



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04058

CHEQUERS / IMS

Con fecha 2 de agosto de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de CHEQUERS CAPITAL, un fondo de inversión gestionado por CHEQUERS PARTENAIRES, S.A. (en adelante CHEQUERS PARTENAIRES), del control del grupo de empresas INTERNATIONAL METAL SERVICES, S.A. (en adelante IMS), a través de la adquisición del [...] % de su capital social.

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

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 17 de agosto de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 21 de agosto de 2004.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **6 de septiembre 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 de IMS, a través de la adquisición del [...] % de su capital, por parte del fondo de inversión CHEQUERS, gestionado por CHEQUERS PARTENAIRE.

La operación se llevará a cabo a través de una compañía denominada FINANCIER MISTRAL, S.A. (en adelante MISTRAL), constituida a tal efecto y participada por CHEQUERS ([...] % del capital), USINOR, a través de su filial PRODUITS D'USINES METALLURGIQUES ([...] %) y ciertos gestores del Grupo IMS ([...] %).

MISTRAL adquirirá el [...] % de las acciones de IMS a través de dos contratos de compraventa firmados el 23 de julio de 2004 con sus actuales propietarios, PRODUITS D'USINES METALLURGIQUES y MERRIL LYNCH INTERNACIONAL (en adelante MERRIL LYNCH).

Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia de Alemania, Francia, Austria e Italia.

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: "CHEQUERS PARTENAIRE, S.A." (CHEQUERS PARTENAIRE)

CHEQUERS PARTENAIRE es una sociedad francesa, gestora de los fondos de inversión privados CHEQUERS, autorizada por la autoridad reguladora de los mercados financieros franceses para llevar a cabo la actividad de gestión de carteras de valores en nombre de terceros.

CHEQUERS PARTENAIRE está controlada exclusivamente por la sociedad *holding* CHEQUERS, S.A., que posee el [...] % de su accionariado y derechos de voto. Esta última, a su vez, pertenece en un [...] % a la sociedad *holding* CHEQUERS CAPITAL PARTNERS, S.A., que es propiedad de particulares de nacionalidad francesa, sin que ninguno ellos tenga control sobre la compañía.

CHEQUERS PARTENAIRE gestiona cuatro fondos de inversión: (i) CHEQUERS CAPITAL; (ii) ED CAPITALISATION INTERMÉDIAIRE; (iii) ÉPARGNE DÉVELOPPEMENT II; y (iv) ÉPARGNE EUROPEAN DEVELOPMENT FUND.



Las actividades de CHEQUERS CAPITAL se centran en la reestructuración y gestión de la adquisición de participaciones (mayoritarias o minoritarias) en el capital de una amplia variedad de empresas de diferentes sectores.

Actualmente, CHEQUERS PARTENAIRES, a través de los fondos que gestiona, mantiene participaciones de control en [...] empresas de diferentes sectores económicos. Ninguna de estas sociedades está activa en el sector en el que opera la adquirida ni en mercados ascendentes o descendentes

La facturación de CHEQUERS PARTENAIRES, que incluye el volumen de ventas de todas las compañías que controla a través de su cartera de inversiones, en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

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

Fuente: Notificación

III.2 Adquirida: “INTERNATIONAL METAL SERVICES, S.A.” (IMS)

IMS es la matriz de un holding que, originalmente, agrupaba todas las participaciones del productor de acero francés CREUSOT-LOIRE en sus empresas comercializadoras de acero en Europa y Estados Unidos. Posteriormente la propiedad de este grupo comercializador de acero cambió de titularidad.

En diciembre de 1983, como consecuencia de las negociaciones entre CREUSOT-LOIRE y el Gobierno francés, USINOR (actualmente Grupo ARCELOR) se convirtió en el único accionista de IMS, detentando el 100% de sus acciones.

En la actualidad, y hasta la ejecución de la presente operación, PRODUITS D'USINES METALLURGIQUES (filial de USINOR), es titular de una participación accionarial del [...]%, representativa del [...]% de los derechos de voto de IMS. En segundo lugar, MERRIL LYNCH mantiene una participación del [...]% de las acciones, representativa del [...]% de los derechos de voto. Por su parte, el FONDO EUROPEAN RENAISSANCE posee el [...]% de las participaciones, que representan el [...]% de los derechos de voto. El resto de las participaciones de IMS cotizan libremente en el mercado de valores de París.

El grupo IMS está presente en quince países a través de 19 filiales, operando más de 60 instalaciones en todo el mundo.

En España, IMS opera a través de su filial ACEROS IMS INTERNATIONAL, S.A. (en adelante IMS ESPAÑA), cuya actividad principal es la distribución de aceros especiales, cubriendo la totalidad del territorio español con una red de almacenes.



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

Volumen de ventas de IMS (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	>250	>250	>250
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>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 distribución de aceros y, en particular, la de aceros especiales.

Los aceros especiales son aquellos que contienen elementos distintos al carbono en una cantidad suficiente como para modificar algunas de sus propiedades, como la resistencia a la corrosión o a las altas temperaturas, lo que permite su utilización en diferentes aplicaciones industriales. Los aceros especiales ven así incrementado su valor relativo de forma que sus precios son entre dos y cinco veces superiores a los de los aceros comunes.

En el sector del acero, la Comisión Europea¹ ha establecido tres tipos principales de producción: acero al carbono, acero inoxidable y aceros especiales o aleados, que constituyen mercados de producto separados.

Igualmente, la Comisión Europea, en decisiones previas relativas a productos de acero², ha establecido que la distribución de estos productos constituye un mercado separado del mercado de producción de acero y del de las ventas directas de los fabricantes de acero a los clientes.

En efecto, la Comisión estima que los clientes del mercado de la distribución son diferentes de los del mercado de venta directa, los pedidos en el mercado de distribución son menores, los distribuidores pueden responder rápidamente a las demandas de sus clientes, la distribución tiene una naturaleza geográfica más local que las ventas directas y hay un gran número de empresas distribuidoras de muy variadas dimensiones.

Asimismo, la Comisión considera que las operaciones de distribución tienen características propias y no son meras agencias de venta³ ya que hay un elevado número de distribuidores de acero independientes (no integrados) que operan en la UE.

¹ Decisión COMP/ECSC.1351 USINOR/ARBED/ACERALIA de 21 de noviembre 2001.

² Entre otros los casos: IV/ECSC. 1268 USINOR/COCKERILL SAMBRE; IV/ECSC.1264 ACERALIA/ARISTRAN; IV/ECSC.1243 KRUPP HOESCH/THYSSEN; IV/ECSC.1237 ARBED/ACERALIA; COMP/ECSC.1342 OUTOKUMPU/AVESTA SHEFFIELD, etc.

³ Caso IV/M.578 HOOGOVENS/KLÖCKNER & CO.

En el contexto de la distribución de acero, la Comisión ha considerado igualmente la segmentación del mercado en función de dos criterios: la red de distribución utilizada y el tipo de producto distribuido.

(a) Red de distribución: dentro de las redes de distribución utilizadas distingue entre:

- (i) Centros de servicios del acero, que compran el producto en crudo directamente de los productores y cortan y procesan el material para adaptarlo a los requerimientos del cliente. Estos centros suministran productos de acero a clientes de todo tamaño, incluidos los centros de almacenaje;
- (ii) Centros de almacenamiento (como IMS España), que compran el producto en bruto de los productores, revendiéndolo en cantidades más pequeñas a sus clientes, cuyas necesidades no son suficientemente grandes como para comprar directamente a los productores de acero o centros de servicio; y
- (iii) Centros de oxicorte: son instalaciones de distribución especializadas en un producto en especial, planchas de un grosor entre 8 y 6.000 milímetros.

(b) Tipo de producto distribuido: en atención al tipo de producto distribuido, la Comisión distinguió. por ejemplo en el asunto COMP/ECSC-1268 USINOR/COCKERILL SAMBRE, los mercados de productos planos de acero al carbón, de productos planos de acero inoxidable, de productos largos de acero inoxidable, y de aceros especiales.

IMS España distribuye básicamente dos líneas de producto⁴:

- (i) Productos para la industria mecánica, generalmente en formas largas (planchas y tubos), utilizados en la producción de piezas de cadenas mecánicas, máquina herramienta, construcción naval, maquinaria agrícola, mecánica en general e industria del petróleo.
- (ii) Productos anti-abrasión, resistentes al desgaste ocasionado por la fricción o por los impactos de agentes externos tales como cemento, arena y rocas, utilizados en equipamiento de construcción o recambio de piezas gastadas en las industrias de la construcción y obras públicas, extracción minera, cementera, agrícola, eco-industrias y tratamiento de blindaje.

En atención a las consideraciones y precedentes citados, y puesto que la adquirida distribuye mediante centros de almacenamiento aceros especiales, este Servicio considerará como relevante a los efectos del análisis de esta operación el mercado de distribución de tales productos. Adicionalmente, se analizará dicho mercado desagregando entre distribución a través de centros de almacenamiento de productos de aceros especiales para la industria mecánica y productos anti-abrasión.

En la medida en que la adquirente no participa en ninguno de los mercados en los que opera la adquirida ni en mercados ascendentes o descendentes, el análisis de la operación arroja el mismo resultado independientemente de que se opte por una definición más amplia o estrecha del mercado de producto.

⁴ El Grupo IMS distribuye en la UE una tercera línea de productos anti-corrosión. Estos productos son resistentes a la corrosión derivada del uso de agentes químicos o de su utilización en ambientes naturales agresivos y pueden presentarse bajo diferentes tamaños y formas como barras, tubos, perfiles o planchas. Los principales consumidores son operadores de los sectores industriales químico, agrícola, construcción y decoración, medio ambiente, etc.



IV. 2 Mercado geográfico

En las decisiones relativas al mercado de distribución del acero, mencionadas en el apartado anterior, la Comisión Europea ha establecido que el mercado geográfico relevante a través de centros de servicio/almacenaje es de dimensión regional e incluye (aunque no siempre está limitado a él) el territorio de un Estado miembro. Según la Comisión Europea, el hecho de si una región incluye uno o más (o menos) Estados miembros, depende de una serie de factores, incluido el tamaño del Estado miembro, el tipo y el valor de los productos vendidos y la localización de los competidores y clientes.

En línea con lo anterior, las partes consideran que la dimensión geográfica del mercado afectado en la presente operación incluiría la península ibérica o, al menos, España, puesto que la estructura y las condiciones de mercado son similares en ambos países y hay un significativo nivel de ventas transnacionales, principalmente de España a Portugal.

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 los mercados nacionales de los productos afectados.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Características y evolución

La distribución de aceros especiales en España en el año 2003⁵ alcanzó en volumen las [...] toneladas y en valor los [...] millones de euros. Se trata de un mercado estable, que no ha sufrido variaciones importantes en los últimos años.

El segmento de distribución de aceros especiales para la industria mecánica alcanzó [...] toneladas y [...] millones de euros en 2003. Por su parte, la distribución de productos anti-abrasión representó [...] toneladas y [...] millones de euros en el mismo año.

V.2. Estructura de la oferta

El mercado de distribución de aceros especiales en España está relativamente fragmentado. Operan suministradores integrados en importantes grupos de distribución internacional e incluso distribuidores integrados en grandes productores de acero europeos (como THYSSEN-HEVA y RIVA ACCIAIO) junto con pequeños suministradores locales.

Las cuotas de mercado, en valor y volumen, de IMS España y de los principales competidores en el mercado español de distribución de aceros especiales se recogen en el

⁵ Estimaciones del notificante a partir de los volúmenes estimados de ventas de los principales operadores. El valor de las ventas se ha calculado multiplicando las toneladas vendidas por el precio medio de los productos elaborados.

cuadro siguiente:

Mercado español de distribución de productos de aceros especiales						
Empresas	2001		2002		2003	
	% sobre miles €	% sobre tons.	% sobre miles €	% sobre tons.	% sobre miles €	% sobre tons.
IMS	[20-30]%	-	[20-30]%	-	[30-40]%	[30-40]%
Euroacero	-	-	-	-	[10-20]%	[10-20]%
Thyssen-HEVA	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
AESGA	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Aceros Urquijo	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Aleaceros	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Tubos Mecánicos	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Otros	-	-	-	-	[20-30]%	[20-30]%

Fuente: Notificación

IMS España es el principal distribuidor de aceros especiales con una cuota del [30-40]% en volumen y valor. Esta posición obedece esencialmente a su presencia en el mercado de distribución de aceros especiales para la industria mecánica.

Las cuotas de mercado de IMS España y de los principales competidores de distribución de aceros especiales para la industria mecánica y la distribución de productos anti-abrasión se detallan en los dos cuadros siguientes:

Mercado español de distribución de productos de aceros especiales para la industria mecánica						
Empresas	2001		2002		2003	
	% sobre miles €	% sobre tons.	% sobre miles €	% sobre tons.	% sobre miles €	% sobre tons.
IMS	[30-40]%	-	[30-40]%	-	[30-40]%	[30-40]%
Euroacero	-	-	-	-	[10-20]%	[10-20]%
Thyssen-HEVA	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
AESGA	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Aceros Urquijo	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Aleaceros	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Tubos Mecánicos	-	-	-	-	[0-10]%	[0-10]%
Otros	-	-	-	-	[10-20]%	[10-20]%

Fuente: Notificación

Mercado español de distribución de aceros especial anti-abrasión						
Empresas	2001		2002		2003	
	% sobre miles €	% sobre tons.	% sobre miles €	% sobre tons.	% sobre miles €	% sobre tons.
SSAB	-	-	-	-	[30-40]%	[30-40]%
Thyssen-HEVA	-	-	-	-	[20-30]%	[20-30]%
URSA	-	-	-	-	[10-20]%	[10-20]%
IMS	[10-20]%	-	[10-20]%	-	[10-20]%	[10-20]%
Otros	-	-	-	-	[10-20]%	[10-20]%

Fuente: Notificación

IMS España obtiene el suministro de acero de suministradores diversos como medio de asegurar un *stock* suficiente para atender las necesidades de sus clientes. No obstante, en el año 2003 el 19,4% de sus compras totales de acero procedieron de SIDENOR. El resto de suministradores fueron CALIBRADOS PRADERA (4,31%); RIVA ACCIAIO (4,1%); DELTA STEEL (3,81%) y CELSA (3,4%).

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

La base de los clientes de los distribuidores de aceros especiales como IMS España son grandes empresas industriales con significativo poder de compra, que requieren de un suministro variable, pero no excesivamente grande en volumen, en corto espacio de tiempo y con un tratamiento básico de los productos. Los contratos no son de suministro exclusivo y los precios se negocian en cada transacción.

IMS España tiene una cartera de más de [...] clientes. Los principales clientes de IMS España en el año 2003, así como sus volúmenes de compra se recogen en el siguiente cuadro:

Principales clientes de IMS en España			
Cliente	Producto/servicio	Valor compras (miles de €)	% s/ ventas totales
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

En España, IMS gestiona la distribución de sus productos desde ocho centros de almacenamiento en todo el territorio. Esta estructura requiere una importante organización logística y equipos integrados por personal con una significativa cualificación técnica.



V.4. Fijación de precios

El precio de los productos de aceros especiales está muy ligado al del acero, que puede representar hasta un 70% del precio final de dichos productos. En general, los precios aplicados por la empresa adquirida no varían sustancialmente de aquellos aplicados por el resto de oferentes, siendo bastante homogéneos a lo largo del estado Español.

La relativa homogeneidad de los productos de aceros especiales, los numerosos operadores que ofrecen sus servicios de distribuidor y el significativo poder de negociación de las grandes corporaciones industriales que forman la base de sus clientes, suponen una significativa presión sobre los precios, limitando en gran medida las diferencias en los márgenes que pueden aplicar los distribuidores sobre los suministros de acero.

V.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con el notificante, no hay restricciones relevantes de acceso al suministro de aceros especiales, siendo la tecnología utilizada en su producción madura y plenamente disponible.

En cuanto al mercado de distribución de aceros especiales, la única barrera de entrada relevante sería la necesidad de realizar una inversión inicial en las instalaciones de almacenamiento y procesado. Según el notificante, las inversiones requeridas para la construcción de unas instalaciones de distribución de tamaño medio, incluyendo maquinaria de procesamiento, sería entre dos y tres millones de euros.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La adquisición por parte de CHEQUERS del Grupo IMS, constituye, en esencia, una inversión financiera. CHEQUERS no participa, ni directa ni indirectamente, en ningún otro operador en el mercado de distribución de aceros especiales, ni en ningún otro mercado verticalmente relacionado, por lo que la operación notificada no modifica la estructura competitiva del mercado relevante.

La adquirida tiene una cuota en el mercado español de distribución de aceros especiales del [30-40]% en 2003. De esta forma, IMS ESPAÑA es el primer operador seguido por otros como EUROACERO, THYSSEN-HEVA y AESGA, con cuotas del [10-20]%, [0-10]% y [0-10]%, respectivamente.

El mercado de distribución de aceros especiales es de naturaleza nacional y se caracteriza por la presencia de numerosos distribuidores que venden sus productos a un número también elevado de clientes, aún cuando los más significativos son grandes corporaciones industriales, con un elevado poder de negociación de los precios.

Finalmente, no se aprecian barreras significativas a la entrada, más allá de las derivadas de la inversión en una red de almacenamiento y transformación.

Por todo lo anterior, la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en el mercado relevante.



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.