



**RESOLUCIÓN** (Expte. C-0007/07, BAGOETA/TUBOS REUNIDOS)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente  
D. Fernando Torremocha García-Saénz, Consejero  
D. Emilio Conde Fernández Oliva, Consejero  
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero  
D<sup>a</sup> Pilar Sánchez Núñez, Consejera  
D. Julio Costas Comesaña, Consejero  
D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Jesús González López, Consejera  
D<sup>a</sup> Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 25 de octubre de 2007.

Vista la notificación presentada de acuerdo con el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, referente a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de BAGOETA S.L. de determinados activos de la sociedad TUBOS REUNIDOS S.A. (Expte. C-0007/07) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección General de Defensa de la Competencia, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección General de Defensa de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

### EXPEDIENTE C/0007/07                      BAGOETA / TUBOS REUNIDOS

Con fecha 2 de octubre de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección General de Defensa de la Competencia, notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa BAGOETA, S.L. (en adelante BAGOETA) de determinados activos de la sociedad TUBOS REUNIDOS, S.A. (en adelante TUBOS REUNIDOS).

Dicha notificación ha sido realizada por BAGOETA y TUBOS REUNIDOS según lo establecido en el artículo 9 la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en los artículos 8.1. a) y b). 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 57.2. c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: " El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".

De acuerdo con lo estipulado en el 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante solicita que se levante la suspensión de la ejecución de la concentración.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.4 de la Ley 15/2007, la Dirección General de Defensa de la Competencia requirió de las notificantes con fecha 5 de octubre de 2007 que subsanara y completara la notificación. La subsanación requerida fue cumplimentada con fecha 18 de octubre de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **15 de noviembre de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **I.- NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación de concentración económica consiste en la adquisición por parte de BAGOETA del control exclusivo sobre TUBOS REUNIDOS.

La operación se instrumenta mediante dos fusiones por absorción, fruto de las cuales se produce una reorganización societaria y la adquisición del control exclusivo de TUBOS REUNIDOS por parte de BAGOETA.



En primer lugar, se llevará a cabo la fusión por absorción de Aranguio, S.L.U. por parte de Larreder, S.L.U., ambas empresas pertenecientes al Grupo Bagoeta, lo que no constituye una operación de concentración por ser una mera redistribución de valores o activos entre empresas de un mismo grupo, conforme a lo establecido en el artículo 7.3.a) LDC.

En segundo lugar, se llevará a cabo la fusión por absorción de Larreder (a la que habrá sido traspasado el patrimonio de Aranguio) por parte de TUBOS REUNIDOS. Como consecuencia de esta última fusión, las participaciones sociales de Larreder se amortizarán y TUBOS REUNIDOS ampliará su capital social en el importe necesario para hacer frente al canje de las participaciones sociales de Larreder. Las nuevas acciones se destinarán en exclusiva a ser enteramente suscritas y desembolsadas por BAGOETA en su condición de socio único de Larreder, como consecuencia de la transmisión en bloque del patrimonio social de dichas entidades (Larreder y Aranguio) a favor de TUBOS REUNIDOS.

Tras la fusión de TUBOS REUNIDOS y LARREDER, BAGOETA pasará a poseer el 36,3% del capital social de TUBOS REUNIDOS, y nombrará a 4 de los 10 miembros de su Consejo de Administración.

Asimismo, TUBOS REUNIDOS ha aprobado lanzar una Oferta Pública de Adquisición (OPA) sobre sus propias acciones, hasta un determinado volumen, a fin de amortizarlas. BAGOETA no va a acudir a la misma, por lo que si esta OPA se suscribe totalmente, su porcentaje de participación en el capital social de TUBOS REUNIDOS subiría al 40%.

El artículo 7.2 LDC establece que “el control resultará de los contratos, derechos o cualquier otro medio que, (...), confieran la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre una empresa”.

Por su parte, el artículo 2.3 del Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, en lo referente al control de las concentraciones económicas, establece que “se entenderá que existe relación de control cuando, como consecuencia de la celebración de contratos o la adquisición de derechos sobre el capital o los activos de una empresa o por cualquier otro medio, exista la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre sus actividades”.

La posibilidad de ejercer una influencia decisiva en la empresa<sup>1</sup> depende de la dispersión de las participaciones en el capital social, los estatutos de la sociedad, los pactos entre accionistas y la propia realidad de las votaciones en los órganos de gobierno de la empresa.

Así, la Comisión Europea, en su Comunicación interpretativa sobre jurisdicción, considera (párrafo 59) que un accionista minoritario puede también ejercer el control exclusivo de hecho cuando a la vista de la estructura accionarial y la asistencia a pasadas Juntas General de Accionistas, es muy probable que obtenga mayoría en las mismas.

---

<sup>1</sup> La capacidad de ejercer una influencia decisiva se analiza, entre otros, en los precedentes comunitarios siguientes: IV/M 2.574 PIRELLI/EDIZIONE/OLIVETTI/TELECOM ITALIA; IV/M 1.479 THOMSON/BANCO ZARAGOZANO/CAJA MADRID/INDRA; IV/M 258 CCIE/GTE; IV/ M 343 SOCIETÉ GENERALE DE BELGIQUE/GENÉRALE DE BANQUE y IV/M 754 ANGLO AMERICAN CORPORATION/LOHNRO. Ver también expedientes nacionales N-05103 ACS/UNIÓN FENOSA,, N-05001 UDRA INDUSTRIAL-DURO FELGUERA; N-245 ACS-DRAGADOS, N-258 BAMI-METROVACESA y N-199 EUTELSAT-HISPASAT.



En los últimos tres años la asistencia a las Juntas Generales de Accionistas de TUBOS REUNIDOS, directa o por representación, no ha superado el 81% del capital social, y en la última se ha situado por debajo del 72%<sup>2</sup>.

Por ello, con la adquisición del 36,3-40% del capital social de TUBOS REUNIDOS, BAGOETA podrá probablemente disponer de más del 50% del capital presente y representado en las Juntas de TUBOS REUNIDOS, teniendo así la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre las mismas<sup>3</sup>. Esto otorgaría a BAGOETA control exclusivo sobre TUBOS REUNIDOS a los efectos del artículo 7 LDC.

A la vista de lo anterior, la fusión TUBOS REUNIDOS/Larreder no sería una operación de concentración notificable, en la medida en que no daría lugar a una modificación estable en la estructura de control de Larreder, pues ésta permanecería tras la fusión bajo la órbita de control de BAGOETA.

Lo anterior implica que sólo hay una operación de concentración notificable, la adquisición por BAGOETA del control exclusivo sobre TUBOS REUNIDOS, operación que entraría dentro del supuesto del artículo 7.1. b) de la LDC.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Italia y España.

## **II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

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, al no superar los umbrales previstos en su artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en los artículos 8.1.a) y b) de la misma.

Asimismo, la operación cumple con los requisitos previstos en el artículo 56.1. a) para su tramitación como procedimiento abreviado, en la medida en que las partes no tienen solapamiento horizontal o vertical de los mercados relevantes en los que están presentes.

---

<sup>2</sup> La asistencia a las Juntas Generales de Accionistas de TUBOS REUNIDOS ha sido de 71% (2007; extraordinaria), 76% (2007; ordinaria), 80% (2006) y 80,1% (2005).

<sup>3</sup> De acuerdo con los Estatutos Sociales de TUBOS REUNIDOS, la Junta General de Accionistas de TUBOS REUNIDOS quedará válidamente constituida en primera convocatoria cuando concurren accionistas que representen al menos el 50% del capital suscrito. En segunda convocatoria será válida la Junta cualquiera que sea el capital concurrente.

Para que exista acuerdo de las Juntas Generales Ordinarias o Extraordinarias, tanto en primera como en segunda convocatoria, es necesario que voten a favor la mitad más uno de los votos presentes y representados.

En los casos de emisión de obligaciones, aumento o reducción de capital, transformación, fusión o escisión de la sociedad y cualquier otra modificación estatutaria, se precisa la concurrencia de accionistas que representen al menos el 50% del capital, adoptándose los acuerdos por el voto a favor de la mitad más uno de los votos presentes o representados. En segunda convocatoria será necesaria únicamente la concurrencia del 25% del capital, si bien los acuerdos sobre las materias referidas deberán ser aprobados con el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado, si el quórum en segunda convocatoria es inferior al 50% del capital.



### III. **EMPRESAS PARTÍCIPES**

#### III.1. **BAGOETA, S.L. (BAGOETA)**

BAGOETA se encarga de la prestación de servicios de administración, asesoramiento, organización, planificación y gestión empresarial en los ámbitos industrial, comercial, económico, administrativo, financiero, contable y fiscal.

BAGOETA es una sociedad controlada por las familias Uribarren e Iribecampos. Se trata de una sociedad holding que agrupa las participaciones de estas dos familias en el sector de la fabricación de tubos de acero soldados de pequeño tamaño, controlando, a través de Aranguio S.L. y de Larreder S.L. doce plantas productivas que se dedican a la fabricación de tubos de acero soldados de pequeño tamaño.

La facturación de BAGOETA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BAGOETA</b> (Millones euros)			
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Mundial	904,4	761,4	826,1
Unión Europea	882,3	694,8	649,3
España	326,4	311,6	347,4

Fuente: Notificación

#### III.2 **TUBOS REUNIDOS, S.A. (TUBOS REUNIDOS)**

TUBOS REUNIDOS es una sociedad que cotiza en las Bolsas de Valores de Madrid y Bilbao y que tiene como actividad principal la fabricación de tubos de acero sin soldadura en su único centro productivo en Amurrio (Álava). Asimismo, TUBOS REUNIDOS es cabecera de un grupo compuesto por varias sociedades con actividades en la fabricación de tubos sin soldadura, productos tubulares y su distribución y comercialización.

La facturación de TUBOS REUNIDOS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE TR</b> (Millones euros)			
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Mundial	403,9	515,8	585,7
Unión Europea	299,6	321,2	390,9
España	215,6	219,5	249

Fuente: Notificación

## **IV. MERCADOS RELEVANTES**

### **IV.1. Mercado de producto**

En el sector de la fabricación de tubos, las autoridades nacionales<sup>4</sup> y comunitarias<sup>5</sup> han definido diferentes mercados relevantes en función de los siguientes criterios:

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

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

Ni BAGOETA ni TUBOS REUNIDOS realizan actividad en el mercado de tubos de acero inoxidable, con lo que únicamente deberán tenerse en cuenta los tubos de acero al carbono.

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

Normalmente los tubos pequeños y los tubos de mayor dimensión se consideran mercados separados, debido a que existen diferencias en las técnicas de producción y en sus campos de aplicación.

BAGOETA y TUBOS REUNIDOS sólo producen tubos de acero al carbono de tamaño pequeño.

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

Los tubos soldados se consideran generalmente como un mercado separado del los no soldados, en particular debido a diferencias en tecnología, propiedades, aplicaciones y precios. En este sentido, los tubos con soldadura se fabrican de bobinas en caliente que se curvan en forma tubular y que se sueldan en continuidad. Los tubos sin soldadura se fabrican de tubulares redondos que se agujerean y enrollan.

Además, en el caso M.906 Mannesmann / Vallourec la Comisión señaló la existencia de claros indicios de ausencia de sustituibilidad por el lado de la demanda entre tubos soldados y tubos sin soldar. En particular, los tubos sin soldadura no se pueden reemplazar por tubos soldados en ciertas aplicaciones que requieren una especial resistencia a la presión y a las elevadas temperaturas.

BAGOETA sólo produce tubos soldados y TUBOS REUNIDOS sólo produce tubos sin soldadura.

En consecuencia, el mercado de producto relevante a analizar en la presente operación sería el de tubos de acero al carbono sin soldadura de tamaño pequeño, donde está presente la adquirida.

Los precedentes citados consideran que el mercado de tubos soldados puede segmentarse también en función del destino que se dé a los tubos, con lo que cabe determinar la existencia de

<sup>4</sup> N-04017 BAGOETA/CONDESA/ARCELOR.

<sup>5</sup> IV/M.1.329 USINOR / COCKERILL SAMBRE; IV/M.1.203 USINOR/FINARVEDI; IV/M.315 MANNESMANN / VALLOUREC / ILVA; IV/M.906 MANNESMANN / VALLOUREC; IV/M. 1.595 BRITISH STEEL / HOOGOSENS; y COMP/M.2.382/ USINOR/ARBED/ACERALIA.

varios segmentos o sub-mercados dentro de los tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño. Las notificantes consideran que esta clasificación también es aplicable a los tubos sin soldadura distinguiendo diferentes sub-mercados para los tubos comerciales, los tubos mecánicos, los tubos de precisión, los tubos “*Powergen*” y los tubos “*OCT Casing and Tubing*”.

Los tubos comerciales, los tubos mecánicos y los tubos de precisión forman parte de los tubos genéricos (*commodities*), mientras que los tubos “*Powergen*” y los tubos “*OCT Casing and Tubing*” son tubos específicos, con un mayor valor añadido y con características específicas y significativamente cualificados. En concreto, según las partes, las características diferenciadoras de cada tipo de tubo son las siguientes:

- (i) **Tubos comerciales:** constituyen la forma básica de tubo acabado sin soldadura y es la que conforma un mayor número de ventas por parte de TUBOS REUNIDOS. El uso de este tipo de tubos se centra fundamentalmente en ingeniería civil y en la industria de la construcción, así como en instalaciones de calefacción. Sus niveles de precio son, junto con los tubos mecánicos, los más reducidos y no aportan sustancial valor añadido. Sus dimensiones oscilan entre los 12,7 mm y los 610 mm de diámetro exterior, con un espesor de aproximadamente 12,5 mm.
- (ii) **Tubos mecánicos:** son aquellos tubos que se suministran predominante en un rango de 21 mm a 610 mm de diámetro exterior, con un espesor de aproximadamente 3 mm a 100 mm. Este tipo de tubos se utiliza principalmente en el sector del automóvil y en el de la construcción de maquinaria. No se diferencian sustancialmente en precio y costes de producción de los tubos comerciales, si bien el destino y el proceso de fabricación son diferentes.
- (iii) **Tubos de precisión:** también se llaman tubos de estructura. Se presentan en formas diversas, con un tamaño que oscila entre los 30 mm a los 500 mm de diámetro exterior y con un espesor entre los 3 mm y los 20 mm. Se utilizan fundamentalmente como elementos de construcción en ingeniería civil y mecánica, así como en las construcciones de acero. No se diferencian en relación con sus costes de producción de los tubos comerciales y mecánicos, si bien el destino y el tipo de clientes es más diverso. Además, el precio puede llegar a representar el doble del de las dos categorías anteriores de tubos.

Las partes notificantes consideran que aunque el proceso de fabricación de estos tubos “*commodity*” pueda ser parecido, el destino de los mismos, la estructura de fabricación y sus características técnicas son diferentes, por lo que pertenecen a mercados relevantes diferenciados.

- (iv) **Tubos “*Powergen*”:** este tipo de tubos se utiliza fundamentalmente en industrias de generación de energía y en industria petroquímicas. Deben servir para ser utilizados a temperaturas extremas, ser especialmente resistentes a la corrosión y poseer una alta fuerza de extensión. Las especificaciones y los estándares de este tipo de tubos son especialmente exigentes. Los niveles de precios pueden llegar a duplicar o triplicar los correspondientes a los tubos “*commodity*” debido a su especial proceso de fabricación y a sus exigentes características.
- (v) **Tubos “*OCT Casing and Tubing*”:** estos tubos se utilizan fundamentalmente en la extracción y la exploración de aceite y de gas, bien para proteger las operaciones de extracción bien para transportar el gas extraído. Su precio es similar al de los tubos comerciales y mecánicos.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, esta Dirección General analizará , a los efectos de la presente operación, el mercados de producto de tubos de acero al carbono sin soldadura de tamaño pequeño, distinguiendo dentro del mismo los segmentos de tubos comerciales, mecánicos, de precisión, “Powergen” y “OCT Casing and Tubing”. No obstante, la definición exacta de los mercados de producto relevantes se deja abierta, en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

#### IV. 2. Mercado geográfico

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

Teniendo en cuenta lo anterior y lo que establecen los precedentes señalados, el ámbito geográfico relevante de los mercados de producto analizados se puede considerar supranacional y se analizarán los efectos de la operación tanto en España como en el Espacio Económico Europeo (EEE). No obstante, la definición exacta del ámbito geográfico relevante se deja abierta, , en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis.

### V. ANÁLISIS DEL MERCADO

#### V.1.- Estructura de la oferta

Según la notificante, las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores en los diferentes mercados de producto para el año 2006 tanto en el EEE como en España son las siguientes:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SIN SOLDAR DE PEQUEÑO TAMAÑO EN GENERAL EN 2006 (en valor)		
FABRICANTE	CUOTAS EN EL EEE	CUOTAS EN ESPAÑA
BAGOETA	[0-10]%	[0-10]%
TUBOS REUNIDOS	[0-10]%	[30-40]%
<b>BAGOETA + TUBOS REUNIDOS</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[30-40]%</b>
GRUPO VALLOUREC & MANNESMANN	[40-50]%	[10-20]%
GRUPO TENARIS	[10-20]%	[10-20]%
BENTELER	[0-10]%	[0-10]%
VOEST ALPINE	[0-10]%	[0-10]%
VITKOVICE	[0-10]%	[0-10]%
PODBREZOVA	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[10-20]%	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SIN SOLDAR DE PEQUEÑO TAMAÑO COMERCIALES EN 2006 (en valor)		
FABRICANTE	CUOTAS EN EL EEE	CUOTAS EN ESPAÑA
BAGOETA	[0-10]%	[0-10]%
TUBOS REUNIDOS	[0-10]%	[40-50]%
<b>BAGOETA + TUBOS REUNIDOS</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[40-50]%</b>
GRUPO VALLOUREC & MANNESMANN	[40-50]%	[10-20]%
GRUPO TENARIS	[10-20]%	[10-20]%
BENTELER	[0-10]%	[0-10]%
VOEST ALPINE	[0-10]%	[0-10]%
VITKOVICE	[10-20]%	[0-10]%
PODBREZOVA	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[10-20]%	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de las notificantes

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SIN SOLDAR DE PEQUEÑO TAMAÑO MECÁNICOS EN 2006 (en valor)		
FABRICANTE	CUOTAS EN EL EEE	CUOTAS EN ESPAÑA
BAGOETA	[0-10]%	[0-10]%
TUBOS REUNIDOS	[0-10]%	[20-30]%
<b>BAGOETA + TUBOS REUNIDOS</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[20-30]%</b>
GRUPO VALLOUREC & MANNESMANN	[60-70]%	[10-20]%
GRUPO TENARIS	[20-30]%	[10-20]%
BENTELER	[0-10]%	[0-10]%
VOEST ALPINE	[0-10]%	[0-10]%
PODBREZOVA*	nd	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de las notificantes

\* Las partes afirman no disponer de información para calcular la cuota de Podbrezova en el EEE, por lo que su cuota se incluye en "Otros".

que su cuota

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SIN SOLDAR DE PEQUEÑO TAMAÑO DE PRECISIÓN EN 2006 (en valor)		
FABRICANTE	CUOTAS EN EL EEE	CUOTAS EN ESPAÑA
BAGOETA	[0-10]%	[0-10]%
TUBOS REUNIDOS	[0-10]%	[30-40]%
<b>BAGOETA + TUBOS REUNIDOS</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[30-40]%</b>
GRUPO VALLOUREC & MANNESMANN	[10-20]%	[0-10]%
GRUPO TENARIS	[10-20]%	[20-30]%
BENTELER	[10-20]%	[0-10]%
PODBREZOVA	[0-10]%	[0-10]%
M.H.P.	[20-30]%	[0-10]%
OTROS	[20-30]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SIN SOLDAR DE PEQUEÑO TAMAÑO <i>POWERGEN</i> EN 2006 (en valor)		
FABRICANTE	CUOTAS EN EL EEE	CUOTAS EN ESPAÑA
BAGOETA	[0-10]%	[0-10]%
TUBOS REUNIDOS	[0-10]%	[30-40]%
<b>BAGOETA + TUBOS REUNIDOS</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[30-40]%</b>
GRUPO VALLOUREC & MANNESMANN	[60-70]%	[30-40]%
GRUPO TENARIS	[20-30]%	[10-20]%
BENTELER	[10-20]%	[0-10]%
M.H.P.*	nd	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de las notificantes

\* Las partes afirman no disponer de información para calcular la cuota de M.H.P. en el EEE, por lo que su cuota se incluye en "Otros".

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TUBOS DE ACERO AL CARBONO SIN SOLDAR DE PEQUEÑO TAMAÑO <i>OCTG CASTING AND TUBING</i> EN 2006 (en valor)		
FABRICANTE	CUOTAS EN EL EEE	CUOTAS EN ESPAÑA
BAGOETA	[0-10]%	[0-10]%
TUBOS REUNIDOS	[0-10]%	[40-50]%
<b>BAGOETA + TUBOS REUNIDOS</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[40-50]%</b>
GRUPO VALLOUREC & MANNESMANN	[60-70]%	[0-10]%
GRUPO TENARIS*	nd	[20-30]%
VOEST ALPINE	[20-30]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estimación de las notificantes

Las partes afirman no disponer de información para calcular la cuota del Grupo Tenaris en el EEE, por lo que su cuota se incluye en "Otros".

Como se observa en los cuadros, BAGOETA, que no está presente en ninguno de los mercados relevantes, asumirá la posición de TUBOS REUNIDOS en los mismos.

En el EEE, BAGOETA adquiere una cuota inferior al [0-10]% en todos los segmentos, por detrás de los principales operadores en estos mercados.

En España, BAGOETA adquiere una cuota media del [30-40]% en los mercados de tubos de acero al carbono sin soldar de pequeño tamaño, asumiendo la posición de líder en todos ellos salvo en el mercado de tubos *Powergen*, en el que pasará a ser el segundo operador del mercado, con una cuota del [30-40]% en 2006, ligeramente por detrás del Grupo Vallourec & Mannesmann, que tuvo una cuota del [30-40]% ese mismo año.



Por otra parte, la notificante señala que, aunque los principales fabricantes de tubos de acero sin soldadura no producen tubo soldado<sup>6</sup>, ninguno de los clientes más importantes de BAGOETA y TUBOS REUNIDOS demanda al mismo tiempo tubos soldados y sin soldadura<sup>7</sup>.

## **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación de concentración económica consiste en la adquisición por parte de BAGOETA del control exclusivo sobre TUBOS REUNIDOS.

La operación no modifica la estructura de la oferta de los mercados de tubos de acero al carbono sin soldar de pequeño tamaño, en la medida en que la adquirente, BAGOETA, no está presente en los mismos.

Como resultado de la operación BAGOETA adquirirá una cuota inferior al [0-10]% en todos los segmentos del mercado de tubos de acero al carbono sin soldar de pequeño tamaño en el EEE, mientras que en España su cuota media en estos mercados es del [30-40]%, asumiendo la posición de líder de TUBOS REUNIDOS.

Por otra parte, no es previsible que de la operación de concentración se derive un efecto cartera negativo para la competencia efectiva, en la medida en que otros competidores tienen capacidad para producir tubos de acero al carbono de pequeño tamaño soldados y sin soldar, y los clientes suelen demandarlos por separado.

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

## **VII. 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.

---

<sup>6</sup> Es el caso del Grupo Vallourec & Mannesmann (Francia), Benteler (Alemania) y Voest-Alpine (Austria). El Grupo Tenaris produce tubo soldado en EE.UU., Argentina y Brasil y Podbrezova tiene una reducida capacidad de producción de tubo soldado.

<sup>7</sup> Las partes estiman que sólo entre el 10% y el 12% de sus clientes demandan ambos tipos de tubos.