellet DR. Tale constatazione suggerisce già conclusioni analoghe relativamente al mercato che riunisce lump e pellet DR, giacché le pellet DR rappresentano il 78% delle vendite di minerale di ferro DR sul mercato *merchant*. Tuttavia esistono anche chiare indicazioni del fatto che la situazione per il lump DR è molto simile a quella delle pellet DR.

(216) Nel comparto DR, si è soliti distinguere fra vendite “*captive*” o vincolate (ovvero vendite interne di imprese verticalmente integrate) e vendite “*merchant*” a terze parti produttrici di ferro ridotto. Tale distinzione è inoltre pertinente per il calcolo delle quote di mercato: soltanto le vendite “*merchant*” rispecchiano adeguatamente l'effettivo potere di mercato dei fornitori attivi sul mercato *merchant*, in quanto le vendite “*captive*” corrispondono a quantitativi che non sono realmente immessi sul mercato, che non sono messi a disposizione dei produttori di ferro ridotto non integrati e per i quali non esiste una reale concorrenza.

Vendite di lump DR	Paese	Vendite 1997		Vendite 2000		Capacità
		<i>Captive</i> (Mt)	<i>Merchant</i> (Mt)	<i>Captive</i> (Mt)	<i>Merchant</i> (Mt)	2000
CVRD	Brasile	0e	0,7	0	1,0	3,7
MBR (CAEMI)	Brasile	[<5]*	[<10]*	[<5]*	[<5]*	[<5]*
Nuova entità		[<5]*	[<5]*	[<5]*	[<5]*	[<10]*
MCR (Rio Tinto)	Brasile	0	0	0	0	1,5
NMDC	India	0	4,2	0	2,0	6,2
CVG	Venezuela	0,6	0	0,9	0	2,5
ISCOR	Rep. Sudafricana	0	1,8	0	4,0	4,0
Las Encinas	Messico	0	0	0,2	0	0,3
Totale mondo		[...]*	[<15]*	[<5]*	[<15]*	20,7

Fonte: rapporto Midrex 2000

(217) Come si evince dalla suddetta tabella, nel mondo esistono soltanto quattro fornitori attivi sul mercato *merchant*: CVRD, MBR, NMDC e ISCOR. Riunendo CVRD e MBR, l'operazione riduce tale numero a tre. Inoltre questi tre fornitori non sembrerebbero occupare una posizione simile: mentre CVRD e MBR esportano una quota significativa del loro lump DR, risulta che NMDC non vende fuori dall'India e ISCOR vende già il 100% della sua capacità. L'incapacità di NMDC di vendere sul mercato di esportazione è ulteriormente indicata dal fatto che, malgrado disponga di una capacità considerevole (superiore a 6 Mt), nel 2000 tale impresa è riuscita a vendere soltanto 2 Mt.

- (218) L'indagine della Commissione mostra che la domanda di ferro ridotto (e dunque di minerale di ferro DR) è presumibilmente destinata a crescere drasticamente nell'immediato futuro (passando da 43,2 Mt nel 2000 a 60 Mt nel 2005), in linea con il tasso di crescita annuo medio dell'8% osservato fra il 1995 e il 2000. In tale contesto, la concorrenza sarà ampiamente determinata dalla misura in cui i fornitori di lump riusciranno a soddisfare tale crescita della domanda.
- (219) Mentre la nuova entità dispone già di un notevole eccesso di capacità che le consente di soddisfare l'aumentata domanda, esistono chiare indicazioni del fatto che NMDC non è in grado di vendere a condizioni competitive fuori dall'India. Inoltre la capacità produttiva di ISCOR è già sfruttata al massimo e il programmato ampliamento di capacità (del 10%) non riuscirà ad assorbire il previsto aumento del 38% della domanda di minerale di ferro DR. Inoltre l'indagine di mercato condotta dalla Commissione ha rivelato che il dato sulla capacità di ISCOR citato da Midrex e riportato nella tabella di cui sopra potrebbe essere alquanto esagerato. Ne consegue che tali fornitori non saranno in grado di influenzare sufficientemente il comportamento concorrenziale della nuova entità.
- (220) Le parti dichiarano che il settore nel suo complesso presenta ancora un notevole eccesso di capacità e che dunque altri fornitori potrebbero entrare nel mercato *merchant* nel caso in cui la nuova entità aumentasse i prezzi o riducesse gli sconti. Tuttavia i risultati dell'indagine svolta dalla Commissione suggeriscono una diversa conclusione. In primo luogo è emerso che MCR non ha accesso a infrastrutture tali da consentirle di effettuare forniture per via marittima: MCR non è collegata ad alcun porto e i suoi prodotti sono trasportati per la maggior parte tramite chiatte lungo i fiumi Paraguay e Paraná per essere venduti ai paesi limitrofi del Mercosur (principalmente l'Argentina). In secondo luogo sebbene CVG abbia accesso a infrastrutture di trasporto per via marittima, essa dispone soltanto di una limitata capacità di produzione di minerale DR (2,5 Mt) e fa fronte a una domanda locale sostenuta, in quanto tutta la produzione venezuelana di ghisa grezza fa ricorso a metodi di riduzione diretta (che coprono una capacità totale di 8,8 Mt). In tale contesto e visti gli interessi di CVG nella maggioranza delle imprese venezuelane produttrici di ferro ridotto, sembra altamente improbabile che CVG possa immettere sul mercato delle forniture via mare volumi aggiuntivi sufficienti a influenzare in maniera significativa il comportamento concorrenziale della nuova entità. Inoltre non vi sono indicazioni da cui risulti che un qualsiasi nuovo produttore di lump possa entrare nel mercato, per via della qualità molto particolare del lump adatto ai processi di riduzione diretta.
- (221) Ne consegue che, in pratica, le condizioni di concorrenza sul mercato *merchant* del lump DR dipendono dalla rivalità fra i due fornitori che dispongono di un sufficiente eccesso di capacità e che hanno accesso alle infrastrutture di trasporto via mare, ovvero MBR e Ferteco. Ciò è ulteriormente confermato dal principale cliente di minerale di ferro DR (nonché l'unico cliente nell'Europa occidentale), che ha indicato di dipendere sostanzialmente dalle forniture di queste due società. Riunendo queste due imprese, l'operazione proposta eliminerà tale rivalità e dunque porterà alla creazione di una posizione dominante su tale mercato. L'argomentazione delle parti secondo la quale MBR attualmente non vende lump DR nell'Europa occidentale non può essere accettata, in quanto MBR potrebbe facilmente vendere tale prodotto in questa regione (come dimostrano chiaramente le passate forniture) e in quanto MBR è, per i clienti dell'Europa occidentale, l'unica alternativa credibile a CVRD.

(222) Alla luce di quanto sopra, la Commissione è dunque giunta alla conclusione che l'operazione condurrebbe alla creazione di una posizione dominante, se non al rafforzamento di una posizione dominante preesistente, sul mercato ipotetico della fornitura di lump e pellet DR in tutte le aree di consumo approvvigionate per via marittima.

C. NESSUNA POSIZIONE DOMINANTE SUL MERCATO DEI FINI DA SINTERIZZARE

(223) CVRD (direttamente e tramite le sue partecipazioni di controllo in Ferteco, Samitri, Samarco ecc.) e CAEMI (attraverso le sue partecipazioni di controllo in MBR e QCM) sono ciascuna attive in tale comparto e vendono prodotti in aree di consumo approvvigionate via mare. Nella decisione adottata il 3 luglio 2001 in conformità dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera (c) del regolamento (CEE) n. 4064/89, la Commissione ha sollevato seri dubbi riguardo alla compatibilità dell'operazione con il mercato comune, giacché tale operazione potrebbe creare o rafforzare una posizione dominante collettiva su detto mercato. Per i motivi descritti in appresso, tali seri dubbi sono stati in parte fugati nel corso dell'indagine dettagliata.

Quote di mercato

Forniture per via marittima	Paese	Vendite 1997	Vendite 2000	Capacità 2000	Capacità 2005
CVRD	Brasile	[20-35]*%	[20-35]*%	[30-40]*%	[30-40]*%
CAEMI (MBR & QCM)	Brasile & Canada	[10-20]*%	[5-15]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Nuova entità⁵³		[30-40]*%	[30-40]*%	[40-50]*%	[40-50]*%
BHP	Australia	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Rio Tinto	Australia & Canada	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%
LKAB	Svezia	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%
SNIM	Mauritania	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%
ISCOR	Rep. Sudafricana	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%

Fonte: [...]*

Nessuna posizione dominante individuale

(224) Non esiste alcuna indicazione da cui risulti che, malgrado le quote di mercato piuttosto cospicue detenute dalla nuova entità, l'operazione potrebbe creare o rafforzare una posizione dominante individuale della nuova entità sul mercato dei fini da sinterizzare venduti nelle aree di consumo approvvigionate via mare. La nuova entità rimarrà soggetta alla pressione concorrenziale di altri grossi fornitori, in particolare Rio Tinto ([20-30]*% delle vendite) e BHP ([10-20]*% delle vendite). La competitività di questi due fornitori emerge anche dalle loro strutture dei costi, che non sono sostanzialmente diverse da quelle di CVRD (e sono inferiori a quelle di MBR). Un'ulteriore conferma proviene dagli elevati tassi di utilizzo della capacità di cui beneficiano BHP ([...]*%) e Rio Tinto ([...]*%), che superano quelli di CVRD

⁵³ I dati relativi alla quota di mercato della nuova entità includono anche la produzione della miniera indiana di Sesa Goa, controllata da Mitsui.

([...]*) e CAEMI ([...]*%), nonché dal fatto che un significativo numero di clienti passi da un prodotto ad un altro di diversa origine, come sottolineano le parti nella loro risposta.

Nessuna posizione dominante collettiva

- (225) Nella sua decisione del 3 luglio 2001, la Commissione ha espresso seri dubbi riguardo alla compatibilità dell'operazione con il mercato comune, giacché essa potrebbe dare luogo ad una posizione dominante collettiva dei tre principali operatori che effettuano forniture via mare, ovvero CVRD, BHP e Rio Tinto.
- (226) In detta decisione la Commissione si riferiva in particolare (i) alle già elevate e sempre maggiori quote di mercato combinate di questi tre operatori (dopo l'operazione proposta[...]*) della domanda complessiva proveniente da regioni approvvigionate via mare); (ii) ai bassi costi, che sono una caratteristica comune a queste imprese, soprattutto rispetto ai costi di altre imprese che effettuano forniture per via marittima; (iii) all'elevata trasparenza del mercato in termini di prezzi di riferimento e volumi; e (iv) alla stabilità della domanda.
- (227) In tale contesto la Commissione ha individuato il rischio che i tre principali fornitori di minerale di ferro possano avere incentivi simili e che ciò possa condurre all'adozione di un comportamento parallelo anticoncorrenziale. In pratica la Commissione ha indagato su tre diversi meccanismi che potrebbero determinare l'insorgere di una posizione dominante collettiva: (i) comportamento negoziale parallelo durante i negoziati per la definizione dei prezzi di riferimento (nell'Europa occidentale e Giappone i prezzi sono generalmente fissati da CVRD, Rio Tinto e BHP); (ii) concentrazione di tali imprese sul loro mercato "naturale" (la regione in cui tali imprese godono di vantaggi sul piano dei costi di trasporto, ovvero l'Asia dell'Est per i fornitori australiani e l'Europa occidentale per la nuova entità); e/o (iii) limitazioni all'ampliamento della capacità.
- (228) L'indagine ha rivelato alcuni motivi strutturali che rendono difficile sostenere una posizione dominante collettiva. In primo luogo clienti e concorrenti hanno indicato che esiste una notevole competizione fra i due fornitori australiani, i quali vendono gli stessi tipi di prodotti e competono effettivamente fra loro per accaparrarsi maggiori volumi di vendita e attuare progetti di espansione della capacità.
- (229) In secondo luogo, come indicato sopra, i fini da sinterizzare sono un prodotto differenziato. In particolare il minerale brasiliano presenta caratteristiche sostanzialmente diverse dal minerale australiano. Tale differenza fornisce ai fornitori brasiliani e australiani stimoli concorrenziali asimmetrici e inoltre, riducendo l'efficacia delle misure di ritorsione, riduce inoltre il rischio che un fornitore si dissoci da una strategia coordinata.
- (230) In terzo luogo gli stimoli concorrenziali asimmetrici dei fornitori brasiliani e dei produttori australiani sono ulteriormente accentuati dalle notevoli differenze fra le loro rispettive strutture dei costi. In particolare, dalla tabella che segue si evince che i fornitori brasiliani sono notevolmente avvantaggiati nell'Europa occidentale, mentre i fornitori australiani sono più competitivi nell'Asia dell'Est. Tali differenze indicano che i fornitori brasiliani e i produttori australiani perseguono strategie di massimizzazione degli utili distinte, che a loro volta rendono molto difficile per i tre principali produttori raggiungere obiettivi di prezzi o di capacità simili.

Costi medi dei fini 1997-2000

	Costo FOB (USD/mtu)	Trasporto in Asia (USD/mtu)	Costo totale per l'Asia (USD/mtu)	Trasporto in Europa (USD/mtu)	Costo totale per l'Europa (USD/mtu)
CVRD	10,7	13,1	23,8	8,3	19,0
CAEMI	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[5-15]*	[20-30]*
Rio Tinto	[10-20]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-15]*	[20-30]*
BHP	[10-20]*	[5-15]*	[20-30]*	[10-15]*	[20-30]*
ISCOR	20,5	10,4	30,9	8,6	29,1
SNIM	22,6	N/A	N/A	5,7	28,3
LKAB	20,9	N/A	N/A	4,3	25,2

Fonte: rapporto AME

(231) Nel complesso la presenza di una concorrenza sostanziale fra i due produttori australiani e l'esistenza di stimoli concorrenziali asimmetrici fra società minerarie australiane e produttori brasiliani contribuiscono ad impedire efficacemente la costituzione di una posizione dominante collettiva in generale, tanto più che CVRD, BHP e Rio Tinto hanno quote di mercato sostanzialmente diverse, che vanno dal 38% (CVRD) al [10-20]*% (BHP). A tale riguardo la presente operazione accentuerà tale asimmetria (rafforzando l'attuale leader di mercato) e dunque tenderà a ostacolare ulteriormente l'adozione di un comportamento parallelo. L'esistenza di notevoli differenze fra i coefficienti di utilizzo della capacità è un ulteriore fattore che contrasta con la creazione di una posizione dominante collettiva, giacché rafforza la conclusione secondo cui esistono stimoli concorrenziali diversi fra le imprese del settore.

(232) Esistono inoltre motivi specifici per i quali ognuno dei tre meccanismi di cui sopra non possono funzionare efficacemente. Tali motivi sono illustrati in dettaglio nei paragrafi che seguono.

Fissazione parallela dei prezzi

(233) I risultati dell'indagine dettagliata hanno escluso il rischio di un comportamento parallelo a livello di determinazione dei prezzi per tre principali motivi. In primo luogo l'indagine ha dimostrato l'esistenza di una concorrenza significativa fra i due fornitori australiani, che producono la stessa qualità di minerale di ferro e dunque si contendono gli stessi volumi di vendita.

(234) In secondo luogo il comportamento parallelo durante i negoziati per la definizione dei prezzi di riferimento potrebbe essere difficile da attuare, in quanto (i) i clienti potrebbero neutralizzare tale comportamento accordandosi con fornitori "marginali" (come è accaduto nel 2000 quando i clienti dell'Europa occidentale hanno raggiunto un accordo con SNIM); e (ii) i fornitori sono incoraggiati ad essere i primi a fissare i prezzi e dunque a non essere troppo esigenti durante i negoziati, in quanto tale atteggiamento di disponibilità nei confronti dei clienti è solitamente ricompensato dalle acciaierie con maggiori volumi di acquisto [...]*.

(235) [...]*

Separazione geografica ("chacun chez soi")

- (236) I risultati dell'indagine dettagliata hanno inoltre escluso il rischio di una "separazione geografica" del mercato fra Europa occidentale (che sarebbe approvvigionata sostanzialmente da fornitori brasiliani) e Asia dell'Est (che sarebbe approvvigionata essenzialmente da fornitori australiani). In primo luogo, come indicato sopra, si prevede che la crescita della domanda nelle regioni approvvigionate per via marittima non sarà ripartita in maniera uniforme fra le varie aree di consumo. In particolare nei prossimi dieci anni la domanda nell'Europa occidentale ristagnerà, mentre le vendite nell'Asia dell'Est cresceranno in misura significativa nello stesso periodo (sostanzialmente a causa dei crescenti acquisti via mare da parte dei clienti cinesi). Tale asimmetria elimina gli stimoli dei fornitori a concentrarsi su una data regione (soprattutto l'Europa occidentale) e, per contro, incoraggia tutti i fornitori a competere con vigore per accaparrarsi i clienti dell'Asia dell'Est. Ciò è confermato dalla presenza di CVRD nell'Asia dell'Est (regione in cui tale impresa realizza già 1/3 delle sue vendite di minerale trasportato via mare) e dalla vendita di notevoli quantitativi di minerale australiano nell'Europa occidentale.
- (237) Emerge inoltre che una delle principali difficoltà cui sono confrontati i fornitori di minerale di ferro consiste nell'ottenere dai clienti un sostegno sufficiente per realizzare i notevoli investimenti richiesti dai programmi di espansione della capacità. Ad esempio in base ai dati forniti dalle parti, [...]*. Problematiche simili sorgono per i nuovi progetti di BHP e Rio Tinto. In tale contesto i progetti possono essere finanziati soltanto se vengono garantiti sbocchi sufficienti. I fornitori di minerale di ferro, quindi, non possono concentrarsi sui clienti di una sola regione, bensì devono necessariamente competere strenuamente per accaparrarsi il maggior numero di acciaierie possibile. Per tale ragione l'eventualità di una "separazione geografica" appare ancora più remota.

Limitazione della capacità

- (238) Infine dai risultati dell'indagine dettagliata svolta dalla Commissione sembra essere minimo il rischio che i tre grossi fornitori procedano ad una limitazione parallela della capacità. È vero che alcune caratteristiche del mercato potrebbero facilitare tale tipo di comportamento: (i) Rio Tinto, BHP e la nuova entità potrebbero effettivamente tenere sotto controllo eventuali ampliamenti di capacità, giacché esse soltanto hanno accesso a riserve rilevanti di significativa entità; (ii) al momento la capacità eccedente è minima e la domanda è destinata a crescere nell'immediato futuro, rendendo necessario un ampliamento della capacità; e (iii) sarebbe nell'interesse comune dei principali fornitori mantenere rigida l'offerta, in modo tale da spuntare prezzi superiori.
- (239) Per potere essere efficace, un simile piano dovrebbe tuttavia superare grossi ostacoli. Anche qualora ciascuno dei produttori potesse singolarmente intravedere una qualche sorta di obiettivo comune, tale obiettivo non potrebbe essere raggiunto in quanto sarebbe nell'interesse individuale di ciascun fornitore abbandonarlo e incrementare la capacità di produzione destinata alle forniture via mare (in modo da beneficiare sia di grossi volumi di acquisto sia di prezzi elevati). Ne consegue che il meccanismo sopra descritto può funzionare efficacemente soltanto se gli stimoli dei fornitori di minerale di ferro a recedere dal comportamento parallelo possono essere compensati da altri fattori. Per ottenere tale risultato, il metodo più efficace sarebbe la minaccia di

ritorsione. Tale minaccia può essere riassunta come segue: (i) data l'elevata trasparenza dei piani di espansione della capacità (e della singola capacità di ciascun fornitore), i principali fornitori potrebbero facilmente e rapidamente scoprire un eventuale aumento di capacità; e (ii) una volta individuato tale aumento di capacità, i principali fornitori potrebbero danneggiare il fornitore in questione procedendo a loro volta ad ampliare la capacità (provocando così un eccesso di capacità e una conseguente contrazione dei prezzi e degli utili). Se i minori profitti scontati realizzati nel periodo caratterizzato da un eccesso di capacità fossero sufficienti a compensare i maggiori utili realizzati dall'operatore che si dissocia nel periodo in cui questi beneficia di maggiori volumi di vendita e di prezzi più elevati, allora i fornitori di minerale di ferro avrebbero effettivamente scarsi stimoli a recedere dal comportamento parallelo.

- (240) È stato sostenuto che tale comportamento parallelo volto a limitare la capacità non sarebbe possibile. Il principale motivo, si sostiene, è che il periodo di “punizione” (caratterizzato da un eccesso di capacità) non è credibile, in quanto (i) danneggia tutti i fornitori (e dunque perché la minaccia sia credibile tale periodo deve essere piuttosto breve) e (ii) la capacità produttiva perdura a lungo termine. Più specificamente è stato indicato che, in tale contesto, qualsiasi misura di ritorsione non avrebbe alcun effetto sul comportamento dell'operatore che si è dissociato, in quanto quest'ultimo sarebbe “impegnato” ad utilizzare la capacità installata. La ritorsione sarebbe dunque tanto inutile quanto nociva per tutti i fornitori. Inoltre l'eccesso di capacità che deriverebbe da un'eventuale ritorsione durerebbe a lungo, arrecando così un notevole pregiudizio a tutti i fornitori. In altri termini, il meccanismo di ritorsione sarebbe futile, spropositato e dannoso per tutti i fornitori, nonché poco credibile. La Commissione ritiene che, nel caso in esame, ciò non sia necessariamente vero data la prevista crescita del mercato. Anche se la capacità sarebbe certamente destinata a perdurare a lungo termine, la prevista crescita della domanda (8% fra il 2000 e il 2005) potrebbe rapidamente assorbire la capacità aggiuntiva, cosicché il periodo caratterizzato da un eccesso di capacità non durerebbe a lungo.
- (241) I risultati dell'indagine mostrano tuttavia che strategie parallele volte a limitare la capacità produttiva sarebbero probabilmente inefficaci nel mercato in esame. In particolare l'indagine ha rivelato che sarebbe estremamente difficile individuare e perseguire in maniera indipendente obiettivi collettivi di limitazione della capacità. In particolare emerge che la capacità non può essere soggetta a regolazione. I programmi di espansione della capacità produttiva consistono in vasti progetti che conducono allo sviluppo di intere zone minerarie in un dato deposito e dunque riguardano quantitativi voluminosi. In tale contesto per i fornitori non sarebbe facile partecipare autonomamente a strategie che riguardano l'ampliamento della capacità.
- (242) Occorre altresì notare che il minerale di ferro è un prodotto differenziato. Tale elemento, unito al fatto che i fini da sinterizzare brasiliani sono sostanzialmente diversi da quelli estratti in Australia, complica ulteriormente la stabilità di qualsiasi strategia coordinata fra Rio Tinto, CVRD e BHP.
- (243) I clienti, inoltre, hanno più volte indicato che la concorrenza fra BHP e Rio Tinto è significativa, soprattutto per quanto riguarda i nuovi progetti di espansione della capacità. In tale contesto sembra difficile immaginare che questi due fornitori possano adottare un comportamento parallelo in ordine all'ampliamento della capacità produttiva.

(244) Resta inoltre il fatto che, come suindicato, si prevede che la crescita del mercato delle forniture per via marittima non interesserà tutte le regioni in maniera omogenea ma invece riguarderà essenzialmente l'Asia dell'Est (e principalmente la Cina). In tale contesto tutti i fornitori sono fortemente stimolati a competere per accaparrarsi maggiori volumi di vendita in Cina e le future posizioni sul mercato delle forniture per via marittima non possono essere facilmente ricavate dalle attuali posizioni in mercati maturi (ad esempio l'Europa occidentale o il Giappone). Fatte queste premesse, per i produttori sarebbe dunque estremamente difficile sviluppare punti di vista simili riguardo alla distribuzione ottimale della capacità e i fornitori sarebbero probabilmente stimolati a non perseguire strategie indipendenti di limitazione della capacità che potrebbero limitare le loro vendite in Cina.

(245) Infine è stato ripetutamente sostenuto che i nuovi progetti sono avviati soltanto quando un numero sufficiente di clienti segnala la propria disponibilità ad acquistare il prodotto in questione. Ne consegue che per i produttori la possibilità di perseguire strategie di limitazione della capacità dipenderebbe molto dalla volontà dei clienti di accettare i minerali di ferro in questione, il che non può essere dato per scontato. Ciò indica inoltre che i clienti potrebbero seriamente compromettere la stabilità di qualsiasi strategia parallela.

(246) Per tutti questi motivi la stragrande maggioranza dei terzi interrogati ha dichiarato che i tre principali fornitori di minerale di ferro non potrebbero ragionevolmente intraprendere autonomamente una simile strategia comune di limitazione della capacità. Si conclude pertanto che l'operazione non avrà per effetto di creare o rafforzare una posizione dominante sul mercato dei fini da sinterizzare venduti nelle aree di consumo approvvigionate per via marittima, che avrebbe per conseguenza di ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva nel mercato comune e il funzionamento dell'accordo SEE.

D. NESSUNA POSIZIONE DOMINANTE SUL MERCATO DEL LUMP

(247) L'operazione creerà una concomitanza di quote nel mercato del lump, in cui CVRD e CAEMI (attraverso MBR) sono entrambe attive e vendono in tutte le aree di consumo approvvigionate via mare. Le quote di vendita e di capacità detenute dalle parti e dai loro concorrenti sono riportate nella tabella che segue:

Forniture per via marittima	Paese	Vendite 1997	Vendite 2000	Capacità 2000	Capacità 2005
CVRD	Brasile	[5-15]*%	[5-15]*%	[20-30]*%	[20-30]*%
CAEMI (MBR)	Brasile	[5-15]*%	[5-15]*%	[5-15]*%	[5-15]*%
Nuova entità⁵⁴		[5-15]*%	[10-20]*%	[20-30]*%	[20-30]*%
BHP	Australia	[20-30]*%	[10-20]*%	[20-30]*%	[10-20]*%
Rio Tinto	Australia	[30-40]*%	[30-40]*%	[20-30]*%	[20-30]*%

Fonte: [...]*

(248) Non vi è alcuna indicazione del fatto che l'operazione potrebbe creare una posizione dominante individuale della nuova entità, giacché quest'ultima sarà soltanto il terzo maggiore fornitore via mare. Tuttavia anche nel comparto del lump l'operazione

⁵⁴ I dati relativi alla quota di mercato della nuova entità includono anche la produzione della miniera indiana di Sesa Goa, controllata da Mitsui.

solleva le medesime preoccupazioni, in ordine alla possibile creazione di una posizione dominante collettiva, riscontrate in relazione al mercato dei fini da sinterizzare. Tuttavia i risultati dell'indagine dettagliata svolta dalla Commissione mostrano anche che tali rischi non sussistono, sulla base della stessa analisi particolareggiata sopra descritta in relazione ai fini.

(249) Si conclude pertanto che l'operazione non creerà né rafforzerà una posizione dominante sul mercato del lump venduto in tutte le aree di consumo approvvigionate via mare, che avrebbe per effetto di ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva nel mercato comune e il funzionamento dell'accordo SEE.

E. CONCLUSIONE

(250) Sulla base della precedente analisi, l'operazione di concentrazione proposta rischierebbe di determinare la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato della fornitura di pellet di minerale di ferro a tutte le aree di consumo approvvigionate per via marittima, nell'ipotetico mercato della fornitura di pellet per la riduzione diretta a tutte le aree di consumo approvvigionate via mare e nell'ipotetico mercato della fornitura di pellet e di lump per la riduzione diretta a tutte le aree di consumo approvvigionate via mare, la quale posizione dominante avrebbe per effetto di ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva nel mercato comune e il funzionamento dell'accordo SEE.

VIII. RIMEDI

(251) In data 5 ottobre 2001 le parti hanno presentato alcune proposte di impegni volte ad eliminare i problemi di concorrenza che la Commissione aveva indicato nella sua comunicazione delle obiezioni. La parte rilevante degli impegni definitivi è riportata nell'allegato alla presente decisione.

A. SINTESI DEGLI IMPEGNI

(252) Gli impegni assunti dalle parti sono, in sintesi, i seguenti:

- Impegno a cedere la quota del 50% detenuta da CAEMI in QCM, produttore canadese di fini da sinterizzare e pellet;
- L'istituzione della cosiddetta "Nuova CAEMI", che comprende MBR, l'attività brasiliana di CAEMI attiva nell'estrazione del minerale di ferro, e Ferteco, un'impresa di estrazione di minerale di ferro che CVRD ha di recente acquisito da Thyssen Krupp.

B. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

(253) Il primo dei suddetti impegni elimina completamente la concomitanza di quote fra CVRD e CAEMI nel mercato delle pellet di minerale di ferro. Inoltre i risultati dell'indagine svolta dalla Commissione indicano chiaramente che QCM è un'impresa a se stante che opera indipendentemente dal resto di CAEMI e che, qualora venga ceduta ad un acquirente idoneo, sarebbe in grado di agire sul mercato quale forza competitiva e indipendente. Ne consegue che detto impegno risolve i problemi di concorrenza individuati dalla Commissione nel mercato delle pellet e delle pellet DR.

- (254) Dato che le pellet DR rappresentano circa l'80% dell'ipotetico mercato del minerale di ferro DR nel suo complesso, emerge anche che tale impegno è sufficiente a risolvere anche i problemi di concorrenza relativi a tale mercato ipotetico. Sebbene QCM non produca lump DR, le vendite di [...] Mt realizzate nel 2000 da MBR rappresentano soltanto una quota assai ridotta di un mercato che riunisce tanto il lump DR quanto le pellet DR. Data la tendenza a preferire l'impiego di pellet DR in luogo del lump DR e dato che CVRD prevede che le sue attuali riserve di lump di qualità DR saranno esaurite fra 4-5anni⁵⁵, tali vendite appaiono ancor più insignificanti. Occorre inoltre notare che il solo acquirente europeo di minerale di ferro DR è un impianto DR che attualmente non è in funzione e che rappresentava appena lo 0,3% della produzione di acciaio nell'area SEE. Alla luce di tali fattori e in assenza di qualsiasi rimedio proporzionato a fronte di questo incremento minimo della quota di vendite rappresentata dal minerale di ferro DR, si conclude che questa minima concomitanza di quote non altererà in maniera sostanziale le condizioni di concorrenza nel mercato in questione.
- (255) In tale contesto il secondo impegno non è ritenuto necessario ai fini dell'ammissibilità dell'operazione notificata. La Commissione pertanto non ne terrà conto ai fini della presente decisione.

IX. CONCLUSIONE

- (256) Alla luce di quanto sopra e a condizione che venga rispettato l'impegno relativo alla cessione della quota del 50% detenuta da CAEMI in QCM come riportato nell'allegato, l'operazione proposta non crea né rafforza una posizione dominante che avrebbe per effetto di ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale. L'operazione dovrebbe pertanto essere dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 4064/89.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

L'operazione notificata con la quale Mitsui e CVRD acquisiscono il controllo congiunto di CAEMI è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, a condizione che venga pienamente rispettato l'impegno relativo alla cessione della quota del 50% detenuta da CAEMI in QCM e riportato nell'allegato.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione:

MITSUI & Co Ltd
2-1 Ohtemachi 2-chome
Chiyoda-ku

Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)
Graça Aranha, 26 – 15th Floor
2005-900 Rio de Janeiro

⁵⁵ L'unica fonte da cui CVRD attinge il lump DR è rappresentata dalla miniera di Feijas (in passato di proprietà di Ferteco), che nel 2000 ha prodotto 1 Mt di lump DR (fonte: rapporto Midrex 2000).

Tokyo – 100-0004
Japan

Brazil

Bruxelles, 30.10.2001

Per la Commissione,

ALLEGATO

Il testo integrale originale delle condizioni e degli obblighi a cui fanno riferimento l'articolo 1 può essere consultato sul seguente sito Web della Commissione:
http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html