



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03019 **ARCELOR / DUFERDOFIN**

Con fecha 9 de mayo de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa ARCELOR del control exclusivo sobre la empresa de nueva creación PALLANZENO NEWCO perteneciente a la empresa DUFERDOFIN SpA, del Grupo DUFERCO.

Dicha notificación ha sido realizada por ARCELOR según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **9 de junio de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa ARCELOR del control exclusivo sobre la empresa de nueva creación PALLANZENO NEWCO, y en concreto, de los activos materiales e inmateriales que la integran, es decir, una fábrica de laminados. Hasta la presente operación, PALLANZENO era una fábrica situada en esa localidad del norte de Italia y no tenía personalidad jurídica independiente, estando integrada como una de sus divisiones o líneas de negocio en la sociedad vendedora DUFERDOFIN.



Con el fin de llevar a cabo la presente operación, DUFERDOFIN ha constituido una filial independiente denominada inicialmente PALLANZENO NEWCO a la que ha dotado con la fábrica de laminados situada en tal localidad así como de todos los demás elementos necesarios para el funcionamiento autónomo de la misma.

El origen de esta operación se halla en el Acuerdo de Intenciones suscrito entre las partes el pasado 19 de diciembre de 2002. Asimismo, el 9 de abril de 2003, las partes han suscrito un Convenio en el que se modifican algunos aspectos de la operación.

En el marco de la presente operación, ARCELOR adquirirá igualmente al Grupo DUFERCO el [45-50%] del capital social de la empresa de nueva creación SAN ZENO NEWCO constituida por la acería de San Zeno di Naviglio, situada cerca de la localidad de Brescia en Italia. El restante [50-55%]¹ del capital permanecerá en manos de DUFERDOFIN. [...].

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Austria, Italia, Portugal y España. En fecha 22 de mayo de 2003 las autoridades italianas autorizaron la operación.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Acuerdos de servicio y suministro

El Grupo DUFERCO suministra actualmente servicios [...] a la laminadora de Pallanzeno. En el Acuerdo de Intenciones suscrito entre las partes el pasado 19 de diciembre de 2002, DUFERCO se compromete a suministrar durante un periodo [no superior a tres años] los servicios requeridos por ARCELOR.

Asimismo, las partes convienen que ARCELOR suministrará a DUFERDOFIN para su acería de San Giovanni durante [no superior a cinco años] [...] de productos acabados.

Por último, para garantizar el aprovisionamiento de la estructura de distribución de productos largos del Grupo DUFERCO [...], ARCELOR le concede durante un periodo [no superior a cinco años] las condiciones de mejor cliente.

Igualmente, como ya se ha mencionado, ARCELOR ha concluido un acuerdo de cooperación vertical mediante la constitución de la empresa conjunta de carácter cooperativo SAN ZENO NEWCO [...].

La Comisión en su nueva Comunicación de 4 de julio de 2001² considera justificada la existencia de las cláusulas de suministro así como de acuerdos de servicio, siempre que sea durante un periodo transitorio, generalmente de tres años, con la finalidad de garantizar a

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos necesarios para la realización de las actividades adquiridas.

Igualmente, la Comisión considera en la citada Comunicación que las obligaciones que confieran el rango de proveedor o comprador preferente no son necesarias para la realización de la concentración.

El Servicio de Defensa de la Competencia ha venido adoptando dichos criterios de la Comisión Europea y considera, por tanto, en este caso que la duración del acuerdo de suministro, acuerdo de empresa conjunta y el acuerdo de concesión de comprador preferente va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que este Servicio entiende que dichos acuerdos no forman parte de la operación de concentración y estarían, en su caso, sujetos a la normativa nacional o comunitaria relativa a acuerdos entre empresas.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: “ARCELOR, S.A.” (ARCELOR)

Es una sociedad anónima creada bajo derecho luxemburgués el 18 de febrero de 2002, como resultado de la fusión del grupo luxemburgués ARBED, del grupo español ACERALIA y del grupo francés USINOR. La citada operación fue autorizada por la Comisión Europea el 21 de noviembre de 2001³.

Sus principales áreas de actividad son la producción y distribución de productos de acero (al carbono, inoxidable y/o aceros especiales) planos, largos así como productos de primera transformación. Estos productos se comercializan para su aplicación en sectores tan diversos con el del automóvil, la construcción, los electrodomésticos, envasado y embalaje así como en el sector de la construcción mecánica.

Asimismo, ARCELOR comercializa y distribuye ciertas materias primas utilizadas en la industria siderúrgica, en concreto, aleaciones férricas y metales no ferrosos.

³ Decisión COMP/CECA 1351 USINOR/ARBED/ACELARIA



El Grupo ARCELOR cotiza en las Bolsas de Luxemburgo, Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Bruselas y Paris.

La facturación de ARCELOR en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de ARCELOR (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[>5000]	[>5000]	26.594
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	N.D.	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

Nota: Como ARCELOR se constituyó en febrero de 2002, los volúmenes de negocio de ARCELOR de 2000 facilitados por el notificante son los que fueron auditados de ACERALIA, ARBED y USINOR en el momento de la fusión calculados a nivel mundial y de la UE.

IV.2 Adquirida: “PALLANZENO NEWCO” (PALLANZENO)

La empresa objeto de adquisición, el centro de producción denominado PALLANZENO, situado en la localidad del mismo nombre en Italia, pertenece al 100% a DUFERDOFIN. Su actividad principal es la fabricación de vigas y perfiles comerciales de acero en caliente.

Por su parte, DUFERDOFIN, domiciliada en Italia, se dedica a la producción de palanquines y velos de acero en su fábrica de San Zeno Naviglio y de láminas en caliente en la fábrica de Giammoro-Milazzo, así como de planchas y balastos para máquinas de construcción civil y de infraestructura ferroviaria en San Giovanni Valdarno. DUFERDOFIN está integrada desde octubre de 1996 en el Grupo DUFERCO.

La facturación de PALLANZENO en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de PALLANZENO (Millones euros)			
	1999/2000	2000/2001	2001/2002
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

Nota: En caso de Pallanzeno, y tal como se realiza en todas las empresas del Grupo DUFERCO, las Cuentas anuales no se cierran por año civil sino de 1 de octubre de un año a 30 de septiembre del año siguiente.



V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La empresa adquirida PALLANZENO se dedica exclusivamente a la producción de productos largos de acero al carbono, laminados en caliente y concretamente, vigas y perfiles comerciales.

De acuerdo con decisiones previas de la Comisión Europea⁴, el mercado de los productos de acero laminados en caliente puede subdividirse en productos planos y productos largos, según los usos a los que se destine cada producto. Estos productos constituyen mercados separados ya que se producen en laminadores muy diferentes específicamente contruidos para un producto final determinado y casi nunca se transforman para otros usos⁵. Además, existen diferencias significativas en los usos y precios de los productos planos y largos.

El mercado de los productos largos está constituido por: vigas, perfiles comerciales, material para vías o carriles, alambón, etc.

Las partes afectadas por la operación están presentes en los mercados de las vigas y de los perfiles comerciales.

Las vigas son barras de acero cuya altura de alma es superior a 80 mm. y se designan en función de la forma del perfil de la sección. Así, pueden ser fabricadas en forma de I, de U o de H.

Estas vigas normalmente tienen entre 14 y 30 metros de largo. Alrededor del 80% de estas vigas se utiliza posteriormente en la construcción (fabricación de armazones metálicos), el resto se utiliza en la industria mecánica (construcción de bastidores, vagones, etc.).

Desde el lado de la demanda, todas las vigas responden a necesidades homogéneas y se utilizan básicamente en la misma actividad: la construcción. Del lado de la oferta, casi todos los productores son capaces de fabricar toda la gama de vigas ya que tanto la materia prima utilizada como los semiproductos necesarios y los procesos de producción empleados son equivalentes en todos los casos.

Los perfiles comerciales son barras de acero de diversas formas cuya altura de alma es inferior a 80 mm. Se utilizan en todas las ramas de la industria y artesanado. Se considera que todos los perfiles forman parte de un único mercado de producto ya que los laminadores dedicados a su producción son capaces de producir toda la gama sin necesidad de realizar prácticamente modificaciones en sus sistemas de producción. Así lo ha venido entendiendo la Comisión Europea que en el caso IV/CECA.1590 LME afirmó que esta actividad constituía en su conjunto un único mercado de producto.

Con frecuencia los productores de perfiles comerciales son, a su vez, fabricantes de vigas de pequeñas dimensiones. Por esta razón, se podría llegar a considerar que ambos productos

⁴ Decisión COMP/CECA 1351.USINOR/ARBED/ACERALIA de 21 de noviembre de 2001, Decisión IV/CECA 1269 SOLLAC/ACERALIA/SOLMED; Decisión IV/CECA 1243 KRUPP HOESCH/THYSSEN, etc.

⁵ Caso IV/ECSC.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen



forman total o parcialmente un único mercado de producto. La Comisión no se ha manifestado concluyentemente al respecto, dejando abierta la cuestión⁶.

En consecuencia, este SDC analizará seguidamente los efectos de la operación en el mercado español amplio de vigas y perfiles de acero al carbono así como en cada uno de ellos.

V. 2. Mercado geográfico

En casos anteriores la Comisión Europea ha venido considerando que el mercado geográfico de estos productos era al menos de ámbito de la UE.

No existen barreras significativas a su importación de otros países, sean o no miembros de la UE, porque los costes de transporte de los productos son muy reducidos oscilando de media entre el 5 y el 10% del coste total del producto final. De hecho, cerca del 48% de las vigas y un 33% de los perfiles comerciales adquiridos en Europa en el año 2001 provienen del comercio intracomunitario, sin que existan ningún tipo de obstáculos al comercio de este tipo de productos tanto dentro del mercado común como en el seno del EEE.

Además, los niveles de precios son similares en toda la UE y los principales productores están presentes en la casi totalidad de los Estados Miembros de la UE.

Las partes consideran, incluso, que el mercado podría definirse de forma más amplia. Las importaciones procedentes de terceros países y en especial de países del Este de Europa son crecientes. Así, mientras que en 1996 estas importaciones representaron el 7% del mercado europeo, en el año 2000 alcanzaron ya el 11% del mercado total en el caso de las vigas y de alrededor del 8% en el caso de los perfiles.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, interesará analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características

Según cifras del consumo aparente aportadas por el notificante, el mercado europeo de vigas alcanzó en 2001 un volumen de 7.380 Kt/año del que el español supuso un volumen de 1.317 Kt/año.

Hay que destacar el notable aumento del 82% que experimentó el mercado español de vigas desde el año 1999 a 2001, mientras que el europeo bajó un 2%.

El sector siderúrgico se caracteriza todavía por importantes excesos de capacidad productiva (en concreto, la tasa de utilización de la capacidad de producción en Europa es de

⁶ Caso IV/.CECA.406 ACERALIA/ARISTRAIN



aproximadamente el 67%, cifras del 2000 relativas a las barras de acero laminadas en caliente), tanto a nivel del acero en bruto como de los productos laminados. El mercado de las vigas y perfiles comerciales no escapa a esta circunstancia, como la mayoría de los productos largos.

Como se ha citado ya, las importaciones son significativas. En el caso de los perfiles, las importaciones de terceros países provienen esencialmente de Polonia y la República Checa.

VI.2.- Estructura de la oferta

El mercado europeo se caracteriza por la existencia de un importante número de operadores que compiten principalmente en cuanto a precios, pero también por lo que respecta a los servicios prestados.

Como consecuencia de la privatización de la mayoría de los operadores del mercado, uno de los principales objetivos perseguidos por los productores siderúrgicos europeos ha sido el de transformar sus estructuras para adaptarse a la escala del mercado único y configurarse como actores capaces de competir más allá de sus fronteras.

En este contexto se han ido produciendo una serie de fusiones y adquisiciones importantes durante los últimos diez años en Europa: constitución del grupo anglohollandés CORUS, resultado de la fusión entre BRITISH STEEL y HOOGOVENS; la integración de los siderurgistas alemanes THYSSEN y KRUPP-HOESCH en THYSSENKRUPPSTAHL y la adquisición posterior de ACCIAI SPECIALI TERNI (AST, Italia); adquisición del control de ACERALIA (España) por parte de ARBED (Luxemburgo), la adquisición de ARISTRAIN (España) por ACERALIA (España) y la de MARCIAL UCIN (España) por ARBED/ACERALIA; numerosas adquisiciones por la italiana RIVA en Alemania, Bélgica, Francia, España o Portugal; adquisición del siderurgista belga COCKERILL-SAMBRE por USINOR (Francia); adquisición de UNIMETAL (Francia) por ISPAT (Grupo anglo-indo-holandés); de ASCOMETAL (Francia) por LUCCHINI (Italia); de SOGERAIL (Francia) por CORUS (Reino Unido), etc. Finalmente, la constitución de ARCELOR mediante la fusión de ACERALIA, ARBED y USINOR.

No obstante, los diez principales productores comunitarios de acero, incluyendo todos los productos, tanto sólo representan un 25% del mercado mundial.

Las cuotas de mercado de las partes y sus competidores en los mercados de vigas y perfiles comerciales, expresadas en volumen, para el año 2001 tanto en España como a nivel europeo quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación. Las partes no han podido aportar datos de 2002 por no disponer de las estadísticas aduaneras.

MERCADO DE VIGAS Y PERFILES EN 2001				
Operador	UE		España	
	Kt/año	Cuota %	Kt/año	Cuota %
ARCELOR	[...]	[15-20]	[...]	[35-40]
PALLANZENO	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
OTROS	[...]	[80-85]	[...]	[60-65]
TOTAL	20.089	100	2.998	100

Fuente: Estimación del Notificante



MERCADO DE VIGAS EN 2001				
Operador	UE		España	
	Kt/año	Cuota %	Kt/año	Cuota %
ARCELOR	[...]	[35-40]	[...]	[50-55]
PALLANZENO	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
SALZGITTER	[...]	[10-15]	[...]	[0-5]
CORUS	[...]	[10-15]	[...]	[0-5]
STEFANA	[...]	[5-10]	[...]	[0-5]
RIVA	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
CELSA	[...]	[0-5]	[...]	[15-20]
SAG	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
OTROS	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]
TOTAL	7.380	100	1.317	100

Fuente: Estimación del Notificante

MERCADO DE PERFILES EN 2001				
Operador	UE		España	
	Kt/año	Cuota %	Kt/año	Cuota %
ARCELOR	[...]	[0-5]	[...]	[20-25]
PALLANZENO	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
OTROS	[...]	[90-95]	[...]	[75-80]
TOTAL	12.709	100	1.681	100

Fuente: Estimación del Notificante

VI.3.- Estructura de la demanda

El mercado de las vigas en España se caracteriza por un crecimiento anual constante del 1,6%, con amplitudes que pueden alcanzar hasta el 15%. Respecto a los perfiles, la demanda registra un crecimiento anual del 1%, con amplitudes hasta el 10%.

Las ventas de los productores de vigas se realizan principalmente a almacenistas, bien independientes, bien integrados en grupos. Por una parte, existen grandes almacenistas a escala nacional como Ros Casares y Comercial de Laminados con fuerte poder de negociación. Asimismo, existen agrupaciones de comerciantes para la compra en común de vigas como, por ejemplo, Coalsider o Siderúrgica de Compras.

VI.4.- Estructura de la distribución

La distribución de vigas y perfiles comerciales se realiza con carácter general en más de un 95% a través de comercializadores/almacenistas (integrados o independientes).

No existen en este sector contratos de distribución en exclusiva ni a largo plazo. Los contratos se concluyen de forma mensual y por referencia a los precios "on the spot" que se practican en el mercado en el momento de la negociación de cada contrato.

VI.5.- Fijación de precios

No existe transparencia en los niveles de precios, siendo negociados generalmente de forma individual cada mes. En este sentido, la homogeneidad de los productos y la escasa importancia de los costes de transporte respecto del precio final hacen que los precios de los



pequeños productores o de los importadores constituyan un factor sustancial en la determinación del nivel de precios en Europa.

Según estimaciones de las partes, los precios variaron un 8% entre los diferentes países en 1999, un 7% en 2000 y un 3% en 2001, hecho que refuerza el carácter al menos europeo del mercado.

VI.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

La entrada de nuevas empresas al mercado de la producción y distribución de vigas y perfiles comerciales no encuentra obstáculo ni para los intercambios entre los Estados Miembros ni para terceros países.

Los derechos de aduana son muy bajos, variando entre el 0,4% y el 0,5%. De hecho, las importaciones son significativas.

La fabricación de los productos afectados por la operación no requieren de ningún derecho de patente y las materias primas son fácilmente accesibles.

Según informa el notificante, el coste de instalación de un laminador de vigas, con una capacidad de 500 a 600 kilotoneladas/año oscila entre 100 y 150 M. Euros.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1.- Posición en el mercado

La presente operación refuerza el liderazgo de ARCELOR tanto en el mercado europeo como español de vigas de acero al carbono si bien la aportación de PALLANZENO en niveles de cuota es poco significativa.

ARCELOR es el líder indiscutible en el mercado europeo y español de vigas si bien su cuota ha registrado un cierto descenso en los últimos años, pasando del [55-60%] en 1999 al [50-55%] en 2001.

En lo que respecta a los perfiles comerciales la empresa adquirida PALLANZENO es un operador muy débil tanto a nivel europeo como español y la adquirente ARCELOR sólo detenta una cuota del [0-5%] a nivel de la UE y del [20-25%] en España.

La combinación de ARBED, USINOR y ACERALIA en ARCELOR dio lugar a la creación de un operador presente en toda Europa. Esta presencia, sin embargo, está esencialmente centrada en los productos planos. Tras la presente operación, esta cobertura trans-europea se verá reforzada en el sector de los productos largos.



VII.2.- Competencia actual - Competencia potencial - Barreras a la entrada

A pesar de la significativa presencia de ARCELOR en el mercado de vigas de acero al carbono, los restantes competidores son grandes compañías presentes en varios países europeos y terceros con plantas integradas verticalmente en las distintas fases de producción y transformación del acero.

Además, las importaciones son constantes y significativas y juegan un papel corrector de cualquier tentativa de dominio por parte de cualquier productor comunitario.

Como se ha mencionado anteriormente, no existen especiales barreras de entrada a los mercados afectados.

Resulta ilustrativa la entrada de Compañía Española de Laminación (CELSA) en el mercado de las vigas en abril/mayo de 2001. Este productor operaba antes de esa fecha, entre otros y en particular, en el mercado de los perfiles comerciales. Desde entonces, opera en el mercado de las vigas de altura de alma superior a los 80 mm y ha alcanzado en poco tiempo una cuota aproximada del [10-15%].

El mercado comunitario está sufriendo además la competencia de productores norteamericanos como NUCOR o CHAPPARAL, que están incrementando su capacidad de producción a fin de implantarse en Europa.

Por otra parte, diversos productores de los EE.UU. (SDI Birmingham Steel) y en Asia (Mannshan) han anunciado aumentos de capacidad productiva en los próximos años, lo que reforzará su capacidad de suministro en Europa.

VII.3.- Poder compensatorio de la demanda.

La demanda en estos mercados está representada por grandes almacenistas a escala nacional que ostentan en el mercado local importantes cuotas y, por tanto, poder de negociación.

VII.4.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo, sin que ello exima a las partes de notificar al Servicio de Defensa de la Competencia el acuerdo de suministro, acuerdo de empresa conjunta y el acuerdo de concesión de comprador preferente en el caso de entrar dentro del ámbito de aplicación de la Ley 16/1989.