



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04017

BAGOETA / CONDESA / ARCELOR

Con fecha 17 de marzo de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la concentración económica consistente en la toma de control exclusivo de la empresa CONDUCCIONES Y DERIVADOS S.A. (CONDESA) por parte de BAGOETA, S.L., así como la adquisición por parte de ésta de las sociedades del Grupo ARCELOR: ACERALIA TUBOS, S.L., ARCELOR TUBES S.A., EXMA S.A. y ALESSIO TUBI SPA, que conforman el negocio de tubos de ARCELOR.

Dicha notificación ha sido realizada por BAGOETA, S.L. 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) y b).

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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 5 del Real Decreto 1080/1992, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 29 de marzo de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 13 de abril de 2004.

Según lo anterior, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la Competencia antes del **3 de mayo de 2004**, inclusive, la operación se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la compañía española BAGOETA, S.L. de la totalidad del capital social de las compañías: ACERALIA TUBOS, S.L. (España), ARCELOR TUBES, S.A. (Francia), EXMA, S.A. (Francia) y ALESSIO TUBI SpA (Italia), todas del Grupo ARCELOR (negocio de tubos de ARCELOR- en adelante, el Negocio).

Asimismo, forma parte de la operación notificada la adquisición por parte de BAGOETA, S.L. del 30%, con una opción de compra del restante 18,8%, de la participación que el Grupo ARCELOR posee en la empresa española CONDUCCIONES Y DERIVADOS S.A. (CONDESA), de cuyo capital social BAGOETA ya ostenta un 51,2%. En virtud de ello, CONDESA pasará de estar controlada conjuntamente por BAGOETA y ARCELOR a estar controlada en exclusiva por la primera.

Igualmente, ARCELOR vende a BAGOETA el 10% de las acciones de la sociedad marroquí INDUSTUBE S.A., en la que PROFILMETAL, S.A., filial de CONDESA, ostenta un 45%. Dicha venta se encuentra condicionada al ejercicio por parte del resto de los socios de su derecho de adquisición preferente, tal y como expresamente se reconoce en sus Estatutos Sociales.

El notificante indica que la presente operación ha sido notificada en Italia, habiéndose obtenido la autorización el 18 de marzo de 2004. Igualmente, la operación se ha notificado a Francia el 5 de marzo de 2004.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1 Contrato de suministro

ARCELOR se compromete a suministrar acero durante un plazo de tres años para satisfacer como máximo el [...] ¹ de las necesidades de materia prima del nuevo grupo (si bien nunca se superará [...] de toneladas anual). Los precios de venta de dicho acero por parte de ARCELOR serán precios de mercado.

II.2. Derecho de adquisición preferente de chatarra

CONDESA se compromete a hacer que todas las sociedades del Negocio otorguen en favor del Grupo ARCELOR un derecho de adquisición preferente en relación con la chatarra generada en el proceso productivo de dichas compañías. La duración del acuerdo tendrá, al menos, idéntica duración al acuerdo de suministro de acero, esto es, tres años desde la firma del contrato de adquisición.

II.3. Acuerdos de servicios

Las partes han acordado la prestación de servicios, especialmente de tipo informático, orientados a facilitar la transición práctica y efectiva de las operaciones de cada una de las sociedades adquiridas (el Negocio y CONDESA) como consecuencia del cambio de procedimientos y de prácticas de gestión por la entrada del nuevo grupo, durante un plazo de:

- (i) Para ACERALIA TUBOS, S.L.: tres años y medio para los servicios informáticos y dos años y medio para el resto de servicios (financieros, etc.).
- (ii) Para el resto de sociedades del Negocio, se mantendrán vigentes los contratos de prestación de servicios con el Grupo ARCELOR durante el plazo de un año.

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

II.4. Valoración

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

La Comunicación de la Comisión 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 período transitorio, con la finalidad de garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos necesarios para la realización de las actividades adquiridas. Consecuentemente, indica la notificante, existen motivos para reconocer la necesidad de que existan obligaciones de suministro que garanticen las cantidades anteriormente suministradas en la actividad integrada del Negocio y que incluyan, como es necesario en este caso, la posibilidad de adaptarlas a la demanda prevista.

La Comunicación de la Comisión determina que la duración de las obligaciones de compra y suministro ha de limitarse al período necesario para sustituir la relación de dependencia por una posición autónoma en el mercado, aceptándose generalmente un período transitorio de tres años, aunque deberá justificarse en función de las circunstancias especiales en cada caso.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la citada Comunicación, en consideración de este Servicio, el contenido y duración de las cláusulas restrictivas mencionadas no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no siendo preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CE) nº 1310/97, por lo que la operación carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.a) y b) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

IV.1. BAGOETA, S. L

Sociedad constituida en 1997, con sede en Vitoria y la siguiente composición accionarial: D. Donato Iribecampos Oquena (39,2%), INVERSIONES LUME, S.L. (30,4%) e INVERSIONES ELINOR, S.L. (30,4%), lo que supone, en última instancia el control de la misma por parte de la familia Iribecampos.

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

El objeto social de BAGOETA está constituido por la prestación de servicios de administración, asesoramiento, organización, planificación y gestión empresarial en los ámbitos industrial, comercial, económico, administrativo, financiero, contable y fiscal. Asimismo, se encarga de la tenencia de participaciones en distintas sociedades.

Las empresas participadas por la adquirente son: CONDESA, al 51,2%; IRUR GESTIÓN SIMCAV, S.A., al 100%, y TOLGA TUBE, S.A. al 47%.

BAGOETA se encuentra presente en el sector objeto de la presente operación únicamente a través del control conjunto de CONDESA.

La facturación de BAGOETA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del real Decreto 1443/2001, de acuerdo con los datos facilitados en la notificación es la siguiente:

Volumen de ventas de BAGOETA (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	0,540	0,553	0,536
Unión Europea	0,540	0,553	0,536
España	0,540	0,553	0,536

Fuente: Notificación

Considerando el 50% del volumen de ventas de CONDESA, la empresa que controlaba conjuntamente, el volumen de ventas de la adquirente en 2003 ascendió a 77,8 millones de euros.

IV.2. CONDUCCIONES Y DERIVADOS, S.A. (CONDESA)

Sociedad holding, también con sede en Vitoria, cuya actividad se centra en tareas de dirección corporativa, asesoramiento y prestación de servicios a sus empresas participadas (en España, CONDESA FABRIL, S.A., TUBOS DEL MEDITERRÁNEO, S.A. y TUBOS DEL CELRA, S.A.). Como se ha indicado ya, en la actualidad CONDESA se encuentra controlada conjuntamente por BAGOETA, titular del 51,2% de su capital social, y ARCELOR, a través de la luxemburguesa ARBED INVESTMENT, S.A., la cual detenta el restante 48,8%.

Cuenta con plantas productivas en Villarreal (Alava), Sagunto (Valencia) y Gerona.

La facturación de CONDESA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del real Decreto 1443/2001, según datos facilitados en la notificación es la siguiente:

Volumen de ventas de CONDESA (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	166,52	182,63	195,16
Unión Europea	163,74	180,79	193,17
España	129,59	143,79	154,41

Fuente: Notificación

Dado que BAGOETA ya controlaba conjuntamente CONDESA, si se atribuye el 50% de su facturación a la adquirente, con el fin de evitar la doble contabilidad, la operación implicaría la adquisición de un volumen de ventas de 77,2 millones de euros.

IV.3. ARCELOR, S.A.

La Vendedora es una sociedad de nacionalidad luxemburguesa constituida en 2002 como resultado de la fusión del grupo también luxemburgués ARBED, el grupo español ACERALIA y el francés USINOR.³

Cotiza en las Bolsas de Madrid, Bilbao, Barcelona, París, y Luxemburgo. A 30 de junio de 2003, los accionistas más significativos de ARCELOR eran el Gran Ducado de Luxemburgo (5,9%), la Región de Valonia (Bélgica) - SOGEP, S.A. (3,8%) y STAAL VLAANDEREN NV (2,4%).

Son las principales áreas de actividad del grupo la producción y distribución de productos de acero (al carbono, inoxidable y/o aceros especiales) planos, largos, así como productos de primera transformación. Asimismo, comercializa y distribuye ciertas materias primas utilizadas en la industria siderúrgica, en concreto, aleaciones férricas y metales no ferrosos.

Entre las sociedades que compra BAGOETA está la española ACERALIA TUBOS, S.L., constituida en 2003, que ha recibido la aportación del negocio de fabricación de tubos y perfiles de acero perteneciente a la sociedad ACERALIA TRANSFORMADOS, S.A. Cuenta con plantas en Mieres (Asturias) y Salían y Berrioplano (Navarra).

La facturación del Negocio por adquirir en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del "Negocio Tubos Arcelor" (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	641,69	610,82	552
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

En suma, al atribuir el 50% del volumen de ventas de CONDESA a la adquirente, el volumen de ventas correspondiente al negocio adquirido en su conjunto ascendería a 177,2 millones de euros.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

En el sector de los tubos, cabe definir los mercados conforme a los criterios establecidos de la práctica de las decisiones de la Comisión Europea⁴.

³ La citada operación fue autorizada por la Comisión Europea el 21 de noviembre de 2001 (Decisión COMP/CECA 1351 USINOR/ARBED/ACERALIA. y Decisión COMP/M.2382 USINOR/ARBED/ACERALIA)

⁴ Decisiones Casos: IV/M.1.329 USINOR / COCKERILL SAMBRE; IV/M.1.203 USINOR/FINARVEDI; IV/M.315 MANNESMANN / VALLOUREC / ILVA; IV/M.906 MANNESMANN / VALLOUREC; IV/M. 1.595 BRITISH STEEL / HOOGOVENS; y COMP/M.2.382/ USINOR/ARBED/ACERALIA.

En ese sentido, se han considerado tres criterios para la clasificación de los distintos mercados:

a) Tipo de acero: acero al carbono frente a acero inoxidable.

Los tubos de acero al carbono y los tubos de acero inoxidable pertenecen a dos mercados de producto diferentes. La conclusión se fundamenta en su diferente composición química y propiedades, así como en el hecho de que los tubos de acero inoxidable tengan precios entre 5 y 10 veces superiores a los tubos de acero al carbono y que ambos resulten en diferentes procesos de producción.

CONDESA y el negocio de tubos de ARCELOR no realizan actividad en el mercado de tubos de acero inoxidable, con lo que únicamente deberán tenerse en cuenta los tubos de acero al carbono.

b) Tamaño de los tubos: tubos pequeños frente a tubos grandes.

Normalmente los tubos pequeños y los tubos de mayor dimensión se consideran mercados separados. CONDESA y el Negocio sólo producen tubos de acero al carbono de tamaño pequeño.

c) Características técnicas: tubos soldados frente a tubos no soldados.

Los tubos soldados se consideran generalmente como un mercado separado del de los tubos no soldados, en particular debido a diferencias en tecnología, propiedades, aplicaciones y precios.

Ni CONDESA ni el Negocio por adquirir producen tubos no soldados.

En consecuencia, el mercado de producto relevante haría referencia a los **tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño**.

Dentro de este mercado, se diferencian los tubos estándar y los tubos de precisión, pudiendo segmentarse también en función del destino que se da a los tubos, con lo que cabe determinar la existencia de varios segmentos o sub-mercados dentro de los tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño:

- Tubos estándar

Los tubos estándar, según indica la notificante, se conocen también como tubos de transporte. Dentro de esta categoría, y conforme a la Comisión Europea⁵, existirían las siguientes categorías de tubos:

- (i) Tubos comerciales para aplicaciones de calefacción;
- (ii) Tubos mecánicos; CONDESA no se encuentra activa en este ámbito y el Negocio tiene una implantación muy marginal (una producción de entre 3 a 5 Ktn al año en un mercado europeo de aproximadamente 550 a 600 Ktn. año).
- (iii) Tubos para el transporte de aceite, gas, y otros fluidos de baja y media presión; Ni el Negocio ni el Grupo CONDESA comercializa este tipo de tubos
- (iv) Tubos de sección estructural y en cavidad.

⁵ Caso nº IV/M.906 MANNESMANN/VALLOUREC.

- Tubos de precisión

Las partes consideran que los tubos de precisión constituyen un mercado separado, en particular debido a las diferencias en términos de adecuación dimensional, campos de aplicación, precio y proceso de producción. Dicha aseveración se encuentra en conformidad con la práctica de la Comisión.

- Perfiles

Asimismo, las partes producen también perfiles comerciales de acero. Los perfiles 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 de 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 Europea⁶.

Consecuentemente, los mercados de producto relevantes para el análisis de la operación son los siguientes:

- a) El mercado de tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño que se separa en: mercado de tubos estándar (Tubos comerciales para calefacción y de Tubos de sección estructural y en cavidad) y mercado de Tubos de precisión.
- b) El mercado de Perfiles de acero.

V. 2. Mercado geográfico

De acuerdo con la notificante, existen elementos suficientes para concluir que el mercado geográfico relevante de los tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño es al menos de dimensión europea, puesto que: (i) las actividades que desarrollan sus protagonistas y sus principales competidores están presentes en varios países europeos; (ii) muchos de los clientes tienen plantas de producción en más de un país europeo; (iii) los costes de transporte no son un obstáculo a los suministros por lo que existe un alto nivel de comercio transfronterizo entre los diversos estados de la UE; y (iv) ausencia de diferencias significativas de precios a lo largo de toda la UE.

El mercado geográfico de producto, para los tubos estándar y de precisión así como para los perfiles, conforme a lo que la Comisión Europea establece en el Asunto COMP/M.2382 USINOR/ARBED/ACERALIA es al menos de dimensión comunitaria (e incluso podría considerarse de dimensión EEE).

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

Según indica el notificante, el consumo de tubos de acero soldados de tamaño pequeño ha disminuido un [...] durante el ejercicio 2003.

Las previsiones para el ejercicio 2004 prevén un incremento del consumo aparente del [...]. Dicho aumento irá acompañado de un consecuente aumento de los niveles de producción, y

⁶ Caso nº IV/CECA.1590 LME

previsiblemente un aumento generalizado del nivel de precios habida cuenta de la escasez de oferta en el mercado de materias primas.

El sector siderúrgico se caracteriza todavía por importantes excesos de capacidad productiva (en concreto, la tasa de utilización de la capacidad de producción de tubos de acero al carbono de pequeño tamaño en Europa es de aproximadamente el 56%, en cifras del 2002)

VI.2. Estructura de la oferta

La notificante ha facilitado los siguientes cuadros en los que constan los volúmenes de ventas y las cuotas de las partes en la operación así como de sus principales competidores en cada uno de los mercados en volumen.

La notificante indica que en los datos agregados del segmento de tubos estándar se encuentran no sólo los que hacen las partes sino también los tubos mecánicos y tubos para el transporte de aceite, gas y otros fluidos de baja y media presión. Asimismo, las cuotas de mercado referidas a CONDESA se refieren al 100% de su actividad y no solo a la parte adquirida.

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO EN GENERAL						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles Tms.	Cuota %	Miles Tms.	Cuota %	Miles Tms.	Cuota %
CONDESA	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CONDESA + Negocio	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
ARREGUI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
A. GALLARDO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BORNAY	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
FERPINTA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CHINCHURRETA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO ESTÁNDAR						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota
CONDESA	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
CONDESA + Negocio	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
ARREGUI	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
A. GALLARDO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BORNAY	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
FERPINTA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CHINCHURRETA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO ESTÁNDAR						
Tubos comerciales para calefacción						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CONDESA + Negocio	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
ARREGUI	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
FERPINTA	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CHINCHURRETA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Otros	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO ESTÁNDAR						
Tubos de sección estructural y en cavidad						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota
CONDESA	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CONDESA + Negocio	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]
A. GALLARDO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BORNAY	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CHINCHURRETA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PEASA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO DE PRECISIÓN						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota
CONDESA	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Negocio ARCELOR	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
CONDESA + Negocio	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
A. GALLARDO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BORNAY	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CHINCHURRETA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
FERPINTA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE PERFILES DE ACERO						
Fabricantes	2000		2001		2002	
	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	N.D.
Negocio ARCELOR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	N.D.
CONDESA + Negocio	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	N.D.
Beltrame	[...]	N.D.	[...]	N.D.	[...]	N.D.
Lucchini	[...]	N.D.	[...]	N.D.	[...]	N.D.
Corus	[...]	N.D.	[...]	N.D.	[...]	N.D.
Otros UE	[...]	N.D.	[...]	N.D.	[...]	N.D.
Importaciones de terceros países	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	N.D.
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

En relación con el mercado de perfiles de acero, es preciso mencionar que los datos comunicados son relativamente parciales debido a que existen muy pocas estadísticas en el segmento de perfiles de acero y no se consideran muy veraces por parte de la profesión en la medida en que un número significativo de productores no comunican sus datos a las instituciones que se encargan de estos aspectos. Por ello, el notificante no ha podido facilitar datos del año 2003 en este mercado.

Dado que el mercado geográfico relevante de tubos de acero soldado al carbono de pequeño tamaño parece abarcar al menos el mercado europeo, se ofrece a continuación información sobre la estructura del mismo.

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO EN GENERAL						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CONDESA + Negocio	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
CORUS	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
MARCEGAGLIA	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
MANNESMANN SALZGLITTER	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RAUTARUUKKI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RIVA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
ARVEDI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PADANA TUBI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Otros	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO ESTÁNDAR						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CONDESA+Negocio	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
CORUS	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
MARCEGAGLIA	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
MANNESMANN	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
SALZGLITTER	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RAUTARUUKKI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RIVA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PADANA TUBI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO ESTÁNDAR Tubos comerciales para calefacción						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota	Miles Tms.	Cuota
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CONDESA+Negocio	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CORUS	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
ARREGUI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
DALMINE	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
ARVEDI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
WIRSBO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO ESTÁNDAR Tubos de sección estructural y en cavidad						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Negocio ARCELOR	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
CONDESA+Negocio	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
CORUS	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
MANNESMANN	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
MARCEGAGLIA	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
RAUTARUUKKI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO ESTÁNDAR						
Tubos de sección estructural y en cavidad						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %
PADANA TUBI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SOLDADOS DE PEQUEÑO TAMAÑO DE PRECISIÓN						
Fabricantes	2001		2002		2003	
	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Negocio ARCELOR	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CONDESA+Negocio	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
MARCEGAGLIA	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
SIT	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RAUTARUUKKI	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TYCO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CORUS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
VOEST-ALPINE	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Importaciones	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Otros	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes)

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE PERFILES DE ACERO						
Fabricantes	2000		2001		2002	
	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %	Miles de Tms.	Cuota %
CONDESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	N.D.
NTA	[...]	0%	[...]	0%	[...]	N.D.
CONDESA+NTA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	N.D.
BELTRAME	[...]	[10-20]	[...]	N.D.	[...]	N.D.
LUCCHINI	[...]	[10-20]	[...]	N.D.	[...]	N.D.
CORUS	[...]	[0-10]	[...]	N.D.	[...]	N.D.
OSTRUS UE	[...]	[60-70]	[...]	N.D.	[...]	N.D.
Importaciones	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	N.D.
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación (Estimaciones de las partes) El notificante no ha podido facilitar datos del año 2003 en este mercado.

Los competidores de las partes en Europa son importantes grupos multinacionales como CORUS, activo en las industrias de construcción, ingeniería, energía, automóvil y otros mercados en los que se demandan tubos de precisión. Dispone de centros productivos en varios países de la UE, entre los que destacan Reino Unido, Países Bajos y Alemania.

SALZGLITTER es un grupo de sociedades que cuenta con diversas divisiones, entre las que destacan las divisiones de acero, de comercialización, de procesos, de servicios y tubos. Con la integración de MANNESMANNRÖHREN-WERKE, ofrece una completa variedad de tubos.

MARCEGAGLIA es el grupo líder en Europa y entre los primeros del mundo en la transformación del acero, con más de 5.000 empleados y una facturación de 2 millardos de Euros.

El Grupo RIVA está activo en la industria del hierro y del acero, a la cabeza del sector en Italia, sexto en Europa y noveno en el mundo.

Por último, RAUTARUUKKI es un grupo de sociedades finlandés constituido en los años 60 dedicados al sector del acero en los países del norte de Europa. Ofrece una variada selección de productos y servicios y se encuentra activa en 17 países europeos y emplea aproximadamente 13.000 personas, con una cifra de negocios de aproximadamente 3 billones de Euros.

VI.3. Estructura de la demanda y de la distribución

El mercado de tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño se ha caracterizado por su crecimiento constante desde 1993, si bien esta evolución se encuentra afectada de forma importante por el crecimiento económico general en Europa. Entre 1996 y 2000, el consumo aparente en el mercado UE aumentó alrededor de un 4,7% anual.

Las ventas de los productores de tubos soldados de tamaño pequeño se realizan principalmente a almacenistas, bien independientes, bien integrados en grupos. Existen grandes almacenistas a escala nacional como Laminados Velasco, líder en distribución y comercialización de productos siderúrgicos, Ros Casares, con acuerdos de cooperación con el Grupo THYSEN, y Comercial de Laminados, integrado en el Grupo KLÖCKNER, con poder de negociación.

Las ventas directas se realizan esencialmente a clientes dentro de la industria del equipamiento del automóvil, el sector de la herramienta, el sector de materiales de obras públicas y siderurgia, etc.

Los tubos de acero al carbono soldados de pequeño tamaño se comercializan de forma general a través de distribuidores, que acaparan alrededor del 70% del total. Entre ellos, se encuentran compañías como KLÖCKNER, VAN LEEUWEN, SICAM o SPAETER.

VI.5. Fijación de precios

En general, los precios fluctuaron en 2002 entre un máximo de 650 Euros y un mínimo de 380 Euros por tonelada, dependiendo fundamentalmente del periodo del año de la venta y del tipo específico de tubo en cuestión.

Existe una fuerte relación entre los precios de estos productos y los del acero al carbono. El coste del acero al carbono supone el 70% del coste total de los tubos de acero al carbono soldados de pequeño tamaño.

VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

En opinión del notificante, no existen barreras de entrada significativas al mercado español de tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño. Las tasas arancelarias europeas alcanzan tan sólo alrededor del 1% del precio de los tubos (alrededor del 3% en 1999).

Los costes de transporte para la importación de tubos a la UE son esencialmente iguales a los costes de transporte intra-UE. Es decir, no son significativos en relación con el coste total de los varios tipos de tubos.

Los costes de entrada al mercado de tubos no son tampoco importantes. De hecho, una línea de producción de tubos con una capacidad de alrededor de 20 a 30 kilotoneladas anuales no requiere una inversión superior a 1,5 M.Euros. Para una inversión más significativa, por ejemplo, una nueva línea con una capacidad de al menos 50 kilotoneladas anuales, sería necesaria una inversión de alrededor 3 M. Euros a 5 M. Euros.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación analizada, BAGOETA se hace con el control exclusivo de CONDESA y el negocio de tubos de ARCELOR a nivel europeo. Con ello, reforzará su posición, situándose como primer operador en España en los mercados de tubos de acero al carbono soldados de pequeño tamaño en general, con una cuota del [30-40]%. El liderazgo es especialmente destacable en los mercados de tubos de sección estructural y en cavidad (cuota del [40-50]%), al igual que en el mercado de tubos soldados de pequeño tamaño de precisión (cuota del [30-40]%).

Sin embargo, estos mercados tienen dimensión superior a la nacional y existen competidores muy significativos, principalmente grandes grupos multinacionales como CORUS, RIVA o RATARUUKKI, así como sociedades que se dedican exclusivamente al sector del tubo, como por ejemplo, MARCEGAGLIA, ARREGUI, DALMINE, PADANA, WIRSBO, etc., que fabrican una gran parte de las diferentes categorías del producto y que podrían introducirse sin elevados costes en el mercado español de tubos de acero al carbono soldados de pequeño tamaño.

Además, al salir ARCELOR del negocio de tubos soldados de tamaño pequeño, se pierde la ventaja competitiva que podía suponer para CONDESA y las empresas del Negocio estar integradas verticalmente con un líder mundial en la producción de acero.

Casi todos los grandes grupos multinacionales mencionados están presentes en el mercado ascendente del acero al igual que ARCELOR. Sin embargo, ni BAGOETA ni CONDESA o el Negocio se dedican al mismo, teniendo que adquirir a los proveedores el acero necesario en cada momento.

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.

Por tanto, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

Esta conclusión es coherente con el análisis de la Comisión Europea en la operación de fusión ACERALIA/ARBED/USINOR, que dio como resultado ARCELOR. En dicha operación, se combinaba el negocio de tubos que se transmitía a ARCELOR junto con la actividad de su filial CONDESA, operación que fue autorizada por la Comisión el 21 de noviembre de 2001.

VII. 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.