



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04079

ARCELOR / CST

Con fecha 10 de noviembre de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de la toma de control único por ARCELOR, S.A. (en adelante ARCELOR), del grupo brasileño COMPANHIA SIDERURGICA DE TUBARAO (en adelante CST), mediante la adquisición del [...] % de sus acciones.

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 14.1a). 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 **10 de diciembre de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de CST por parte de ARCELOR, a través de la adquisición de determinadas acciones que la COMPANHIA VALE DO RIO DOCE (en adelante CVRD) detenta en CST.

Con anterioridad, ARCELOR detentaba una participación minoritaria del [...] % en el capital de CST. Una vez ejecutada la presente operación, ARCELOR pasará a adquirir, directa o indirectamente, una participación mayoritaria de control del [...] % del capital social de CST.



La operación se llevará a cabo a través de una serie de adquisiciones sucesivas¹ de acciones de CST por parte de ARCELOR, que finalizarán el 25 de junio de 2005. Tras la ejecución del Acuerdo de Accionistas en dicha fecha, ARCELOR tomará el control único sobre CST.

Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia de Alemania, Austria, Bélgica, EE.UU., Italia, Turquía y Brasil.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la concentración carece de dimensión comunitaria.

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 14.1a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

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

Se trata de una sociedad anónima creada bajo derecho luxemburgués en febrero de 2002, como resultado de la fusión del grupo luxemburgués ARBED, del grupo español ACERALIA y del grupo francés USINOR².

Los principales accionistas de ARCELOR a 31 de julio de 2004 son el Estado de Luxemburgo (5,6% de las acciones), Corporation JMAC BV, ARISTRAIN (3,6%), la Región Valona, SOGESPA (3,2%) y los empleados de la compañía (2,1%). El resto de las acciones cotizan en las bolsas de Luxemburgo, Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, y los “Premier Marché” Euronext de Bruselas y París.

Ningún accionista individual o grupo de accionistas ejerce control único sobre ARCELOR.

Las principales áreas de actividad de ARCELOR son la producción y distribución de productos de acero (de carbono, inoxidable y/o aceros especiales) planos, largos, así como productos de primera transformación con destino a diferentes sectores industriales. Además, comercializa y distribuye aleaciones férricas y metales no ferrosos como materias primas para la industria siderúrgica.

ARCELOR controla, directa o indirectamente, y participa en una serie de empresas³ situadas en Europa y activas en los mercados de productos planos de acero laminado en caliente

¹ En una primera fase, ARCELOR tendrá la mayoría de las acciones de CST a partir de la adquisición de CVRD y de las acciones que CVRD detenta en CST. Por otro lado, el 14 de octubre de 2004 ARCELOR concluyó acuerdos definitivos de opciones de compraventa con el resto de los accionistas de CST, que serán ejercidas entre el 26 de mayo y el 25 de junio de 2005.

² Decisión COMP/CECA 1351 USINOR/ARBED/ACERALIA.

³ Empresas controladas: Aceralia Corporación Siderúrgica, S.A.; Acería Compacta de Bizkaia, S.A.; Bre. M.A. Warmwald GMBH&Co; Ugine&ALZ Cariños; Cockerill Sambre; Eko Stahl; Sidmar N.V.; Sollac Atlantique; Sollac Lorraine; Sollac Mediterranée; y Stahlwerke Bremen GmbH. Empresa participada: Carsid (40% ARCELOR y 60% Grupo Duferco) en la producción de *slabs*.



y/o productos semiacabados (más concretamente *slabs*), productos que fabrica también la empresa adquirida.

En el mercado español, ACERALIA CORPORACIÓN SIDERÚRGICA, S.A. produce *slabs* y productos planos y ACERÍA COMPACTA DE BIZKAIA, S.A. productos planos.

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)			
	2001 ⁴	2002	2003
Mundial	>250	>250	>250
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

III.2 Adquirida: “COMPANHIA SIDERURGICA DE TUBARAO” (CST)

Se trata de un fabricante brasileño de acero, especializado en la producción y venta de productos de acero semiacabados, concretamente *slabs*. Desde septiembre de 2002 CST también fabrica acero de carbono laminado en caliente.

En la actualidad la estructura accionarial de CST está muy diversificada. En el cuadro adjunto se detalla la estructura antes de la presente operación:

Compañía	Acciones ordinarias (%)	Acciones preferentes (%)	Total (%)
CVRD	[...]	[...]	[...]
Aços Planos do Sul	[...]	[...]	[...]
Accionistas japoneses ⁵	[...]	[...]	[...]
APSL ONPN Participações, S.A.	[...]	[...]	[...]
APSL Arcelor Participações S.A.	[...]	[...]	[...]
Ciest/Funssesst	[...]	[...]	[...]
CSI	[...]	[...]	[...]
Arcelor Aços Planos do Brasil	[...]	[...]	[...]
Otros	[...]	[...]	[...]

⁴ ARCELOR se constituyó en febrero de 2002, por lo que el volumen de ventas en el 2001 es la suma de las cifras de negocio de ACERALIA, ARBED y USINOR.

⁵ JFE Steel Corporation, Marubeni Itochu Steel Inc., JFE Shoji Trade Corporation, Marubeni Itochu Steel PTE Ltd; Mitsubishi Corporation; Ishikawajima J. Heavy Ltd, Sojitz Corporation, Mitsui&Co. Ltd, Sumitomo Corporation, Metal One Corporation y Kawasaki Steel Com. E Sid. Ltda.



La estructura societaria de CST una vez ejecutadas todas las fases de la operación, será la siguiente:

Compañía	Acciones ordinarias (%)	Acciones preferentes (%)	Total (%)
Arcelor	[...]	[...]	[...]
Accionistas japoneses	[...]	[...]	[...]
CSI	[...]	[...]	[...]
Ciest/Funssest	[...]	[...]	[...]
Otros	[...]	[...]	[...]

ARCELOR y CST controlan conjuntamente VEGA DO SOUL (75% ARCELOR y 25% restante CST), activa en el mercado de fabricación de hoja metalizada en el mercado brasileño.

En el mercado español, CST únicamente vende, desde 2003, productos planos de acero de carbono laminado en caliente.

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

Volumen de ventas de CST (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	>250	>250	>250
Unión Europea	<250	<250	<250
España	-	-	<60

Fuente: Notificación

IV. **MERCADOS RELEVANTES**

IV.1 Mercado de producto

El sector de actividad en el que se enmarca la operación es el de la producción y venta de productos planos de acero de carbono laminado en caliente, que tanto la adquirente como la adquirida (desde 2003) comercializan en el mercado español.

De acuerdo con decisiones previas de la Comisión Europea⁶ y las autoridades de competencia españolas⁷, el mercado de los productos de acero laminados en caliente⁸ puede

⁶ Decisiones IV/COMP/CECA. 1351-USINOR/ARBED/ACERALIA; 1269-SOLLAC/ACERALIA/ SOLMED; 1268-USINOR/COCKERIL SAMBRE; 1243-KRUPP HOESCH/THYSSEN, etc.

⁷ N-03019 ARCELOR/DUFERDOFIN.

⁸ Dentro de los productos planos de acero laminado es posible distinguir entre los laminados en caliente y laminados en frío. Más de la mitad del acero laminado en caliente es procesado y transformado en acero laminado en frío, que se caracteriza por ser más fino, más suave en la superficie y tener mayor solidez, con un valor añadido substancialmente superior. La producción de ambos tipos de acero laminado constituyen mercados de producto separados, de acuerdo con diferentes antecedentes comunitarios.

subdividirse en productos planos y productos largos según los usos a los que se destine cada producto.

Los productos planos y largos 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 usos⁹. Además, existen diferencias significativas en los usos y precios de los productos planos y largos.

En el mercado de los productos planos de acero laminado en caliente se pueden diferenciar los siguientes productos:

- Tiras anchas laminadas en caliente, que son primeramente laminadas en cinta ancha y, posteriormente, enrolladas.
- Hojas laminadas en caliente, en forma cuadrada o rectangular, que proceden del cortado de largo de la tira.
- Tira estrecha laminada en caliente, que tras el acabado del proceso de fabricación, tiene una anchura de menos de 600 mm y que puede ser fabricada en acerías especializadas o mediante el cortado de tiras anchas en función del ancho deseado.
- Láminas en cuarto, productos sin enrollar cuyas dimensiones y, en particular, su grosor son muy diferentes de las del resto de los productos planos de acero de carbono laminado en caliente.

De acuerdo con los precedentes comunitarios, existe un único mercado relevante para los distintos productos señalados con anterioridad, con la excepción de las láminas en cuarto¹⁰. Éstas tienen propiedades físicas diferentes (forma, grosor y anchura), además de fabricarse a través de procesos y equipos diferentes. No obstante, la adquirida CST no es productora de láminas en cuarto, según la información suministrada por la notificante.

En consecuencia, dadas las características de la presente operación, este Servicio considera que el mercado de producto relevante es el de productos planos de acero de carbono laminado en caliente, sin que sea necesario definir mercados más estrechos por tipos de producto planos.

IV. 2 Mercado geográfico

En casos anteriores la Comisión Europea ha venido considerando que el mercado geográfico de los productos planos de acero laminado en caliente es al menos el territorio de la UE.

Los costes de transporte no son muy altos, oscilando entre el [...] % y el [...] % del precio final del producto; existe un alto grado de intercambios comerciales entre los distintos Estados miembros (entre el [...] % y el [...] %) y no hay barreras arancelarias, ni de ningún otro tipo que obstaculicen el comercio intracomunitario; además, los productos son homogéneos y los precios muy similares.

En cualquier caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en España.

⁹ Decisión IV/ECSC.1243, op. cit.

¹⁰ Decisión IV/COMP/CECA.1351, op. cit.

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

V.1. Estructura de la oferta

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

En los últimos años, como consecuencia de la privatización de la mayoría de los operadores, 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.

De esta forma, se ha ido produciendo una serie de fusiones y adquisiciones durante los últimos diez años en Europa, que han originado grupos de mayor tamaño: CORUS, THYSSENKRUPP STEEL, RIVA, ARCELOR, etc.

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

Las cuotas de mercados de las partes y sus competidores en los mercados comunitario¹¹ y español de productos planos de acero de carbono laminado en caliente, expresadas en volumen, para los años 2001 a 2003 quedan reflejadas en los siguientes cuadros.

MERCADO COMUNITARIO DE PRODUCTOS PLANOS DE ACERO DE CARBONO LAMINADO EN CALIENTE (Datos en Kilotoneladas)						
Empresas	2001		2002		2003	
	Kilotons.	%	Kilotons.	%	Kilotons.	%
ARCELOR	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
CST	[...]	-	[...]	-	[...]	[0-10]
Thyssen Krup Steel	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	-
Corus	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	-
Riva Acciaio SpA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	-
Voest Alpine GMBH	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	-
Salzgitter	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	-
Otros	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[50-60]
Importaciones	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificantes

¹¹ Los datos relativos al ámbito comunitario hacen referencia únicamente a las ventas realizadas en los quince Estados miembros, ya que las partes no disponen de datos relativos a las ventas realizadas en los veinticinco Estados miembros que conforman actualmente la UE.

MERCADO ESPAÑOL DE PRODUCTOS PLANOS DE ACERO DE CARBONO LAMINADO EN CALIENTE (Datos en Kilotoneladas)						
Empresas	2001		2002		2003	
	Kilotons.	%	Kilotons.	%	Kilotons.	%
ARCELOR	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
CST	[...]	-	[...]	-	[...]	[0-10]
Thyssen Krup Steel	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	n.d.	-
Corus	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	n.d.	-
Riva Acciaio SpA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	n.d.	-
Voest Alpine GMBH	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	n.d.	-
Salzgitter	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	n.d.	-
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[30-40]
Importaciones	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificantes

ARCELOR es el principal fabricante, tanto en el mercado europeo como en el español, de productos planos de acero de carbono laminado en caliente, con cuotas en el año 2003 del [20-30]% y [30-40]% respectivamente. No obstante, durante los últimos años ARCELOR ha perdido importancia relativa con respecto al resto de competidores en ambos mercados.

En cuanto a CST ha comenzado a comercializar productos planos de acero laminado en caliente en los mercados europeo y español en el año 2003, detentando cuotas para este año muy poco significativas.

V.2. Demanda, distribución y precios

El crecimiento de las ventas productos planos de acero laminado en caliente, tanto en el mercado europeo como en el español, ha sido del 27% entre los años 1992 y 2003 debido, fundamentalmente, a la demanda de los sectores del automóvil, construcción e ingeniería mecánica.

Según la información suministrada por la notificante, se espera que el crecimiento de la demanda para los próximos cinco años (2003-2007) sea de un [...]% , es decir una media de crecimiento anual del [...]%.

Los productos de acero laminado en caliente, según los antecedentes señalados, se caracterizan por ser productos homogéneos para los clientes, con contratos de suministro de corta duración.

Los clientes tienen un gran poder de demanda y capacidad de negociación, ya que son empresas industriales con un alto grado de concentración. Destacan las industrias del automóvil, construcción, astilleros e ingeniería mecánica como los principales clientes de productos de acero laminado en caliente.

Los principales clientes de ARCELOR en el año 2003 en el mercado español fueron: [...].



CST comienza la comercialización de productos planos de acero laminado en caliente en el año 2003 y todas sus ventas, tanto en el mercado europeo como español, se dirigieron a filiales del grupo ARCELOR.

La distribución de productos de acero laminado en caliente se realiza directamente al consumidor o a través de comercializadores/almacenistas (integrados o independientes), no existiendo en el sector contratos de distribución en exclusiva ni a largo plazo.

No existe transparencia en los niveles de precios, siendo negociados generalmente de forma individual. 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.

V.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

No existen barreras regulatorias ni arancelarias significativas en el sector del acero. Igualmente, la fabricación de los productos afectados por la operación no requiere de ningún derecho de patente y las materias primas son fácilmente accesibles.

Las actividades de I+D constituyen un aspecto importante en la fabricación de acero, en la medida en que puedan crearse nuevos productos que se adapten a las necesidades de los clientes, buscando a la vez desarrollar nuevas tecnologías que permitan ahorros importantes en términos de materia prima y energía.

V.4. Aspectos verticales de la operación

Antes de que el acero pueda convertirse en un producto final (vigas, barras, vías, productos planos,...), se solidifica en diversas formas standard, obteniendo así los productos semiacabados.

Tanto ARCELOR como CST comercializan en el mercado mundial y europeo productos semiacabados (en concreto *slabs*), destinados posteriormente a la fabricación de acero plano.

La Comisión Europea, en el caso COMP/M.3326-LNS/PHS consideró que los *slabs* constituyen un mercado de producto separado de dimensión mundial. Los costes de transporte son muy bajos, existe una gran homogeneidad de precio en todo el mundo y el flujo comercial a nivel mundial es muy elevado.

En el caso de ARCELOR, el [...] % de los *slabs* fabricados en el año 2003 se destinó al autoconsumo para la fabricación de productos planos de acero laminado en caliente. El [...] % restante se vendió a terceras compañías.

En cuanto a CST, el [...] % de los *slabs* fabricado en el año 2003 fue vendido a terceras compañías independientes y el [...] % restante se empleó en fabricar productos planos de acero laminado en caliente por la propia empresa.

En los *slabs*, la cuota combinada de las partes en 2003 en el mercado mundial fue del [10-20] % y la cuota comunitaria del [10-20] %. En el mercado español únicamente opera ARCELOR con una cuota de alrededor el [0-10] %.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por ARCELOR del control del grupo brasileño COMPANHIA SIDERURGICA DE TUBARAO (CST). La operación prácticamente no



modifica la estructura de competencia ni en el mercado europeo ni en el español de productos planos de acero laminado en caliente, aunque refuerza ligeramente el liderazgo de ARCELOR con la aportación de las cuotas muy poco significativas de CST.

ARCELOR es líder en el mercado europeo y español de productos planos de acero laminado en caliente (20-30]% en el mercado europeo y [30-40]% en el mercado español), si bien su cuota ha registrado un descenso en los últimos años.

En cuanto a la empresa adquirida, CST es un operador menor en el mercado europeo y español, que ha comenzado a operar en ambos en 2003 con cuotas del [0-10]% y [0-10]% respectivamente.

Los restantes competidores en ambos mercados, europeo y español, son grandes compañías, presentes en varios países europeos y terceros, generalmente con plantas integradas verticalmente en las distintas fases de producción y transformación del acero.

Como se ha mencionado anteriormente, no existen barreras sustanciales de entrada en el mercado afectado y el poder compensatorio de la demanda es elevado.

Por último, ARCELOR refuerza su posición en el mercado ascendente de producción de *slabs*, aunque en Europa la cuota combinada es inferior al [10-15]% y en España no alcanza el [0-10]%.
Por todo lo anterior, la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados relevantes.

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.