

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C-0853-17 LINCOLN ELECTRIC FRANCE/AIR LIQUIDE WELDING

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 11 de mayo de 2017 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de la sociedad LINCOLN ELECTRIC FRANCE, S.A.S, filial del grupo empresarial norteamericano LINCOLN ELECTRIC INC, del control exclusivo de la sociedad AIR LIQUIDE WELDING, dedicada a la fabricación y comercialización de equipos de soldadura, consumibles de soldadura y aparatos de corte por plasma, oxicorte y oxiacetilénica.
- (2) Dicha notificación fue realizada por LINCOLN ELECTRIC FRANCE, S.A.S 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 del 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 (RDC).
- (3) La fecha límite para resolver es el de 12 junio de 2017, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de la filial francesa del grupo LINCOLN ELECTRIC, LINCOLN ELECTRIC FRANCE, (LE) de la totalidad del capital de la sociedad AIR LIQUIDE WELDING (ALW), adquiriendo simultáneamente todas las filiales participadas mayoritariamente por la adquirida.
- (5) La operación se articuló, a través de la firma de un Memorando de Entendimiento entre LINCOLN ELECTRIC HOLDING (sociedad matriz del grupo) y AIR LIQUIDE INTERNACIONAL, en que la primera expresó su compromiso de compra de ALW, y posteriormente un contrato de compraventa de fecha 27 de abril de 2017.
- (6) La adquisición de ALW ofrecerá a LE la posibilidad de expandir su cartera de productos y clientes en el mercado europeo, así como tener acceso a segmentos de mercados atractivos como la industria química, la generación de energía y las infraestructuras de transporte.
- (7) Esta operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (8) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se superan los umbrales de notificación previstos en dicho Reglamento.
- (9) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (10) La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Brasil y España.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (11) De conformidad con lo establecido en el contrato de compraventa de fecha 27 de abril de 2017, las Partes asumen una serie de restricciones accesorias dirigidas a facilitar la transición del cambio de control de Air Liquide Welding (ALW) y, por lo tanto, a preservar la continuidad del negocio adquirido.

IV.1 Pacto de no competencia

- (12) La cláusula ¹[...] del contrato de compraventa estipula que el Vendedor asuma la obligación de no competir con las actividades² desarrolladas por la empresa por un período de [\leq 3] años, exceptuando [...], territorios para los que se fija período de [\geq 3] años tras la fecha de cierre. Esta obligación de no competencia no impediría al vendedor: [...] (ii) adquirir participaciones minoritarias en empresas de la competencia sin ser parte del consejo de administración o de supervisión y sin exceder del [...]% del capital de las mismas; [...]. El alcance geográfico del pacto de no competencia queda limitado a los territorios en los que ALW ha estado activo bien como fabricante o comercializador de sus productos.
- (13) Esta operación incluye no sólo el traspaso del fondo de comercio, sino también los conocimientos técnicos aplicables a diversos procesos de fabricación para los productos del negocio adquirido (equipos de soldadura, consumibles, equipos de corte, soluciones de corte y automatización).

IV.2 Pacto de no captación

- (14) La cláusula [...] del contrato de compraventa dispone asimismo que el Vendedor se compromete a no contratar ni a hacer oferta a [...], durante un período de [\leq 3] años a partir de la fecha de cierre. El Comprador considera que es necesario establecer un periodo de transición durante el cual las empresas traspasadas no se vean desprovistas del personal necesario para su

¹ La información considerada confidencial aparece reemplazada por corchetes.

² Los "negocios competidores" han sido definidos en el contrato de compraventa ([...]) como la fabricación de consumibles, equipos de soldadura y soluciones automáticas de soldadura y corte y, por lo tanto, se limita al ámbito del traspaso del negocio de ALW. La cláusula de no competencia excluye del alcance material la distribución de los productos.

funcionamiento y se transfiera el conocimiento que asegure una transición sin complicaciones y, así, preservar el valor del negocio adquirido.

IV.3 Acuerdo de prestación transitoria de servicios

- (15) Finalmente, la cláusula [...] del contrato de compraventa y el anexo [...] contemplan la prestación transitoria, por un período de [≤ 5] años a partir de la fecha de conclusión del contrato de compraventa, de los siguientes servicios que se detallan a continuación: [...].

IV.4 Valoración

- (16) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que “en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (17) A su vez, la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que una cláusula inhibitoria de la competencia en el contexto de la cesión de toda o parte de una empresa puede estar directamente vinculada a la realización de la concentración y necesaria a tal fin si corresponde a los productos, servicios y territorios cubiertos por la empresa adquirida y no supera los tres años de duración, evaluándose de forma similar las cláusulas de no captación por tener un efecto comparable, teniendo un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia.
- (18) Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la citada Comunicación, se considera que en relación al pacto de no competencia, tanto la actividad económica como los territorios afectados y una duración de [≤ 3] años no van más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, se limitan a la actividad económica de la empresa adquirida y a los territorios a los que estaba presente, y la duración de [≤ 3] años estaría justificada dado que no sólo se transfiere el fondo de comercio, sino también conocimientos técnicos, necesarios para garantizar, dadas las características de elevado componente de capital, la viabilidad del negocio adquirido.
- (19) No obstante, su contenido, en relación con las adquisiciones de participaciones de sociedades competidoras, que pudiendo superar el límite establecido del [...] % de su capital se realicen para fines exclusivamente de inversión financiera y no confieran funciones de dirección o una influencia decisiva, así como la duración que exceda de los tres años en los territorios de [...], donde el pacto de no competencia se amplía hasta los [≥ 3] años, se considera que van más allá de lo que se considera necesario y razonable para llevar a cabo la operación de concentración, por lo que no se consideran restricciones accesorias a la operación.
- (20) En cuanto a las cláusulas de no captación y de prestación transitoria de servicios por parte de la vendedora, tanto el contenido y la duración [≤ 5] años, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de

concentración notificada y están justificadas para dar viabilidad al negocio adquirido en un ámbito temporal razonable, ya que el objetivo es [...], así como dar continuidad de las operaciones ordinarias de la empresa adquirida, por lo que pueden considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin.

- (21) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación, así como la citada Comunicación, se considera que en el presente caso, tanto el contenido como la duración de las cláusulas de no competencia, de no captación y de prestación de servicios, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración por lo que pueden considerarse como restricciones accesorias a la operación y necesarias para la misma, a excepción de, en lo relativo a la cláusula de no competencia, las adquisiciones de participaciones que superando el [...] % del capital de la adquirida se realicen para fines exclusivamente de inversión financiera y no confieran funciones de dirección o una influencia decisiva, y toda duración que exceda de los [≥3] años.

V. EMPRESAS PARTÍCIPIES

V.1. LINCOLN ELECTRIC.

- (22) LINCOLN ELECTRIC FRANCE (LE) es una sociedad participada [...] por LINCOLN ELECTRIC HOLDING, INC (“LE Holdings”), empresa matriz del LINCOLN ELECTRIC GROUP (“Grupo LE”).
- (23) El Grupo LE tiene su sede en Cleveland, Ohio, Estados Unidos de América y dispone de 47 plantas de producción en todo el mundo, así como de una amplia red mundial de distribuidores y oficinas de ventas operando en más de 160 países.
- (24) El Grupo LE se dedica a la fabricación de una amplia gama de productos: (i) equipos de soldadura por arco, (ii) equipos de corte (equipos de corte por plasma), (iii) equipos de oxicorte y equipos manuales de oxiacetilénica, (iv) consumibles de soldadura; (v) accesorios de soldadura, (vi) productos de soldadura fuerte (“brazing”) y (vii) soluciones de automatización.
- (25) El grupo LE comercializa estos productos a través de las siguientes marcas registradas: (i) INVERTEC [(equipos de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de Tungsteno (no consumible) y soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas, (ii) POWER MIG (alimentadores de hilo con tecnología “Diamond Core” que genera un arco eléctrico muy estable en acero, acero inoxidable o aluminio); (iii) SQUARE WAVE (para equipos portátiles de TIG y electrodos); (iv) PIPELINER, FLEETWELD, SHIELD-ARC, JETWELD, JET-LH, EXCALIBUR, MILLENNIUM ARC, LINCOLN, FERROWELD, CHROMET, TUFMET para electrodos manuales; (v) SUPERARC, SUPERARC ORBITAL TIG, SUPERGLIDE, LINCOLN, PIPELINER, BLUE MAX, 9CrMoV-N, 2CrMo, ER90S-B3, 2Ni, 5CrMo y TECHALLOY para hilos de soldadura MAG/MIG y varillas TIG; (vi) METALSHIELD y PRIMALLOY (para hilos tubulares metalcored con protección gaseosa); (vii) INNERSHIELD y PIPELINER (para hilos tubulares auto-

protegidos); (viii) OUTERSHIELD, ULTRACORE y PIPELINER para hilos tubulares con protección de gaseosa; y (ix) LINCOLNWELD para consumibles de soldadura por arco sumergido.

- (26) La facturación del GRUPO LE en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GRUPO LE (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<250	<60

Fuente: Notificante

V.2. AIR LIQUIDE WELDING (ALW)

- (27) ALW es una sociedad francesa perteneciente al grupo empresarial AIR LIQUIDE dedicada a la fabricación de tecnologías de soldadura y corte, siendo propietaria de 11 plantas de producción en la UE, [...]dedicadas a la fabricación de equipos de soldadura³ y [...] a la producción de consumibles de soldadura⁴.
- (28) En España ALW cuenta con una sociedad participada al [...], OERLIKON SOLDADURA SL, a su vez propietaria, [...], de la sociedad AL SOLDADURA.
- (29) La facturación de ALW en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ALW (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	>250	<60

Fuente: Notificante

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercados de producto

- (30) El sector productivo involucrado en la operación propuesta es el de fabricación y comercialización de equipos de soldadura, equipos de oxicorte y oxiacetilénica para corte, calentamiento y soldadura, equipos de corte y consumibles para soldadura (Código NACE C 25.9.9 Fabricación de otros productos metálicos n.c.o.p.).
- (31) Tanto la adquiriente como la adquirida producen los siguientes productos: (i) productos de soldadura (distinguiendo equipos de soldadura y consumibles de

³ [...].

⁴ [...].

soldadura), (ii) equipos de corte, (iii) equipos de oxicorte y oxiacetilénica para diversos usos; (iv) material para soldadura fuerte. (v) accesorios para soldadura y (vi) automatización⁵.

- (32) En varios precedentes comunitarios⁶ la Comisión no tomó una decisión final sobre el mercado de consumibles para soldadura, aunque señaló que en una segmentación de este mercado se podrían distinguir varios mercados más estrechos: hilos sólidos, electrodos revestidos⁷, hilos tubulares, pasta para soldar, polvo de soldadura, gas para soldadura y materiales para soldadura fuerte.
- (33) Las Partes en esta operación consideran que el mercado de **fabricación de equipos de soldadura** es un mercado que no necesita ninguna segmentación ulterior para delimitar posibles mercados de producto más estrechos: (i) desde el lado de los clientes los diversos tipos de equipos de soldadura son sustituibles ya que éstos adquieren varios tipos de equipos, (ii) funcionalmente las aplicaciones de los procesos de soldadura son similares, (iii) todos los proveedores de equipos electrónicos de soldadura por arco suministran una amplia gama de equipos empleando las tecnologías básicas de soldadura y (iv) los costes de producción son muy similares en las industrias que operan en el mercado. No obstante, en precedentes comunitarios⁸ se consideró la posibilidad de segmentar el mercado de equipos de soldadura en función del tipo de soldadura por arco, distinguiendo entre: (i) soldadura manual por arco eléctrico, (ii) equipos de soldadura por arco con electrodo metálico y protección de gas y (iii) equipos de soldadura de tungsteno y protección de gas inerte. Las Partes aportan las cuotas de mercado tanto del mercado amplio de equipos de soldadura como los segmentos correspondientes a los equipos de soldadura manual por arco eléctrico, equipos de soldadura por arco con electrodo metálico y protección de gas y equipos de soldadura de tungsteno y protección de gas inerte.
- (34) Los **consumibles de soldadura** son considerados por las Partes como un mercado unitario sin necesidad de segmentaciones ulteriores: (i) la mayoría de los consumibles tienen características tanto físicas como de composición química y usos similares, dirigidos a las mismas necesidades de la industria de destino⁹ (ii) los clientes son similares, así como los canales de distribución. No obstante, la Comisión Europea, como se ha mencionado anteriormente, señaló la posibilidad de segmentación dentro del mercado de consumibles para soldadura, aportando las Partes las cuotas de mercado de cada segmento de consumibles en aras de una adecuada valoración de esta operación de

⁵ Las partes no fabrican los accesorios para soldadura, pero sí sistemas de automatización. El porcentaje de esas áreas de negocio en las cifras de ventas de LE en el mercado español durante 2016 ascendió al [5%-10%] por lo que respecta a accesorios para soldadura y de un [5%-10%] en automatización. En el caso de ALW los porcentajes de las ventas de ambos tipos de producto sobre la cifra de negocios total generada en España fueron de [0%-5%] (accesorios de soldadura) y [5%-10%] (automatización) respectivamente.

⁶ M.829 THYSSEN/BÖHLER-UDDEHOLM y M. 2104 MIG7CARLYLE/EUTECTICV and CASTOLIN.

⁷ El único consumible fabricado en España por las Partes de esta Operación es, [...].

⁸ M. 2.104 MIG/Carley/Eutectic and Castolin.

⁹ Industria petroquímica, energía, construcción de edificios e infraestructuras y construcción naval.

concentración, distinguiendo, por tanto: (i) electrodos revestidos, (ii) hilos tubulares, (iii) hilos sólidos y (iv) flujo de arco sumergido.

- (35) Los **equipos de corte por plasma, equipos de oxicorte y oxiacetilénica para corte/calentamiento/soldadura** podrían considerarse como mercados de producto distintos, ya que las técnicas de corte son diferentes y también los usos para los que esas técnicas se emplean. Las Partes señalan que la definición de mercado de producto podría dejarse abierta, dado que las cuotas de mercado resultantes en los dos posibles segmentos, los de corte por plasma y los de corte de oxicorte y de oxiacetilénica son inferiores, en ambos casos, al 15%.
- (36) Las Partes asimismo venden, [...], todo tipo de accesorios relacionados con la soldadura manual: cascos, guantes, extractores de gases, calzado especial, botellas de gas, cerámicas de apoyo, puntas de contacto, etc.
- (37) Igualmente operan en el segmento de fabricación y comercialización de sistemas de automatización¹⁰ del proceso de soldadura simple o complejo (por ejemplo, SAW, Plasma, Robotizada y MIG).
- (38) El porcentaje de esas áreas de negocio en las cifras de negocio de LE en el mercado español durante 2016 representó un [5%-10%] en el mercado de comercialización de accesorios para soldadura y un [5%-10%] en el de sistemas de automatización.
- (39) En cuanto a ALW los porcentajes de ventas de ambos tipos de productos sobre la cifra de negocios total generada en España fueron de [0%-5%] (accesorios de soldadura) y [5%-10%] (sistemas automatización) respectivamente. En ambos mercados de producto las cuotas combinadas de ambas Partes son inferiores al 15%.
- (40) Por tanto, a efectos de esta operación de concentración los mercados relevantes afectados¹¹ serían: (i) mercado de fabricación de equipos de soldadura¹², distinguiendo los segmentos de: (i.1) equipos de soldadura por arco eléctrico, (i.2) equipos de soldadura por arco con electrodo metálico y protección de gas; y (ii) mercado de fabricación de consumibles de soldadura, distinguiendo los segmentos de: (ii.1) electrodos revestidos, (ii.2) hilos tubulares, (ii.3) hilos sólidos y (ii.4) flujos de arco sumergido.

VI.2 Mercados geográficos

- (41) En los precedentes comunitarios antes citados se consideró que el ámbito geográfico de los mercados de equipos de soldadura y consumibles de soldadura era el Espacio Económico Europeo (EEE) debido a: (i) presencia productiva de los principales fabricantes en la mayoría de países del EEE, (ii) alto índice de comercio intracomunitario de estos productos facilitado tanto por

¹⁰ El término automatización significa que todas las funciones o pasos de una operación son ejecutados o controlados, en secuencia, por dispositivos mecánicos y/o electrónicos.

¹¹ Los mercados de producto afectos a esta operación con una cuota de mercado resultante igual o superior al 15%.

¹² Aunque la cuota en el mercado amplio de equipos de soldadura de ámbito nacional supera ligeramente el [10%-20%], en el segmento de equipos de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de tungsteno la cuota es inferior al 15% y no se consideraría como mercado relevante. No obstante, las Partes aportan las cuotas de mercado de este segmento tanto en el EEE como en el mercado español para permitir una mejor valoración de la operación propuesta.

la uniformidad de la normativa técnica aplicable como por los bajos costes de transporte, que permiten el suministro a mercados nacionales concretos desde países vecinos y (iii) las importaciones de terceros países, especialmente fabricantes asiáticos, aunque se han incrementado, siguen siendo comparativamente modestas¹³.

- (42) Las Partes aportan las cuotas de mercado por segmento y producto tanto en el EEE como el ámbito geográfico español para una mejor valoración de la operación.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (43) Las empresas partícipes en esta concentración están presentes en los mercados de fabricación y comercialización de equipos de soldadura, consumibles de soldadura, sistemas de corte por plasma, oxicorte y oxiacetilénica y sistemas de automatización, así como en la comercialización de accesorios para las actividades de soldadura. Se trata de una actividad productiva llevada a cabo en un mercado bastante maduro y donde la innovación y mejoras técnicas se centran y aplican a la producción de equipos de soldadura¹⁴, más que a la fabricación de consumibles.
- (44) La estructura de la oferta en el sector se caracteriza por la existencia de productores globales con plantas de producción en diferentes mercados geográficos y con canales de distribución consolidados tanto para los equipos de soldadura como para los consumibles, siendo los principales competidores de las partes: FRONIUS, KEMPPI, ESAB, GALAGAR, SOLTER y PRAXAIR.
- (45) Todos estos fabricantes dependen de proveedores de componentes o partes de los equipos de soldadura: (i) placas de circuitos impresos ([...]), (ii) alambres para embobinar ([...]) y (iii) transformadores ([...]).
- (46) Por lo que respecta a los consumibles de soldadura, los materiales básicos para su fabricación son: (i) alambro de acero dulce, (ii) mineral de manganeso, (iii) bauxita calcinada, (iv) aleaciones de manganeso, (v) bauxita molida, (vi) leucoxeno, (vii) ilmenita, (viii) zircón y (ix) bobina laminada en frío.
- (47) Los fabricantes de consumibles de soldadura mantienen acuerdos no exclusivos con los proveedores de estas materias primas, acuerdos que se renegocian periódicamente y conforme a las condiciones y términos de suministro fijados por los propios proveedores, produciéndose un fenómeno incipiente de integración vertical, por la que algunos proveedores de materias primas están fabricando también consumibles de soldadura, al tratarse de una actividad industrial con bajo contenido tecnológico y con técnicas de fabricación de fácil acceso para cualquier nuevo entrante.

¹³ En el informe de la operación de concentración M.829 Thyssen/Böhler-Uddeholm, de 1996 se situaban en el 5% del total consumido en el EEE. Las partes han dado cuenta de que sólo, de media, [...] de sus ventas en el EEE corresponden a productos importados de fuera del EEE.

¹⁴ La tendencia es [...].

- (48) Los principales proveedores de materia primas de las Partes para la fabricación de consumibles para soldadura en el EEE son empresas del acero y mineras: [...] (alambrón de acero), [...] (mineral y aleaciones de manganeso), [...] (bauxita molida y calcinada), [...] (zircón, ilmenita y leucóxeno), [...] (bobina laminada en frío); [...] (bauxita), [...] (ilmetina).
- (49) A continuación, se indican y analizan las cuotas de las Partes, tanto en valor como en volumen, en los mercados de producto en los que operan tanto en el EEE como en el mercado nacional español afectos de esta concentración.

i. Mercado de equipos de soldadura

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ALW	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
Conjunta	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
FRONIUS	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
KEMPPPI	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
ESAB	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[50%-60%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[5%-10%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
ALW	[0%-5%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
Conjunta	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]
FRONIUS	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
SELCO	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[0%-5%]

KEMPPPI	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ITW	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]
GALAGAR	[5%-10%]	[5%-10%]	[0%-10%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]
OTROS	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[50%-60%]	[50%-60%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

i.1. Mercado de equipos de soldadura por arco eléctrico

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA MANUAL POR ARCO ELECTRICO EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[5%-10%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ALW	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[0%-5%]
Conjunta	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
KEMPPPI	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ESAB	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
GYS	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
INE	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA MANUAL POR ARCO ELECTRICO EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
ALW	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]
Conjunta	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]

SOLTER	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
TELWIN	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
GALAGAR	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
STAYER	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

i.2. Mercado de equipos de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas.

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA POR ARCO ELÉCTRICO BAJO PROTECCIÓN DE GAS EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ALW	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]
Conjunta	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
FRONIUS	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
KEMPPI	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
ESAB	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
EWM	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[50%-60%]	[50%-60%]	[50%-60%]	[50%-60%]	[50%-60%]	[50%-60%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA POR ARCO ELÉCTRICO BAJO PROTECCIÓN DE GAS EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[5%-10%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ALW	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[10%-20%]
Conjunta	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[10%-20%]

GALAGAR	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
FRONIUS	[5%-10%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
SELCO	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
KEMPPPI	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ITW	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
EWM	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
LORCH	[5%-10%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
PRAXAIR	[5%-10%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
OTROS	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[20%-30%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

i.3. Mercado de equipos de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de tungsteno.

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA POR ARCO ELÉCTRICO BAJO PROTECCIÓN DE GAS CON ELECTRODO DE TUNGSTENO EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
ALW	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]
Conjunta	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
KEMPPPI	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
FRONIUS	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
EWM	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ESAB	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[50%-60%]	[60%-70%]	[50%-60%]	[60%-70%]	[50%-60%]	[60%-70%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE EQUIPO DE SOLDADURA POR ARCO ELÉCTRICO BAJO PROTECCIÓN DE GAS CON ELECTRODO DE TUNGSTENO EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[0%-5%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ALW	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[0%-5%]
Conjunta	[5%-10%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
SELCO	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
FRONIUS	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]
KEMPP	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ESAB	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
LORCH	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]
PRAXAIR	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[30%-40%]	[30%-40%+]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[40%-50%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

ii. Consumibles de soldadura.

MERCADO DE CONSUMIBLES DE SOLDADURA EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[10%-20%]	[10%-20%]	[0%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
ALW	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
Conjunta	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]
ESAB	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%+]
BÖHLER	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
OTROS	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE CONSUMIBLES DE SOLDADURA EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]
ALW	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
Conjunta	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
BÖHLER	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
PRAXAIR	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
CARBUROS	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ELECTRO PORTUGAL	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[20%-30%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

ii.1. Mercado de Electrodo Revestidos

MERCADO DE ELECTRODOS REVESTIDOS EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
ALW	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
Conjunta	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[20%-30%]
BÖHLER	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
ITW	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[30%-40%]	[40%-50%]	[30%-40%]	[40%-50%]	[50%-60%]	[40%-50%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE ELECTRODOS REVESTIDOS EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[10%-20%]
ALW	[10%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]
Conjunta	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[40%-50%]	[30%-40%]	[40%-50%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
BÖHLER	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
CASTOLIN	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
ELECTRO PORTUGAL	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
PRAXAIR	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
CARBUROS	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

ii.2. Mercado de Hilos Tubulares

MERCADO DE HILOS TUBULARES EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
ALW	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
Conjunta	[20%-30%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
BÖHLER	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
ITW	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
OTROS	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%+]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE HILOS TUBULARES EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[20%-30%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]
ALW	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
Conjunta	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]
KOBE	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
HYUNDAI	[5%-10%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]
PRAXAIR	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
BÖHLER	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[0%-5%]
CARBUROS	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[5%-10%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

ii.3. Mercado de Hilos Sólidos

MERCADO DE HILOS SOLIDOS EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
ALW	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
Conjunta	[20%-30%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]
ESAB	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]
BÖHLER	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]
OTROS	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]	[40%-50%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE HILOS SOLIDOS EN ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[20%-30%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]
ALW	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
Conjunta	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]
ESAB	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]
PRAXAIR	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
CARBUROS	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
BÖHLER	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
PITTARC	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
OTROS	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]	[20%-30%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

ii.4. Mercado de Flujo de Arco Sumergido

MERCADO DE FLUJO DE ARCO SUMERGIDO EN EL EEE						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[10%-20%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]
ALW	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]
Conjunta	[30%-40%]	[40%-50%]	[30%-40%]	[40%-50%]	[20%-30%]	[40%-50%]
ESAB	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]
BÖHLER	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
BAVARIA	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]	[5%-10%]
ITW	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]	[5%-10%]	[0%-5%]
OTROS	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

MERCADO DE FLUJO DE ARCO SUMERGIDO EN EL ESPAÑA						
Empresa	2014		2015		2016	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
LE	[20%-30%]	[30%-40%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[30%-40%]
ALW	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[10%-20%]
Conjunta	[30%-40%]	[40%-50%]	[30%-40%]	[40%-50%]	[30%-40%]	[50%-60%]
ESAB	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]
BÖHLER	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
PRAXAIR	[5%-10%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
OTROS	[10%-20%]	[5%-10%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Compass Lexecon partiendo de las estimaciones de las partes)

VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada, competencia potencial.

- (50) Los mercados de soldadura son mercados bastante maduros, en los que la mayor o menor demanda viene determinada en gran parte, por la ejecución de proyectos de infraestructura de transporte, de generación eléctrica (en especial renovables), de la industria petroquímica y del petróleo y gas, así como por las necesidades de producción de acerías, construcción naval y fabricación de tuberías¹⁵.
- (51) Las preferencias de los clientes por un suministrador concreto se basan en dos requisitos básicos: la existencia y el nivel de los servicios post-venta que pongan los fabricantes a disposición de los clientes y el cumplimiento de las normas de normalización¹⁶ de los productos de soldadura, lo que permite una práctica sustituibilidad casi perfecta entre productos de diferentes fabricantes¹⁷, con un coste de sustitución especialmente bajo en el caso del mercado de consumibles de soldadura.
- (52) Los grandes clientes convocan licitaciones entre proveedores pre-calificados a los que solicitan ofertas y cierran con los adjudicatarios contratos de suministro con duración media de 1 año, siendo el precio, por lo que respecta a los

¹⁵ En cuanto a la demanda de equipos y consumibles de soldadura, por actividad, un [5%-10%] correspondería a los clientes finales dedicados a la construcción de infraestructuras de transporte, un [10%-20%] a la industria petroquímica y de generación eléctrica, un [5%-10%] a la construcción naval, [5%-10%] a construcción de edificación y un [10%-20%] al acero estructural.

¹⁶ la Organización Internacional de Normalización (ISO) y la American Welding Society (AWS) emiten estándares relativos a las diferentes industrias de la soldadura y procesos para soldadura que los clientes frecuentemente requieren que se sigan. Las certificaciones de cumplimiento con los estándares son emitidas por organismos de certificación reconocidos en cada país.

¹⁷ Es frecuente que los grandes clientes suelen disponer de [...] proveedores diferentes para evitar problemas de suministro, especialmente en sectores donde es necesario no interrumpir la cadena de producción como la automoción y la energía.

consumibles de soldadura, el factor determinante de la elección de sus proveedores.

- (53) Tanto los equipos de soldadura como sus consumibles se comercializan tanto mediante venta directa a clientes finales como por medio de distribuidores independientes¹⁸. Ese es el caso de las Partes, cuyos productos se comercializan directamente o a través de agentes/distribuidores.
- (54) Los contratos de distribución de los fabricantes con terceros no tienen generalmente carácter de exclusividad y se negocian por periodos máximos de un año, sin limitaciones geográficas ni de clientes, por lo que un distribuidor independiente podría vender a un cliente significativo al que hubiese vendido el fabricante con anterioridad.
- (55) En España cuatro competidores fabrican equipos de soldadura: (i) TECNOMECA, (ii) GALAGAR, (iii) STAYER y (iv) SOLTER, con una tasa media de uso de la capacidad de producción instalada de en torno al [...]%.
- (56) Por lo que respecta a los precios de los equipos de soldadura, estos se ven condicionados por los costes de fabricación, de las materias primas y de los componentes electrónicos¹⁹, así como por el valor cualitativo diferencial que le puedan dar los clientes a su rendimiento y calidad técnica. El precio de los equipos de soldadura fabricados por LE se situó, durante el ejercicio 2016 en el mercado español, en: [...] euros para el de soldadura manual por arco eléctrico, [...] euros para el de soldadura con arco eléctrico bajo protección de gas y [...] euros para el de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de tungsteno. En cuanto a los equipos fabricados por ALW sus precios serían de [...] euros para el de soldadura de arco eléctrico, [...] euros para el de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas y [...] euros para el de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de tungsteno.
- (57) En cuanto a los precios de los consumibles de soldadura, estos se ven afectados, además de por sus costes de producción, por el exceso de capacidad productiva existente en el mercado y las presiones de la demanda y otros competidores, incluyendo los nuevos entrantes provenientes de Asia. En el ejercicio 2016 LE comercializó en el mercado español la tonelada de electrodos revestidos a [...] euros, la de hilos tubulares a [...] euros, la de hilos sólidos a [...] euros y la de flujo de arco sumergido a [...] euros. En cuanto a ALW el precio por tonelada de electrodos revestidos fue de [...] euros, [...] euros la tonelada de hilos tubulares, [...] euros la tonelada de hilos sólidos y [...] euros la tonelada de flujo de arco sumergido.
- (58) Las barreras de entrada en el mercado de fabricación y comercialización de equipos y consumibles de soldadura son bajas: (i) la tecnología y técnicas de

¹⁸ En España el [...]% de los productos de la notificante los comercializa directamente y el [...]% restante por medio de distribuidores independientes. En el caso de la adquirida un [...]% se comercializan directamente y un [...]% a través de distribuidores independientes. En el caso de los principales competidores y según la información disponible por las Partes lo habitual es que las ventas de hagan un [...]% directamente a sus clientes y el otro [...]% a través de distribuidores independientes.

¹⁹ Entre el [...]% de los costes de producción de los equipos de soldadura corresponden a los componentes electrónicos incorporados a los equipos.

fabricación de estos productos están estandarizadas y al alcance de cualquier nuevo entrante, (ii) la regulación para los productos fabricados y comercializados en el EEE es común y no hay ninguna regulación nacional específica aplicable a estos productos, (iii) las inversiones para nuevos entrantes no son muy altas, ya que en una fase inicial cabe la posibilidad de externalizar la producción de los componentes esenciales y limitarse al fabricante sólo al ensamblaje y comercialización, (iv) los consumibles de soldadura son productos de baja diferenciación y (v) el crecimiento de las importaciones originarias de Asia en el mercado del EEE va en aumento tanto por los bajos costes de producción y transporte como por las bajas barreras arancelarias.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (59) La operación económica de concentración propuesta consiste en la toma de control exclusivo por parte de la filial francesa del grupo LE de la sociedad ALW, que controla un conjunto de unidades de negocio y sociedades de carácter industrial dedicadas a la fabricación de equipos de soldadura, consumibles y equipos de corte por plasma, oxicorte y oxiacetilénica.
- (60) El sector económico afectado por la operación es el de fabricación y comercialización de equipos de soldadura, equipos de oxicorte y oxiacetilénica para corte, calentamiento y soldadura, equipos de corte y consumibles para soldadura (Código NACE C 25.9.9 Fabricación de otros productos metálicos n.c.o.p.).
- (61) El mercado geográfico relevante, conforme a los precedentes comunitarios existentes, sería de dimensión comunitaria, tanto por el hecho de que los principales fabricantes internacionales disponen de plantas de producción en el EEE, al alto índice de comercio intracomunitario facilitado por la uniformidad de la normativa técnica aplicable como por los bajos costes de transporte y que el porcentaje de estos productos provenientes de la importación de terceros países no excede del 25% del consumo aparente en este ámbito geográfico.
- (62) La operación resulta en un solapamiento horizontal entre las partes en los mercados de (i) fabricación de equipos de soldadura (segmentos de equipos de soldadura de arco, de soldadura de arco bajo protección de gas y de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de tungsteno), (ii) de consumibles de soldadura (segmentos de electrodos revestidos, hilos tubulares, hilos sólidos y flujos de arco sumergido), (iii) de equipos de corte por plasma, y (iv) de oxicorte y oxiacetilénica para corte/calentamiento/soldadura.
- (63) La sociedad adquirente conseguirá tras la operación **cuotas de mercado superiores al 25% en el mercado nacional de fabricación de consumibles de soldadura** (cuota de mercado en valor del [20%-30%]), y en todos sus segmentos por tipo de producto: [30%-40%] en soldaduras de electrodos revestidos, [20%-30%] en hilos tubulares, [30%-40%] en hilos sólidos y [30%-40%] en flujos de arco sumergido, compitiendo en el mercado amplio de consumibles de soldadura con otros fabricantes como BÖHLER (cuota de

mercado del [5%-10%]), ESAB (cuota de mercado del [5%-10%]), HYUNDAI (cuota de mercado del [5%-10%]), PRAXAIR (cuota de mercado del [5%-10%]) y CARBUROS (cuota de mercado del [5%-10%]), con el [30%-40%] de cuota restante fuertemente atomizado entre numerosos fabricantes con cuotas inferiores al [0%-5%], como CASTOLIN, PITTARC y SANDVIK, con lo que se garantizaría a los clientes de este tipo de productos de la posibilidad de contar con diversos proveedores y fuentes de abastecimiento. En algunos de estos segmentos estrechos las cuotas en volumen son superiores al [40%-50%]: soldaduras de electrodos revestidos ([40%-50%]) y flujos de arco sumergido ([50%-60%]) no obstante hay que tener en cuenta que la cuota en valor, ya citada, es más de diez puntos inferior.

- (64) En el **mercado nacional de equipos de soldadura la cuota de la empresa resultante se eleva al [10%-20%]**. En los mercados más estrechos de equipos de soldadura todas las cuotas resultantes son inferiores al [20%-30%]: equipos de soldadura de arco (cuota de [10%-20%]), de soldadura de arco bajo protección de gas (cuota del [10%-20%]) y de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de tungsteno ([10%-20%]). La competencia efectiva se mantendrá ampliamente en el mercado nacional de equipos de soldadura, así como en sus mercados más estrechos, con la presencia de numerosos fabricantes que disponen de cuotas significativas: ESAB (cuota del [10%-20%]) y FRONIUS (cuota del [5%-10%]) en el mercado de equipos de soldadura; SOLTER (cuota del [10%-20%]) y GALAGAR (cuota del [5%-10%]) en el mercado de equipos de soldadura manual por arco; ESAB (cuota del [10%-20%]), GALAGAR (cuota del [10%-20%]) y FRONIUS ([10%-20%]) en el mercado de equipos de soldadura eléctrica bajo protección de gas; y SELCO (cuota del [10%-20%]) y FRONIUS (cuota del [5%-10%]) en el mercado de equipos de soldadura por arco eléctrico bajo protección de gas con electrodo de tungsteno.
- (65) En el mercado de ámbito nacional de equipos de corte por plasma, de oxicorte y oxiacetilénica para corte/calentamiento/soldadura las cuotas resultantes serían inferiores al 15%, por lo que apenas tendría efecto en la competencia existente en dicho mercado.
- (66) No hay barreras significativas de entrada para nuevos fabricantes y proveedores, existiendo una creciente presión competitiva de producciones provenientes de Asia, a un precio más bajo y con relativamente escasas barreras arancelarias y no arancelarias de acceso al mercado del EEE, por lo que es improbable un aumento de los precios de venta como resultado de una mayor concentración de operadores en el mercado de referencia. Asimismo, el poder negociador de la demanda (grandes compañías de construcción y del sector petroquímico) es elevado, no existiendo en la gran mayoría de los casos contratos de suministro de larga duración que pueda vincular a los principales clientes con un proveedor determinado.
- (67) El hecho de que las Partes fabriquen y comercialicen tanto equipos de soldadura como consumibles, y siendo en este último mercado donde las cuotas resultantes son más elevadas, los efectos posibles sobre la competencia quedarían mitigados por la actuación de los principales consumidores de

consumibles de soldadura mencionados, que además suelen a) pre-calificar siempre varios proveedores y contar con suministros alternativos; b) las decisiones de compra siempre se toman en base a la mejor oferta económica (precio), c) los costes de sustitución de los consumibles de un fabricante por los de otros son muy bajos o inexistentes, y porque son productos con una diferenciación muy baja y hay varios competidores, tanto a nivel nacional como europeo.

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

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.

Por otra parte, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios existentes en la materia y lo establecido en la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), esta Dirección de Competencia considera que, en relación con la cláusula de no competencia, toda duración que exceda de los tres años, así como la restricción de no superar una participación del [...] % en sociedades competidoras en la medida en que se realicen con fines exclusivamente de inversión financiera y no confieran funciones de dirección o una influencia decisiva, no son necesarias ni accesorias a la operación analizada.