

C/0816/16
AKR/JGB

**INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN
EXPEDIENTE C/0816/16 WORTHINGTON/AMTROL**

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 29 de noviembre de 2016 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de WORTHINGTON INDUSTRIES, INC. (en adelante, WORTHINGTON) del control exclusivo de New AMTROL Holdings, Inc. (en adelante, AMTROL).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por WORTHINGTON según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) artículo 8.1 de la mencionada norma. 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) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **29 de diciembre 2016**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (4) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (5) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (6) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (7) La Operación Propuesta consiste en la adquisición por parte de WORTHINGTON INDUSTRIES, INC. (en adelante, WORTHINGTON) del control exclusivo de New AMTROL Holdings, Inc. (en adelante, AMTROL).
- (8) La Operación se llevará a cabo a través la fusión de una filial de WORTHINGTON, totalmente participada por ella, con AMTROL, siendo AMTROL la sociedad resultante de la fusión. Una vez ejecutada la operación, WORTHINGTON será titular del [...] ¹% del capital de AMTROL.
- (9) La Operación Propuesta se detalla en [...], que establece los principales parámetros de la Operación Propuesta.

¹ Se señala entre corchetes la información cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

V. EMPRESAS PARTÍCIPES

V.1. WORTHINGTON INDUSTRIES, INC. (WORTHINGTON)

- (10) WORTHINGTON es una sociedad con domicilio en Ohio, Estados Unidos, que cotiza en la Bolsa de Nueva York y que cuenta con más de 79 instalaciones de producción en 12 países. Se dedica principalmente a la fabricación de metales, en particular al tratamiento de acero de valor añadido y a la fabricación de productos metálicos para distintas aplicaciones.
- (11) La sociedad está activa principalmente en los segmentos de (i) tratamiento del acero, (ii) bombonas a presión, y (iii) cabinas adaptadas (engineered cabs).
- (12) El área de negocio concreto de las bombonas a presión engloba una gran variedad de cilindros a presión destinados a diversos usos, entre los que se incluyen los tanques y bombonas industriales, productos para el consumidor (bombonas pequeñas para particulares), petróleo y gas (equipos de extracción y de almacenamiento nuclear), combustibles alternativos (GLP y tecnología de mantenimiento de vida) y criogenia (contenedores criogénicos y de GNL).
- (13) WORTHINGTON tiene una participación del [...] % en una empresa en participación Worthington Armstrong Venture, que vende sistemas de suspensión de techos.
- (14) La facturación de WORTHINGTON conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE WORTHINGTON (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500]	[≤250]	[≤60]

Fuente: Notificación

III.2. NEW AMTROL HOLDINGS, INC. (AMTROL)

- (15) AMTROL, es una compañía americana fabricante internacional de bombonas y contenedores, principalmente de productos hidráulicos, tales como contenedores a presión para sistemas de agua potable, bombas, y sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado.
- (16) La cartera de productos de la sociedad incluye acumuladores de agua de pozo, controladores de expansión de agua caliente, bombonas de gas automáticas y bombonas de productos refrigerantes y químicos. También engloba supresores de impacto y estabilizadores, y calentadores de agua de combustión indirecta, así como rociadores automáticos contra incendios para uso residencial, comercial e industrial.
- (17) AMTROL está controlada por [...].
- (18) AMTROL no controla, directa ni indirectamente, ninguna sociedad domiciliada en España; sus ventas en España las realiza a través de su filial AMTROL-ALFA, con sede en Portugal.

- (19) La facturación AMTROL, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según las notificantes, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE AMTROL (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[≤2.500]	[≤250]	[≤60]

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercado de producto

- (20) El sector económico en el que se enmarca la operación es el sector de la fabricación de otras cisternas, grandes depósitos y contenedores de metal (Código NACE C.25.29: Fabricación de otras cisternas, grandes depósitos y contenedores de metal).
- (21) El segmento de Bombonas a Presión (Pressure Cylinder Segment), comprende una gran variedad de contenedores a presión destinados a diversos usos. Entre ellos se incluyen los tanques y bombonas industriales, productos para el consumidor (bombonas pequeñas para particulares), petróleo y gas (equipos de extracción y de almacenamiento nuclear), combustibles alternativos (GLP y tecnología de mantenimiento de vida) y criogenia (contenedores criogénicos y de GNL).
- (22) Dentro de este segmento, ambas compañías están presentes en el mercado de (i) las bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) y (ii) los kits de helio. Además, AMTROL también está presente en el sector de (iii) bombonas de gas comprimido usadas para almacenar GLP ("bombonas de GLP"), (iv) bombonas de gas refrigerante recargables, y (v) bombonas de alta presión.
- Bombonas de gas refrigerante no recargables – (NRC) y recargables.*
- (23) Las NRC son contenedores portátiles que permiten guardar y dispensar cantidades relativamente pequeñas (20 o 30 libras) de gas refrigerante en el lugar donde se encuentre el artículo que necesita el gas para funcionar. Las NRC son contenedores de acero con un asa para su transporte y una válvula que permite al usuario dispensar el gas cuando lo necesite. La válvula es unidireccional, por lo que la bombona no se puede recargar, debiéndose desechar una vez agotado su contenido.
- (24) Las NRC son bombonas de gas de baja presión destinadas al almacenamiento de gas refrigerante. El gas refrigerante es fabricado en grandes volúmenes por empresas de gas industrial. En última instancia, es el cliente, no el fabricante de las bombonas, quien establece el destino final del gas refrigerante. Otro uso final mucho más limitado de las NRC es el almacenamiento y transporte de productos químicos para adhesivos de aislante de espuma y otras aplicaciones similares.
- (25) Son productos sin marca, no sujetos a derechos de propiedad intelectual significativos y donde el usuario final no conoce ni tiene interés por saber quién es el fabricante. Las NRC se suministran mediante un procedimiento de

adjudicación, en el que los proveedores y reenvasadores contactan con los vendedores, solicitan sus propuestas y reciben sus ofertas, lo que se puede reflejar en una volatilidad importante de las cuotas de mercado. Todo vendedor de bombonas que cuente con una certificación puede abastecer a empresas de gas o reenvasadores que necesiten obtener NRC de ese tipo, pudiendo competir de forma realista en una adjudicación, lo que garantiza que se ajusten los precios.

- (26) La normativa europea prohíbe el uso de NRC por el consumidor final, que sí están permitidas en muchos países de fuera de Europa, tales como Estados Unidos, China o México. En Europa, en cambio, el gas refrigerante se almacena y transporta en bombonas recargables. Por tanto, los clientes ubicados en Europa (incluida España) que compran NRC, adquieren las bombonas vacías, las cargan de gas refrigerante y las exportan para su venta fuera de Europa. Dado que las NRC no pueden usarse en Europa, se fabrican teniendo en cuenta las normas del lugar donde van a ser vendidas. Se trata por tanto de un mercado muy reducido (en España el volumen total de ventas en 2015 fue de [...] euros).
- (27) Según las partes, no hay impedimentos para que otros operadores entren en el mercado y les arrebatan la totalidad del mercado, salvo el escaso tamaño del mercado, que resta atractivo a la entrada de fabricantes chinos o indios, dada su posición geográfica
- (28) Por otro lado, si bien es cierto que el diseño de las bombonas recargables es similar al de las no recargables, aquellas cuentan con una válvula que permite rellenarlas de gas una vez consumido el producto. En esencia, sirven para las mismas funciones que las NRC, pero son rellenables y reutilizables. Las bombonas recargables también cuentan con una capa de acero distinta y una válvula más fuerte, más adecuadas para los múltiples usos. Debido a estas diferencias de diseño, las bombonas de gas refrigerante recargables son bastante más caras que las no recargables. A pesar de ello, todo proveedor de bombonas de gas refrigerante recargable o de cualquier otro tipo de contenedor de baja presión similar, podría fabricar rápida y fácilmente NRC. El proceso de fabricación y la línea de montaje son prácticamente los mismos, con pequeñas diferencias en el tipo de acero y el montaje de las válvulas.
- (29) Dadas las diferencias de costes, en la normativa aplicable en el país de destino o en la práctica comercial en los distintos territorios, las NRC y las bombonas recargables no son productos competidores, por lo que, según las partes, podrían constituir mercados de producto independientes.

Kits de helio

- (30) Son productos destinados al consumidor que consisten en una caja con un embalaje y diseño amigable, una bombona metálica cargada con suficiente helio para inflar aproximadamente unos 20 ó 30 globos, globos de distintos colores y lazos para atar y sujetar los globos inflados. Pueden usarse en las viviendas para inflar globos para fiestas y ocasiones especiales. La bombona en sí es no recargable.

- (31) En principio, las bombonas que se usan en los kits de helio son, en términos de fabricación, similares a las bombonas no recargables descritas anteriormente. Son bombonas de metal de baja presión que cuentan con una válvula no recargable. No obstante, los fabricantes de bombonas suelen vender las bombonas no recargables a las sociedades de gas refrigerante que las rellenan de su gas, siendo ese el producto al que tienen acceso los profesionales y comerciantes en última instancia.
- (32) Por otra parte, los kits de helio se venden por empresas que comercializan, embalan y venden las bombonas de helio a los consumidores que quieren usar globos para celebrar algún evento a través de distribuidores. Las bombonas no recargables son productos profesionales, mientras que los kits de helio son productos para el consumidor final.
- (33) Los kits se venden a distribuidores en cajas con logotipos y marcas. Ahora bien, el reconocimiento de marca de estos productos por los consumidores no es muy significativo. En general, los consumidores adquieren los kits de helio que ofrece el distribuidor en las tiendas donde compran otros accesorios para fiestas
- (34) Los puntos de venta, tales como supermercados o tiendas de suministros para fiestas, también ofrecen servicios consistentes en inflar globos. Así, es posible que los kits de helio no recargables compitan con establecimientos donde los clientes pueden adquirir los globos de helio inflados o solicitar que se infle un determinado número de globos.

Bombonas de gas licuado del petróleo (GLP)

- (35) Las bombonas de GLP son bombonas de gas de baja presión destinadas al almacenamiento de gas licuado del petróleo. El GLP se utiliza en fuegos de cocina, lámparas de calor, barbacoas exteriores y otras aplicaciones similares. El GLP es suministrado por empresas de gas industrial que manejan grandes volúmenes de GLP, aunque el consumidor final únicamente necesita cantidades relativamente reducidas, de unos 10 Kgs., en contenedores pequeños y portátiles. Las bombonas de GLP son recargables y están fabricadas de acero de mayor calibre que otros productos, como las NRC antes descritas. Las bombonas de GLP de AMTROL son más pequeñas, del tipo que se utiliza en las cocinas domésticas.
- (36) AMTROL también produce bombonas más grandes, de hasta 50 Kg de propano, que tienen una aplicación semi-industrial, por ejemplo en restaurantes o pequeñas tiendas, pero también como calefacción central en viviendas.
- (37) En España, como en la mayoría de países europeos, las bombonas son propiedad de los grandes distribuidores de GLP, quienes se encargan de su especificación y su mantenimiento y se las ceden para su uso al consumidor final. Estas bombonas se intercambian posteriormente por otras bombonas rellenas, a petición del consumidor.
- (38) Las partes consideran que el mercado de bombonas GLP no debe segmentarse en función del uso final de las mismas, dado que son las empresas gaseras las que deciden y organizan el destino de las bombonas de GLP. Desde la

perspectiva del fabricante, el uso final de las bombonas de GLP llenas no es relevante, tratándose éste de un mercado descendente, en el que no operan ni AMTROL ni WORTHINGTON. Para los clientes que tienen aparatos que funcionan con GLP, no hay otro método de transporte alternativo razonable para el combustible de GLP ni otra forma de dispensar GLP para encenderlos.

Bombonas de gas de alta presión

- (39) Las bombonas de gas de alta presión son bombonas recargables que se destinan para almacenar y dispensar grandes volúmenes de gases industriales de diversa índole. Como ocurre con otros tipos de bombonas, las de alta presión permiten el transporte y la dispensa del gas deseado en el lugar donde se necesita el gas. Estas bombonas pueden ser recargadas por empresas de gas industrial y, a continuación, transportadas al lugar donde el cliente necesite usar el gas.
- (40) El hecho de que el gas se almacene a alta presión permite que se almacene más cantidad en una bombona de determinado volumen en comparación con lo que se almacenaría en una bombona de baja presión con el mismo volumen. Debido a la mayor presión, las bombonas de alta presión deben ser más robustas que las de baja presión para evitar explosiones y garantizar la seguridad. Presentan una capa de acero más gruesa, y válvulas y juntas más fuertes, además de otras características. Las bombonas de alta presión también suelen tener un mayor tamaño que las de baja presión.
- (41) Son de uso industrial, y no doméstico. Las bombonas de alta presión también son bastante más costosas que las de baja presión, como las NRC. Las NRC no sirven para las aplicaciones de las bombonas de alta presión, y las de alta presión no son aptas para usos como los realizados por las NRC.
- (42) Desde una perspectiva horizontal, los únicos mercados en los que a raíz de la presente operación se solapan las actividades de las partes, dando lugar a cuotas de mercado combinadas superiores al 15% son los de (i) bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) y (ii) kits de helio no recargables. Aunque ambas partes venden bombonas de gas de alta presión, su cuota de mercado conjunta en España se sitúa por debajo del 10%.
- (43) Por otro lado, AMTROL excedería la cuota de mercado del 30% en dos mercados de producto: (iii) las bombonas de GLP comprimido y (iv) las bombonas de gas refrigerante recargables.
- (44) Desde una perspectiva vertical, según la notificante, ninguna de las partes de la concentración alcanza una cuota de mercado superior al 25% en ningún mercado que pueda estar verticalmente relacionado con ninguno de los mercados o segmentos previamente definidos.
- (45) No se han localizado precedentes de la Comisión europea o de la CNMC que definan los mercados de la fabricación de bombonas de gas y los diferentes segmentos de mercado anteriormente identificados.
- (46) A los efectos de esta operación, se analizarán los mercados de: (i) bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC), (ii) kits de helio no recargables, (iii) bombonas de GLP comprimido y (iv) bombonas de gas refrigerante recargables.

IV.2 Mercado geográfico

- (47) Respecto a la definición del mercado geográfico, según las partes, el mercado geográfico de las bombonas de gas refrigerante no recargables, los kits de helio, las bombonas de GLP y las bombonas de gas refrigerante recargables abarca al menos, el EEE.
- (48) WORTHINGTON considera no obstante que al menos el mercado de las NRC y de los kits de helio es mundial ya que por su tamaño son fácilmente transportables; de hecho, se envían a distintos países de todo el mundo desde las instalaciones donde se fabrican. Además, respecto a las NRC, las partes están sometidas a una enorme competencia de proveedores asiáticos en distintos países de todo el mundo. En efecto, proveedores de NRC chinos e indios compiten y tienen capacidad de enviar productos a grandes distancias de forma eficiente.
- (49) Además, las partes argumentan que otro factor a tener en cuenta para analizar la existencia de una competencia global en el mercado de las NRC es que las NRC vendidas a clientes en el EEE, aunque son rellenadas en el EEE, se exportan posteriormente a países fuera del EEE. Los proveedores del EEE que aspiren a exportar a otros países, como a Oriente Medio por ejemplo, deberán competir con las NRC que se ofrecen en esos países por competidores de origen asiático. Esto significa que los proveedores de NRC en el EEE deben mantenerse competitivos frente a los proveedores que venden desde otras partes del mundo, puesto que las NRC no pueden destinarse al consumo final en el EEE y compiten con las NRC fabricadas en países de fuera del EEE.
- (50) Por último, ninguna de las partes tiene instalaciones de producción en España. Sus fábricas venden productos a escala mundial, adaptándolos a las normas de fabricación y estándares apropiados de cada país de destino de los mismos.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (51) Las empresas partícipes en la concentración están presentes en el sector de bombonas a presión (Pressure Cylinder Segment), si bien la operación sólo dará lugar a solapamiento horizontal significativo, superior al 10%, en los mercados de (i) bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) y (ii) kits de helio no recargables.
- (52) Asimismo a raíz de la operación WORTHINGTON adquirirá cuotas superiores al 30% en los mercados de (iii) las bombonas de GLP comprimido y (iv) las bombonas de gas refrigerante recargables, donde solo AMTROL está presente.
- (53) La estructura de la oferta en el sector de las bombonas a presión se caracteriza en general por su elevado dinamismo y por la presencia, de numerosos fabricantes, competidores de las partes de la operación, a nivel europeo y mundial.
- (54) En el mercado de las NRC, hay al menos 17 empresas, la mayoría asiáticas que fabrican y comercializan a nivel mundial, como por ejemplo: Zhejiang JuCheng

Cylinder Co., Ltd., WuYi Xilinde Mechinary Manufacturer, Zhejiang Well Industrial & Trade Co., Zhejiang Ansheng Mechanical Manufacturer, Zhejiang HuiJin Machinery Manufacturer, Zhejiang Dongyang Chemical Machine Co., Ltd. etc. De ellas, al menos 13 empresas chinas cuentan con la autorización pertinente para fabricar NRC conformes a la certificación DOT-39 (el tipo de bombona para gas refrigerante que venden WORTHINGTON y AMTROL en España).

- (55) La industria de las NRC está sometida a una intensa competencia, con precios ajustados a la inflación que se han mantenido o reducido, y con márgenes cada vez más bajos como consecuencia del poder de los compradores. Los clientes pueden comparar precios ofrecidos por todos los fabricantes a nivel mundial y los contratos son suficientemente flexibles para permitir a los compradores renegociar los precios, aun en el caso de contratos ya existentes, con el objetivo de conseguir unas condiciones más favorables.
- (56) En el caso del mercado de kits de helio, pertenecen igualmente a un nicho en el que los proveedores asiáticos han hecho importantes avances en los últimos años. Solo en España hay presentes más de 7 proveedores en este segmento, elevándose el número a 17 en el EEE, teniendo todos ellos capacidad para satisfacer una demanda mayor en cualquier momento.
- (57) Además, desde el punto de vista de la oferta, las partes consideran que compiten con puntos de venta minoristas donde se inflan globos, ya que los clientes pueden o bien comprar el kit de helio e inflar los globos ellos mismos, o bien acudir a un establecimiento donde inflen los globos.
- (58) Tanto en el mercado de NRC como en el de kits de helio, son mercados en los que la marca no es importante para el cliente, que no tiene interés ni preferencia específica por un fabricante.
- (59) Asimismo, según las partes, existe importante capacidad de producción excedentaria a nivel mundial de las bombonas de metal que se usan para las NRC y para los tanques de helio.
- (60) Respecto a la estructura de precios, el principal factor determinante es el coste del acero laminado en frío, principal materia prima empleada en la fabricación de ambos productos, seguido de la mano de obra, los costes de envío y el volumen de compra del cliente. El fácil acceso al acero y mano de obra barata de los competidores asiáticos, son factores que contribuyen a una fuerte competencia en precios y márgenes entre los diferentes proveedores a nivel mundial.
- (61) Respecto a los canales de distribución de estos productos, en el mercado de NRC, las partes se ponen en contacto con clientes y distribuyen sus productos directamente, sin necesidad de recurrir a un distribuidor externo.
- (62) En el caso del mercado de kits de helio, WORTHINGTON trabaja con mayoristas e importadores que suministran kits de helio a tiendas en cantidades reducidas, si bien en el caso de algunos distribuidores ([...]), WORTHINGTON suministra los kits de helio portátiles directamente al consumidor. AMTROL, sin embargo distribuye directamente a sus clientes y no cuenta con agentes ni distribuidores en España.

(63) A continuación se analizan las cuotas de las partes en España, EEE y a nivel mundial en el mercado de bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) y de kits de helio no recargables, así como de las bombonas de GLP comprimido y las bombonas de gas refrigerante recargables, donde no existe solapamiento pero AMTROL tiene en España una cuota superior al 30%.

a) *Bombonas de gas refrigerante no recargables*

Mercado de bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) en España						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[90-100]%	[90-100]%	[90-100]%	[90-100]%	[0-10]%	[0-10]%
WORTHINGTON	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[90-100]%	[90-100]%
CUOTA CONJUNTA	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificante

Mercado de bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) en EEE						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%
WORTHINGTON	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%	[50-60]%	[40-50]%	[50-60]%
CUOTA CONJUNTA	[80-90]%	[80-90]%	[80-90]%	[80-90]%	[80-90]%	[80-90]%
Inox India Ltd	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
Zhenjiang Dongyang Chemical Machine Co.Ltd	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

Mercado de bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) Mundial						
Mundial	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
WORTHINGTON	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%
CUOTA CONJUNTA	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[30-40]%
Zhejiang Jucheng Cylinder	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Wuyi Xilinde Machinery	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
Zhenjiang Dongyang Machinery	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%

Fuente: Notificante

b) Kits de helio no recargables

Mercado de kits de helio no recargables en España						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
WORTHINGTON	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[50-60]%	[50-60]%
CUOTA CONJUNTA	[50-60]%	[40-50]%	[50-60]%	[40-50]%	[50-60]%	[50-60]%
Fly'n away	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Party Helium Gas	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Festival Ballons	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

Mercado de kits de helio no recargables en EEE						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
WORTHINGTON	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
CUOTA CONJUNTA	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%
Fly'n away	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Party Helium Gas	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Helio Party	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

A nivel mundial, según las partes, el mercado es muy dinámico y la capacidad de producción varía cada año en las distintas regiones. Según las mejores estimaciones de las partes, en cada uno de los tres últimos años, la cuota conjunta de las partes en el mercado kits de helio se situaría en torno al [30-40] % (adición del [0-10] %).

c) Bombonas de GLP

Mercado de bombonas GLP en España						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[90-100]%	[90-100]%	[90-100]%	[90-100]%	[90-100]%	[90-100]%
Aygaz	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificante

Mercado de bombonas GLP en EEE						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
GLI	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MILMET	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
SMPC	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Hexagon	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Aygaz	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
Evas	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Merloni	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Glasflaschen Werk	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

A nivel mundial, el mercado de bombonas GLP está muy atomizado, obteniendo las AMTROL una cuota de entorno al [0-10]% y WORTHINGTON, activo principalmente en Norteamérica, una cuota inferior también inferior al [0-10]%, al igual que sus principales competidores, según estimaciones de las partes

d) Mercado de bombonas de gas refrigerante

Mercado de bombonas de gas refrigerante recargables en España						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[80-90]%	[80-90]%
WORTHINGTON	***	***	[0-10]%	[0-10]%	***	***
CUOTA CONJUNTA	***	***	[70-80]%	[70-80]%	***	***
GLI	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MILMET	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Merloni	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	***	***
Otros	***	***	***	***	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificante

Mercado de bombonas de gas refrigerante recargables en EEE						
	2013		2014		2015	
	valor	volumen	valor	volumen	valor	volumen
AMTROL	[60-70]%	[60-70]%	[70-80]%	[70-80]%	[60-70]%	[60-70]%
WORTHINGTON²	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CUOTA CONJUNTA	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%
GLI	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MILMET	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Merloni	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	***	***	***	***	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

A nivel mundial la cuota de AMTROL en el mercado situaría en torno al [20-30]%. Por su parte, WORTHINGTON, que sí está activo en este ámbito geográfico, tendría una cuota de entre el [0-10]% y el [0-10] en dicho mercado, por lo que la cuota conjunta de las partes a nivel mundial sería del [20-30]% (adición del [20-30]%).

VII.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (64) En España, las NRC son adquiridas por proveedores de gas o reenvasadores, que deben exportar el producto desde España a un territorio donde se permita el uso de este producto. En España únicamente se cargan las bombonas para su posterior exportación.
- (65) Ambas partes responden regularmente a solicitudes de propuestas de sus clientes para el suministro de NRC, compitiendo contra otros proveedores, incluidos proveedores asiáticos, los cuales eligen la más conveniente sin darse una negociación posterior significativa, al tratarse de pequeños volúmenes de compra. En España, dado lo limitado del mercado, cada una de las partes ha provisto [...].
- (66) Análogamente, AMTROL recibe solicitudes de propuestas de distintos clientes potenciales (una o dos veces al año), [...].
- (67) Los kits de helio, por su parte, son adquiridos por proveedores que venden a consumidores que quieren inflar globos en su domicilio con un producto portátil, aportando de este modo al consumidor una alternativa al transporte de globos previamente inflados.
- (68) Asimismo, los costes significativos de cambio de proveedor no son significativos en ninguno de dichos mercados, ni la diferenciación de producto juega un papel importante en el mismo, ni existe fidelidad a ninguna marca. Normalmente, los consumidores están dispuestos a cambiar de producto si se les ofrece una

² Según las partes, WORTHINGTON del mercado de suministro de bombonas de gas refrigerante recargables en la Unión Europea y no ha vendido este producto en la Unión Europea en el año 2016.

alternativa similar a mejor precio que se ajuste a los criterios generales en materia de seguridad y medio ambiente.

VII.3. Barreras de entrada y competencia potencial

- (69) La notificante considera que no existen barreras significativas a la entrada de nuevos competidores en los mercados de las NRC y los kits de helio en España, pues los conocimientos técnicos y equipos necesarios para el proceso de fabricación no son muy sofisticados, ni los mismos están protegidos, por lo general, por derechos de propiedad industrial e intelectual, siendo la información necesaria para empezar a fabricar fácilmente accesible. Por tanto no existen barreras legales ni tecnológicas que puedan suponer un obstáculo significativo para prestar estos servicios.
- (70) Desde un punto de vista económico, no han de asumirse riesgos inusuales que puedan disuadir a una empresa de acceder al mercado, ni hay economías de escala que impidan el acceso en modo alguno a posibles nuevos competidores.

VIII. VALORACIÓN

- (71) La Operación Propuesta consiste en la adquisición por parte de WORTHINGTON INDUSTRIES, INC.) del control exclusivo de New AMTROL Holdings, Inc.
- (72) Los mercados afectados por la presente operación son (i) el mercado de bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC) y (ii) el mercado de kits de helio no recargables, en los que existe solapamiento horizontal de las partes. Por otro lado, AMTROL excedería la cuota de mercado del 30% en dos mercados de producto: (iii) las bombonas de GLP comprimido y (iv) las bombonas de gas refrigerante recargables.
- (73) En el mercado de bombonas de gas refrigerante no recargables (NRC), las partes alcanzan una cuota conjunta en España del [90-100]% en los tres años considerados, tanto en valor como en volumen (adiciones del [0-10]% en valor en 2015 y del [90-100]% y del [90-100]% respectivamente en 2014 y 2013). La cuota conjunta en la UE en 2015 fue también elevada, del [80-90]% en valor y del [80-90]% en volumen (adición del [40-50]% y [30-40]% respectivamente).
- (74) No obstante, se trata de un mercado altamente competitivo y de carácter probablemente mundial, con múltiples competidores que fabrican y comercializan NRC en el mundo, con precios ajustados a la inflación que se han mantenido o reducido, según las partes, en los últimos años, y con márgenes cada vez más bajos como consecuencia del poder de los compradores, que comparan los precios ofrecidos por fabricantes chinos e indios cuando consideran las ofertas de los fabricantes de bombonas de la UE. Además, los contratos son suficientemente flexibles para permitir a los compradores renegociar los precios, aun en el caso de contratos ya existentes, con el objetivo de conseguir unas condiciones más favorables.
- (75) Los compradores de la UE básicamente compran las bombonas vacías, para rellenarlas y exportarlas a otros lugares, dado que su uso en la UE está prohibido por normativa. Se trata por tanto de un mercado muy reducido (en España el volumen total de ventas en 2015 fue de [...] euros).

- (76) Según las partes, no hay impedimentos para que otros operadores entren en el mercado y les arrebatan la totalidad del mercado, salvo el escaso tamaño del mercado, que resta atractivo a la entrada de fabricantes chinos o indios, dada su posición geográfica.
- (77) En el mercado de kits de helio, las partes obtuvieron en España una cuota conjunta del [50-60]% en valor en 2015 (adición del [0-10]%), del [50-60]% en 2014 (adición del [0-10]%) y del [50-60]% en 2013 (adición del [0-10]%). Este mercado, también es al menos de ámbito europeo, si no mundial, que se caracteriza por la ausencia de barreras de entrada y la presencia de un gran número de operadores internacionales. En EEE, las partes obtuvieron en 2015 una cuota conjunta del [40-50]% en valor (adición del [0-10]%). Solo en España hay presentes más de 7 proveedores en este segmento, elevándose el número a 17 en el EEE, todos ellos con exceso de capacidad.
- (78) Desde el punto de vista de la oferta, las partes compiten con puntos de venta minoristas donde se inflan globos ya que los clientes que quieren globos para una fiesta pueden o bien comprar el kit de helio e inflar los globos ellos mismos en su domicilio, o bien acudir a un establecimiento donde inflen los globos, que se llevará a casa. Desde el punto de vista de la demanda, los clientes cambian de proveedor sin ningún tipo de restricción, no existiendo tampoco en este mercado ningún apego del cliente por marca.
- (79) Por lo que respecta a los mercados de las bombonas de GLP comprimido, AMTROL obtuvo cuotas en valor del [90-100]% en España y del [30-40]% en EEE en 2015. En el caso de las bombonas de gas refrigerante recargables, dichas cuotas fueron del [80-90]% en España y del [70-80]% en EEE. WORTHINGTON no está presente actualmente en ninguno de estos mercados ni en España ni en Europa.
- (80) Asimismo, los costes de cambio de proveedor no son significativos en ninguno de los mercados considerados, ni la diferenciación de producto juega un papel importante en el mismo, ni existe fidelidad a ninguna marca. Normalmente, los consumidores están dispuestos a cambiar de producto si se les ofrece una alternativa similar a mejor precio que se ajuste a los criterios generales en materia de seguridad y medio ambiente
- (81) Tampoco existen barreras significativas ni legales, ni tecnológicas ni económicas a la entrada de nuevos competidores en ninguno de los mercados considerados.
- (82) La operación no tiene impacto en mercados ascendentes o descendentes.

IX. 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.

Elévese al Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.