



RESOLUCIÓN (Expte. C-0213/10, BEKAERT/BRIDGESTONE)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 24 de febrero de 2010.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por NV BEKAERT de las empresas BRIDGESTONE METALPHA ITALIA S.p.A. y BRIDGESTONE (Huizhou) STEEL CORD CO.LTD, ambas pertenecientes al Grupo BRIDGESTONE, (Expte. C/0213/10), y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0213/10 BEKAERT / BRIDGESTONE

I. ANTECEDENTES

(1) Con fecha 4 de febrero de 2010 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación de la adquisición por NV BEKAERT (BEKAERT) de las empresas BRIDGESTONE METALPHA ITALIA S.p.A. (BMI) y BRIDGESTONE (Huizhou) STEEL CORD CO.LTD. (BSSH), ambas pertenecientes al Grupo BRIDGESTONE.

(2) Dicha notificación ha sido realizada por BEKAERT según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008 de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

(3) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional

(4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".

(5) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **4 de marzo de 2010**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

(6) La operación de concentración consiste en la adquisición por NV BEKAERT (BEKAERT) de dos empresas productoras de cables de acero para refuerzo de neumáticos localizadas en Italia y en China, respectivamente: BRIDGESTONE METALPHA ITALIA S.p.A. (BMI) y BRIDGESTONE (Huizhou) STEEL CORD CO.LTD. (BSSH), ambas pertenecientes al Grupo BRIDGESTONE.

(7) En fecha 13 de noviembre de 2009, BEKAERT y BRIDGESTONE firmaron un Principio de Acuerdo mediante el cual se acordó que BEKAERT, o una o varias de sus filiales, compraría la totalidad del capital de las empresas adquiridas.

(8) Posteriormente, en fecha 31 de enero de 2010, BEKAERT y BRIDGESTONE firmaron el Acuerdo Marco de Compra por el cual BRIDGESTONE venderá a BEKAERT (o a las filiales de BEKAERT que ésta designe) la totalidad de las acciones ordinarias en circulación de BMI y BSSH, adquiriendo todos los derechos inherentes a las mismas en la fecha de cierre de la operación.

(9) La ejecución de la operación está sujeta a la autorización de las autoridades de competencia de España y Turquía.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

(10) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

(11) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. NV BEKAERT (“BEKAERT”)

(12) El grupo belga BEKAERT produce y comercializa una amplia gama de productos en las áreas de productos de alambre de acero estirado, transformación avanzada del metal y materiales y revestimientos avanzados.

(13) BEKAERT cotiza en la Bolsa de Bruselas y no se encuentra controlada por ningún accionista.

(14) El grupo BEKAERT suministra a clientes en una gran variedad de industrias que comprenden desde el sector del automóvil, el energético, el agrícola, el de equipamientos y el de materiales básicos, hasta el sector de los bienes de consumo, en más de 120 países.

(15) La facturación¹ del Grupo BEKAERT en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BEKAERT EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación.

IV.2. BRIDGESTONE METALPHA ITALIA S.p.A. (BMI) y BRIDGESTONE (Huizhou) STEEL CORD CO.LTD. (BSSH)

(16) Las empresas adquiridas son dos plantas productoras de cables de acero para refuerzo de neumáticos controladas por BRIDGESTONE y localizadas en Italia y en China.

(17) La vendedora, BRIDGESTONE, es una empresa japonesa, líder mundial en la producción de goma y neumáticos. Opera en la actualidad siete plantas de producción de cables de acero para refuerzo de neumáticos en todo el mundo con una capacidad total de [...] kT/Y. Solamente el [...] % de su producción total se vende a terceros, el resto es autoconsumo.

¹ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

(18) Con una capacidad de producción de cable de acero para refuerzo de neumáticos de [...]kT/y y [...]kTly, respectivamente, las empresas adquiridas representan respectivamente alrededor del [...]% y el [...]% de la capacidad productiva global de cable de acero para refuerzo de neumáticos de BRIDGESTONE, respectivamente.

(19) La facturación de las empresas adquiridas en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE LAS EMPRESAS ADQUIRIDAS EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

(20) La actividad a la que se dedican las empresas adquiridas es la de la fabricación y comercialización de cable de acero para reforzado de neumáticos.

(21) Se trata de un producto intermedio empleado en el refuerzo de las diferentes zonas radiales de las partes que componen un neumático, concretamente en la zona de la banda de rodadura de los neumáticos para turismos así como los flancos de los neumáticos de vehículos para transporte de mercancías, proporcionando mayor seguridad y rendimiento de los neumáticos. Aunque existen otros materiales que han sido y siguen siendo usados como materiales de refuerzo de neumáticos (en particular rayón, poliéster, nylon y aramio), el cable de acero ha sido tradicionalmente el material de refuerzo más popular, en parte gracias a su alta resistencia a la tracción y su módulo de elasticidad por unidad. Esto explica, por ejemplo, porqué el diámetro del cable puede ser significativamente más pequeño, y que diferentes capas con materiales de refuerzo alternativos puedan reemplazarse por una sola capa conteniendo cable de acero, lo que reduce el peso total del neumático y su coste.

(22) El notificante considera que este producto conforma un mercado de producto en sí mismo. Efectivamente, este cable de acero tiene unas características y proceso de producción muy específicos que lo separan de otros cables de acero. Al alambro de acero se le retira primeramente la capa de óxido, se alarga hasta convertirlo en un alambre muy fino mediante varios procesos de trefilado en seco y se cubre finalmente con revestimiento de bronce sometiéndolo a un trefilado en mojado con el fin de reducir todavía más su diámetro hasta conseguir filamentos muy finos que se lían al cable del neumático.

(23) En consecuencia, esta Dirección de Investigación considera que el mercado de producto afectado por la operación es el de la fabricación y distribución de cables de acero para refuerzo de neumáticos.

V.2 Mercados geográficos

(24) El notificante considera que la dimensión geográfica del mercado de cables de acero para refuerzo de neumáticos es mundial, o, como mínimo el EEE.

(25) Existen varios factores que justifican la dimensión internacional del mercado:

- Estos productos son iguales en todo el mundo ya que las especificaciones técnicas son mundiales;
- La mayoría de clientes y proveedores de cable de acero para refuerzo de neumáticos operan o pueden efectivamente operar globalmente;
- No existen derechos de aduana importantes ni ningún otro obstáculo técnico o regulatorio que limite los flujos comerciales internacionales;
- Las importaciones procedentes principalmente de Bielorrusia, China, Corea y Japón con destino a EMEA² representaron aproximadamente el 20% de los suministros de cables de acero para refuerzo de neumáticos en EMEA en el año 2009, el 18% en 2008, el 15% en 2007 y aproximadamente el 13% en el 2006.
- Los costes de transporte son bajos. Dichos costes representan normalmente menos del 5% del precio final del producto.
- Los precios de los cables de acero para refuerzo de neumáticos no difieren materialmente a escala mundial. Las diferencias de precios a escala global se deben principalmente a las diferencias de costes (sobre todo a las fluctuaciones en el precio del alambrón, que es la materia prima más importante para la producción de cables de acero para refuerzo de neumáticos, y representa aproximadamente el 30-40% de los costes totales de producción). Los fabricantes no pueden cargar precios arbitrariamente diferentes en función de la región, ya que los clientes pueden importar, y de hecho importan, cables de acero para refuerzo de neumáticos de otras regiones.

(26) Por todo ello, esta Dirección de Investigación considera que el mercado geográfico relevante para los cables de refuerzo de neumáticos podría ser incluso de carácter mundial.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Estructura de la oferta

(27) El cable de acero para refuerzo de neumáticos se produce tanto por fabricantes integrados verticalmente en la producción de neumáticos o en la fabricación de acero como por fabricantes no integrados. Las empresas adquiridas nunca han vendido a terceros sino a su matriz BRIDGESTONE.

² Desde el ejercicio fiscal 2009 BEKAERT emplea una nueva segmentación de negocios basada en un reparto geográfico de beneficios en las cuatro regiones siguientes: EMEA (siglas en inglés de “Europa, Oriente Medio y Africa”), América del Norte Latinoamérica y el Asia Pacífica.

(28) El notificante indica que la mayoría de los fabricantes de neumáticos a escala mundial producen cables de acero para refuerzo de neumáticos para su propio consumo.

(29) Así, las partes se solapan solamente en términos de capacidad de producción, no en ventas. Por ello, el notificante ha facilitado las cuotas sobre la base de i) los suministros totales de cable de acero para refuerzo de neumáticos (incluyendo ventas cautivas o ventas intragrupo) y ii) suministros a terceros únicamente.

CABLE DE ACERO PARA REFUERZO DE NEUMÁTICOS – MUNDIAL 2009				
Empresa	Total suministros		Ventas a terceros (después de la adquisición)	
	KT	%	KT	%
BK	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
Plantas adquiridas (cautivas)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Plantas adquiridas + BK	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
XINGDA	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
KIS	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
HYOSUNG	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
ZHLOBIN	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOKYO ROPES	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
ARCELOR-MITTAL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOKUSEN	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
ESC	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PIRELLI (cautivas)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
SODETAL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BRIDGESTONE (excluyendo las plantas adquiridas)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
MICHELIN (cautiva)	[...]	[0-10]	[...]	0
SRI (cautiva)	[...]	[0-10]	[...]	0
GY (cautiva)	[...]	[0-10]	[...]	0
CONTI (cautiva)	[...]	[0-10]	[...]	0
GITI (cautiva)	[...]	[0-10]	[...]	0
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificante. *Suponiendo que hubieran vendido a terceros

CABLE DE ACERO PARA REFUERZO DE NEUMÁTICOS – EMEA (UE+ TURQUÍA) -2009				
Empresa	Total suministros		Ventas a terceros (después de la adquisición)	
	KT	%	KT	%
BK	[...]	[10-20]	[...]	36,9
Plantas adquiridas (cautivas)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]*
Plantas adquiridas + BK	[...]	[20-30]	[...]	[40-50]
ZHLOBIN	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
ARCELORMITTAL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PIRELLI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
SODETAL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
KIS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
HYOSUNG	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
XINGDA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
ESC	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOKUSEN	[...]	[0-10]	[...]	0
TOKYO ROPES	[...]	[0-10]	[...]	0
GOODYEAR (cautivas)	[...]	[0-10]	[...]	0
BRIDGESTONE (excluyendo las plantas adquiridas)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CONTI (cautivas)	[...]	[0-10]	[...]	0
MICHELIN (cautivas)	[...]	[20-30]	[...]	0
PIRELLI (cautivas)	[...]	[0-10]	[...]	0
OTROS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificante. * Suponiendo que hubieran vendido a terceros

Cable de acero para refuerzo de neumáticos España - 2009				
	Total suministros		Ventas a terceros (después de la adquisición)	
	Kt	%	Kt	%
BEKAERT	[...]	[20-30]	[...]	[40-50]
Planta adquirida (Italia)	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]**
BEKAERT+Planta adquirida	[...]	[30-40]	[...]	[80-90]
MICHELIN (cautivas)	[...]	[40-50]	[...]	0
PIRELLI (cautivas)	[...]	[10-20]	[...]	0
OTROS*	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificante. * Otros proveedores son ArcelorMittal (Luxemburgo), BMZ/ZHLOBIN (Bielorrusia) y KIS (Corea). ** Suponiendo que hubieran vendido a terceros

(30) Se observa que las cuotas de mercado combinadas de las partes en el mercado total de suministros de cables de acero para refuerzo de neumáticos (incluyendo ventas

cautivas) en 2009 sería del [20-30]% (incremento [0-10]%) a escala mundial y [20-30]% (incremento [0-10]%) en UE+Turquía. En España, sería del [30-40]% (incremento del [10-20]%).

(31) El notificante indica que BEKAERT ha sufrido un significativo descenso en sus cuotas de mercado en UE+Turquía en los últimos años ([0-10]%) coincidiendo con la entrada de productores de fuera de la UE en el 2003³. Por el contrario, las cuotas de mercado de productores de países no miembros de la UE, que conjuntamente controlan un [20-30]% del mercado, han crecido rápidamente y continuarán haciéndolo en los próximos años.

(32) La mayoría de los competidores de BEKAERT en este segmento de mercado forman parte de grandes grupos integrados (al contrario que BEKAERT), ya sea en los mercados descendentes (fabricantes cautivos integrados en la producción de neumáticos) ya sea en el mercado ascendente (fabricantes de acero integrados en la fabricación de alambón como Sodecal (Saarstahl) y ArcelorMittal).

VI.2 Estructura de la demanda, distribución y precios

(33) La estructura de la demanda en este mercado se caracteriza por la presencia de un número limitado de clientes que representan la gran mayoría de las compras. Estos clientes cuentan, normalmente, con al menos 2 y hasta 6 o 7 proveedores certificados y pueden fácilmente cambiar de un proveedor acreditado a otro.

(34) Hay que tener en cuenta que la producción cautiva ha representado alrededor del [50-60]% de los suministros totales de cables para refuerzo de neumáticos. Es más, la mayoría o la práctica totalidad de los fabricantes globales de neumáticos disponen de importante capacidad de producción destinada fundamentalmente a autoconsumo. BEKAERT estima que, en el año 2009, MICHELIN y BRIDGESTONE produjeron, cada uno, alrededor del [...]% de sus respectivos consumos globales de cables de acero para refuerzo de neumáticos, mientras que PIRELLI cubrió el [...]% de su demanda interna con su propia producción.

(35) [...]

(36) Las ventas se realizan directamente por las partes a sus clientes. No existen agentes u otros canales o redes de distribución.

(37) El mercado de cables de acero para refuerzo de neumáticos es un mercado donde los contratos son objeto de procesos de adjudicación. Los clientes organizan concursos cada año, normalmente durante el mes de octubre, mediante el envío a los fabricantes certificados de cables de acero para refuerzo de neumáticos de sendas solicitudes de ofertas para cubrir su demanda a escala global.

VI.3 Competencia potencial - Barreras a la entrada

(38) Las barreras a la entrada son bajas ya que no existen derechos de propiedad intelectual ni patentes. Tampoco existe lealtad a la marca ya que la competencia se desarrolla en el precio y a un menor nivel en los servicios (condiciones de pago, servicios técnicos post-venta, etc).

³ [40-50]% en 2007, [40-50]% en 2008, al [30-40]% en 2009 en ventas a terceros.

(39) Cada planta de producción debe someterse a un proceso de acreditación para obtener la certificación que le permita suministrar a cada cliente. Dicha certificación se puede obtener en un año o más, dependiendo del tipo de cliente y del tipo de acreditación. Este proceso de acreditación requiere: (1) pruebas de laboratorio y (2) pruebas de procesabilidad. Sin embargo, la duración del proceso de certificación está esencialmente controlada y dirigida por el propio cliente que controla enteramente el proceso.

(40) En los últimos cinco años se ha producido la entrada de nuevos operadores en el mercado de cables de acero para refuerzo de neumáticos, especialmente provenientes de China.

(41) Además, los clientes tienen la posibilidad de integrarse verticalmente y/o incrementar su producción cautiva, así como de patrocinar la entrada de nuevos competidores. Por ejemplo, según las informaciones de que disponen las partes, [...].

(42) Por último, BEKAERT considera que cualquier productor actual de cables podría fácilmente empezar a suministrar cables de acero para refuerzo neumáticos sin por ello incurrir en importantes costes, retrasos o riesgos financieros.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

(43) La operación notificada consiste en la adquisición por NV BEKAERT (BEKAERT) de dos empresas productoras de cables de acero para refuerzo de neumáticos localizadas en Italia y en China, respectivamente: BRIDGESTONE METALPHA ITALIA S.p.A. (BMI) y BRIDGESTONE (Huizhou) STEEL CORD CO.LTD. (BSSH), ambas pertenecientes al Grupo BRIDGESTONE.

(44) El mercado de producto afectado por la operación es el de la fabricación y distribución de cables de acero para refuerzo de neumáticos. El ámbito geográfico de competencia podría ser mundial, o al menos el EEE, dado el importante volumen de comercio transnacional procedente de países fuera de la UE.

(45) La operación da como resultado un solapamiento de actividad solamente en términos de capacidad de producción, no en ventas, ya que las empresas adquiridas no venden a terceros sino a su matriz BRIDGESTONE.

(46) Así, teniendo en cuenta el mercado total de suministros de cables de acero para refuerzo de neumáticos, es decir, incluyendo la producción cautiva, la cuota de mercado conjunta de las partes en 2009 sería del [20-30]% (incremento [0-10]%) a escala mundial y [20-30]% (incremento [0-10]%) en UE+Turquía. En España, sería del [30-40]% (incremento del [10-20]%).

(47) Incluso teniendo en cuenta un mercado de ventas a terceros y suponiendo que las ventas cautivas de las partes hubieran ido al mercado libre, los incrementos de cuota en el mercado mundial no sería relevante ([0-10]%).

(48) Las cuotas de mercado de BEKAERT han sufrido un descenso aproximado del [0-10]% en UE+Turquía en los últimos años a medida que aumentan las cuotas de mercado de productores de países no miembros de la UE.

(49) La mayoría de los competidores de BEKAERT forman parte de grandes grupos integrados (al contrario que BEKAERT), sea en los mercados descendentes

(fabricantes cautivos integrados en la producción de neumáticos) sea en el mercado ascendente (fabricantes de acero integrados en la fabricación de alambón, Sodetal (Saarstahl) y ArcelorMittal).

(50) La producción cautiva en este mercado ha representado alrededor del [50-60]% de los suministros totales de cables para refuerzo de neumáticos. Es más, la mayoría o la práctica totalidad de los fabricantes globales de neumáticos disponen de capacidad excedentaria, y pueden, además, expandir en cualquier momento su capacidad de producción en caso de que sus suministradores decidieran incrementar sus precios.

(51) El mercado de cables de acero para refuerzo de neumáticos es un mercado donde los contratos son objeto de procesos de adjudicación por parte de clientes que constituyen importantes fabricantes de neumáticos con importante poder de compra tales como [...]y otros.

(51) Finalmente, las barreras a la entrada son bajas ya que no existen derechos de propiedad intelectual ni patentes, tampoco existe lealtad a la marca y el proceso de certificación para poder suministrar depende sólo del cliente.

(52) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado relevante, por lo que es susceptible de ser **aprobada en primera fase sin compromisos**.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.