



N-05047 NUEVA BALBOA/ARCELOR CORRUGADOS

Con fecha 26 de mayo de 2005, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición del control exclusivo de las sociedades ARCELOR CORRUGADOS AZPEITIA, S.L., ARCELOR CORRUGADOS GETAFE, S.L. y ARCELOR CORRUGADOS LASAO, S.L. por parte de NUEVA BALBOA, S.L..

La notificación ha sido realizada por NUEVA BALBOA, S.L., según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 14.1 b) de la mencionada norma. 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, el 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 **27 de junio de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre las sociedades ARCELOR CORRUGADOS AZPEITIA, S.L., ARCELOR CORRUGADOS GETAFE, S.L. y ARCELOR CORRUGADOS LASAO, S.L. (en adelante, ARCELOR CORRUGADOS) por parte de NUEVA BALBOA, S.L. (en adelante, NUEVA BALBOA).

La operación se instrumenta mediante un Acuerdo de Compraventa de Acciones, de fecha 22 de abril de 2005, que incluye una cláusula suspensiva relativa a la necesaria autorización previa por parte de las autoridades españolas de competencia.

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

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) N° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b) de la misma.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. Adquirente: NUEVA BALBOA, S.L. (NUEVA BALBOA)

NUEVA BALBOA es la matriz del Grupo Alfonso Gallardo, con sede en Jerez de los Caballeros (Badajoz). Sus únicos accionistas, [...], no controlan ninguna otra empresa fuera del Grupo Alfonso Gallardo.

El Grupo Alfonso Gallardo es uno de los principales operadores del sector español del acero. Fabrica y comercializa productos de acero utilizados en la construcción y en distintas aplicaciones industriales, con presencia en diferentes fases del proceso productivo del acero (transformación de la materia prima, fabricación de producto terminado y distribución). Tiene una capacidad de 2,5 millones de toneladas de producto terminado. Adicionalmente, el Grupo Alfonso Gallardo produce y comercializa cemento

El Grupo cuenta con una plantilla de 1.500 trabajadores y desarrolla su actividad principalmente en España y, en menor medida, en Portugal.

El volumen de ventas de NUEVA BALBOA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art.3 del R.D. 1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE NUEVA BALBOA			
(Millones de Euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

III.2. Adquiridas: ARCELOR CORRUGADOS AZPEITIA, S.L., ARCELOR CORRUGADOS GETAFE, S.L. y ARCELOR CORRUGADOS LASAO, S.L. (ARCELOR CORRUGADOS)

ARCELOR CORRUGADOS forma parte del Grupo ARCELOR a través de Aceralia Corporación Siderúrgica, S.A.. Como resultado de la operación, el Grupo Arcelor se desprende de todas sus participaciones en estas sociedades.

ARCELOR CORRUGADOS cuenta con 900 trabajadores y dispone de acería, trenes de laminación e instalaciones para la producción de malla electrosoldada. De esa forma, ARCELOR CORRUGADOS produce y comercializa ciertos productos largos de acero al carbono, en particular, barras corrugadas (representan en torno a un tercio de sus ventas), mallas electrosoldadas, alambres trefilados y corrugado en rollo, que se destina principalmente a la construcción.

El volumen de ventas de ARCELOR CORRUGADOS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art.3 del R.D. 1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE ARCELOR CORRUGADOS			
(Millones de Euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADO RELEVANTE

IV.1. Mercado de producto

El sector económico en el que se produce la operación es el siderúrgico y, en particular, el de la fabricación y comercialización de productos largos de acero al carbono.

El acero es una aleación del hierro con otros elementos no metálicos (carbono, silicio, fósforo, azufre, etc.) y metálicos (manganeso, titanio, cromo, níquel, molibdeno, etc.), cuya composición precisa permite obtener uno u otro producto.

Los diferentes precedentes nacionales¹ y comunitarios², distinguen tres mercados de acero: aceros al carbono³, inoxidable⁴ y aleados⁵. En dichos

¹ N-03019 ARCELOR/DUFERDOFIN; N-04035 SIDERURGIA AÑON/ADA y N-04079 ARCELOR/CST, entre otros.

² Asuntos COMP/CECA. 1351 –USINOR/ARBED/ACERALIA; IV/ECSC 1268 – USINOR/COCKERILL SAMBRE y COMP/CECA. 1342 – OUTOKUMPU/AVESTA SHEFFIELD, entre otros.

³ Los aceros al carbono representan más del 90% de todos los aceros. Contienen diversas cantidades de carbono y menos del 1,65% de manganeso, 0,6% de silicio y 0,6% de cobre. Los aceros al carbono se utilizan en la fabricación de máquinas, carrocerías de automóvil, la mayor parte de las estructuras de construcción de acero, cascos de buques, somieres y horquillas, entre otros.

⁴ Los aceros inoxidables contienen cromo, níquel y otros elementos de aleación, que los mantienen brillantes y resistentes a la herrumbre y oxidación pese a la acción de la humedad, de ácidos y gases corrosivos. Se utilizan en la fabricación de tuberías, tanques de refinerías de petróleo, plantas químicas, fuselajes de aviones, cápsulas

precedentes, el SDC y la Comisión han indicado que cada uno de estos tipos de acero presenta diferencias significativas en cuanto a precios, composición química, campos de aplicación y configuración de las plantas de producción.

El SDC y la Comisión Europea han identificado dentro de los aceros al carbono dos mercados de producto diferenciados: (i) productos semi-terminados de acero al carbono y (ii) productos finales de acero al carbono.

(i) Productos semi-terminados de acero al carbono: son productos obtenidos en una primera fase de producción. No son susceptibles de empleo comercial y requieren de un proceso de laminación en caliente para la fabricación de productos acabados o finales. El acero bruto es solidificado adoptando la forma de bloques de diversos tipos, palanquillas, desbastes cuadrados o rectangulares y desbastes planos⁶.

Podría considerarse una segmentación adicional del mercado de productos semi-terminados en función de los distintos productos finales que se obtienen a partir de ellos. Así, las palanquillas, desbastes cuadrados y desbastes rectangulares se emplean en la fabricación de productos largos de acero, mientras que los desbastes planos son utilizados en la fabricación de productos planos. En varios casos⁷, la Comisión Europea ha dejado abierta una posible segmentación ulterior del mercado de productos semi-terminados en función de los dos grupos posibles de producto de destino.

(ii) Productos finales de acero al carbono laminado en caliente: la laminación en caliente consiste en hacer pasar el material –palanquillas, desbastes- entre dos cilindros o rodillos, que giran a la misma velocidad y en sentido contrario, y reducir la sección transversal del producto de acero, mediante la presión ejercida por éstos, dándole la forma definitiva⁸. Así, se obtiene una serie de productos acabados que se diferencian por su grosor, longitud y su tratamiento, en las dos categorías principales siguientes: (1) productos largos, tales como vigas, perfiles, barras, alambres, cables, alambres y mallas que se emplean fundamentalmente en la construcción e infraestructuras y (2) productos planos, tales como bobinas y láminas que se utilizan en la industria automovilística y en distintas aplicaciones industriales - electrodomésticos, envasado, ingeniería civil y construcciones mecánicas-.

En distintos precedentes comunitarios⁹, recogidos por este SDC¹⁰, la Comisión llega a la conclusión de que los productos largos y planos constituyen mercados separados pues son adquiridos con objetivos diferentes, se fabrican en trenes de laminación distintos y existen diferencias significativas en sus aplicaciones finales y precios.

espaciales, instrumentos y equipos quirúrgicos, utensilios de cocina y en arquitectura -en muchas ocasiones con motivos decorativos-, entre otros.

⁵ Los aceros aleados contienen una proporción determinada de vanadio, molibdeno y otros elementos, además de cantidades mayores de manganeso, silicio y cobre que los aceros al carbono normales. Se utilizan para fabricar engranajes y ejes de motores, cuchillos de corte y patines, entre otros.

⁶ [...].

⁷ IV/CECA. 1310 BRITISH STEEL/HOOGO VENS y COMP/M.3326 LNM/PHS.

⁸ El proceso de conformación más importante, en cuanto a la cantidad y variedad de productos de acero que comporta, es sin duda el proceso de laminación en caliente. De la producción total de acero, más del 90% se transforma por laminación en productos acabados.

⁹ IV/CECA 1269 SOLLAC/ACERALIA/SOLMED, IV/ECSC.1243 – KRUPP HOESCH/THYSSEN, COMP/ECSC.1351 USINOR/ARBED/ACERALIA.

¹⁰ N-03019 ARCELOR/DUFERDOFIN, N-04035 SIDERURGIA AÑON/ ADA, N-04079 ARCELOR/CST.

El Grupo Alfonso Gallardo¹¹ fabrica y comercializa productos largos de acero al carbono, en particular, barras corrugadas, mallas electrosoldadas y perfiles, productos planos de acero (chapas, bobinas galvanizadas y prelavadas) y tubos de acero. Por su parte, ARCELOR CORRUGADOS sólo produce barras corrugadas, mallas electrosoldadas, alambres trefilados y corrugado en rollo.

A la luz de las consideraciones anteriores, este Servicio analizará tanto el mercado de productos largos de acero al carbono como sus segmentos de barras corrugadas, mallas electrosoldadas, alambres trefilados y corrugado en rollo.

IV.2 Mercado geográfico

En virtud de los precedentes nacionales y comunitarios, se ha considerado que la dimensión geográfica del mercado de productos planos de acero al carbono es de ámbito equivalente a la UE.

Las argumentos que respaldan esta definición geográfica son los siguientes: (i) no hay barreras significativas al tráfico intracomunitario; (ii) los costes de transporte de estos productos representan entre el 5 y el 10% del coste del producto final; (iii) los precios son similares en toda la UE; y (iv) los principales productores desarrollan su actividad en prácticamente todos los Estados miembros de la UE.

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

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS RELEVANTES

V.1. Estructura de la oferta

La oferta de productos largos de acero al carbono está constituida principalmente por grandes multinacionales que disponen de plantas integradas verticalmente en las diferentes etapas del proceso de producción y transformación del acero.

El 20% de los productos largos de acero al carbono que se venden en España son importados. La UE sigue siendo el principal socio comercial de la siderurgia española, tanto en lo que se refiere al destino de las exportaciones como al origen de las importaciones. Más del 70% de nuestras importaciones proceden de la UE, destacando las que tienen su origen en Francia. Por su parte, las importaciones procedentes de países no comunitarios son crecientes.

En los últimos años, en parte 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 y hacer frente a la competencia procedente de países no europeos.

En este contexto, se han ido produciendo en Europa una serie de fusiones y adquisiciones que han desembocado en grupos de mayor tamaño: CORUS, THYSSENKRUPPSTAHL, RIVA y ARCELOR, entre otros. A pesar de este proceso

¹¹ [...].

concentrativo, los diez principales productores comunitarios de acero -incluyendo todos los productos- tan sólo representan un 25% del mercado mundial.

Actualmente, las principales empresas que desarrollan su actividad en el mercado europeo de productos largos de acero al carbono son Badische SW –uno de los grupos líderes en producción a nivel mundial-; Celsa –opera en España y en el resto de la UE-; Corus; Ferriere Nord; Ispat; Megasa –el Grupo Megasa opera en España y Portugal; Riva –cuarto productor europeo de acero y undécimo a nivel mundial-; Saarstahl –uno de los más destacados fabricantes de productos largos de acero a nivel mundial-.

Los principales proveedores del Grupo Alfonso Gallardo son [...] que representan el [...] % de su volumen de compras, respectivamente. Los proveedores más importantes de ARCELOR CORRUGADOS son [...], que representan el [...] % de su volumen de compras, respectivamente.

Las cuotas de mercado de las partes y sus competidores en los mercados comunitario y español de productos largos de acero al carbono, expresadas en volumen¹², para el período 2002-2004 quedan reflejadas en los siguientes cuadros.

¹² De acuerdo con la notificante, no existen fuentes públicas de las que puedan hacerse estimaciones de las cuotas de mercado en valor. Las partes consideran que estas cuotas no deberían diferir en gran medida de las proporcionadas en volumen.

Empresas	MERCADO DE PRODUCTOS LARGOS DE ACERO AL CARBONO EN LA UNIÓN EUROPEA					
	2002		2003		2004	
	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%
Arcelor (excepto AR)	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Riva	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Coros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Celsa	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Ispat	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Saarstahl	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Arcelor Corrugados (AR)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Alfonso Gallardo (AG)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Resto	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
Cuota Conjunta AG + AR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

Como se puede observar, la cuota conjunta de las partes en el mercado de productos largos de acero al carbono es del [0-10]%, del que [0-10] puntos corresponden a la adquirida. Si bien el Grupo Alfonso Gallardo incrementa, como resultado de la operación, su presencia en el mercado europeo, su tamaño sigue siendo sustancialmente inferior al de los principales operadores (ARCELOR o RIVA).

Por su parte, la estructura del mercado nacional de tales productos largos de acero al carbono se recoge en el siguiente cuadro:

Empresas	MERCADO DE PRODUCTOS LARGOS DE ACERO AL CARBONO EN ESPAÑA					
	2002		2003		2004	
	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%
Celsa	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
Arcelor (excepto AR)	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
Arcelor Corrugados (AR)	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Megasa	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Alfonso Gallardo (AG)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Riva	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Resto	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Cuota conjunta AG + AR	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

En el mercado español de productos largos de acero al carbono la cuota conjunta de las partes es del [10-20]%, de la que [10-20] puntos corresponden al negocio adquirido. De esta forma, el Grupo Alfonso Gallardo pasa a ser el tercer operador en el mercado nacional, por detrás de CELSA y ARCELOR.

A continuación se analiza la presencia de la entidad resultante en los distintos segmentos de este mercado. Grupo Alfonso Gallardo incrementa, mediante la adquisición de ARCELOR CORRUGADOS, su presencia en los mercados de barras corrugadas y mallas electrosoldadas y comienza a operar en los de alambres trefilados y corrugado en rollo.

La estructura del mercado nacional de barras corrugadas se recoge en el cuadro siguiente:

Empresas	MERCADO DE BARRAS CORRUGADAS EN ESPAÑA					
	2002		2003		2004	
	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%
Arcelor Corrugados (AR)	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Celsa	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Riva	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Alfonso Gallardo (AG)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Añon	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Megasa	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Resto	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Cuota conjunta AG + AR	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

En este caso, Alfonso Gallardo, con una cuota del [0-10]%, adquiere [...], ARCELOR CORRUGADOS ([20-30]%), resultando una cuota conjunta del [30-40]%, sustancialmente superior a la del segundo operador CELSA ([20-30]%).

En todo caso, en el mercado europeo, la cuota conjunta de las partes asciende a [10-20]%, por detrás de RIVA ([20-30]%) y CELSA ([10-20]%).

En suma, tras la operación, Alfonso Gallardo pasa a ser el líder destacado en el ámbito nacional y el tercer operador en el mercado europeo de barras corrugadas.

Por su parte, la situación del mercado español de mallas electrosoldadas se recoge en el cuadro siguiente:

Empresas	MERCADO DE MALLAS ELECTROSOLDADAS EN ESPAÑA					
	2002		2003		2004	
	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%
GP	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
Arcelor Corrugados (AR)	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Celsa	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Megasa	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Alfonso Gallardo (AG)	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
Resto	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
Cuota conjunta AG + AR	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

En este mercado, Grupo Alfonso Gallardo, hasta ahora el quinto operador, pasa a convertirse en el líder ([20-30]%) al adquirir ARCELOR CORRUGADOS ([10-20]%).

No obstante, la cuota conjunta de las partes en el mercado europeo de mallas electrosoldadas es del [0-10]%, muy por detrás de operadores como Riva ([20-30]%), Van Merkstein ([10-20]%) o Badische SW ([10-20]%).

Por último, Alfonso Gallardo, como consecuencia de la operación pasa a estar presente en dos mercados en los que no operaba con anterioridad: alambres trefilados y corrugado en rollo.

Empresas	MERCADO DE ALAMBRES TREFILADOS EN ESPAÑA					
	2002		2003		2004	
	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%
Celsa	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
GP	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Arcelor Corrugados	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Megasa	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Treosa	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Resto	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

En el caso del alambre trefilado, Grupo Alfonso Gallardo asume la cuota del [10-20]% de ARCELOR CORRUGADOS y, por tanto, la condición de tercer operador. Por otra parte, la cuota del negocio adquirido en el mercado europeo de alambres trefilados es de sólo un [0-10]%.

Empresas	MERCADO DE CORRUGADO EN ROLLO EN ESPAÑA					
	2002		2003		2004	
	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%	Miles Tn.	%
Celsa	[...]	[40-50]	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]
Megasa	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Arcelor Corrugados	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Resto	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

En el mercado de corrugado en rollo se produce una situación similar. La adquirente asume las cuotas del [10-20]% en el mercado nacional y del [0-10]% en el europeo, correspondientes al negocio adquirido.

V.3 Estructura de la demanda y de la distribución

La forma habitual de comercializar los productos largos de acero al carbono es a través de la venta directa a grandes almacenistas. Las empresas siderúrgicas disponen de departamentos de comercialización y cuentan con agentes para identificar clientes pequeños y medianos en países distantes de los puntos de producción. Los contratos de distribución no suelen ser ni en exclusiva ni a largo plazo.

Así pues, la demanda de productos largos de acero al carbono está constituida por grandes almacenistas que desarrollan su actividad ya sea de manera independiente o integrados en grupos de sociedades o centrales de compras y se

abastecen de proveedores localizados en España o en otros Estados miembros de la UE. Normalmente, los almacenistas disfrutaban de elevadas cuotas en los mercados locales correspondientes lo que les proporciona cierto poder de negociación.

Los principales clientes del Grupo Alfonso Gallardo y de ARCELOR CORRUGADOS son grandes empresas que gozan de un sólido conocimiento del mercado. El cliente más importante del Grupo Alfonso Gallardo es [...] que absorbe el [...] de su volumen de ventas. Los principales clientes de ARCELOR CORRUGADOS son [...] que absorben [...] de su volumen de ventas, respectivamente.

V.4.- Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Los precios de los productos largos de acero al carbono vienen determinados por el coste de las materias primas (como la chatarra), los costes fijos de transformación, los de transporte¹³ y los márgenes comerciales.

Los costes de transporte representan entre el 5% y el 10% del precio final del producto. Los márgenes comerciales varían en función de los precios existentes en el mercado internacional y de las condiciones particulares negociadas con cada cliente. La transparencia en cuanto a los niveles actuales de precios es limitada, pues son negociados de forma individual entre cada proveedor y sus clientes, con una periodicidad corta, generalmente mensual y, en ocasiones, pedido a pedido.

En el mercado de productos largos de acero al carbono se compite fundamentalmente en precios ya que la calidad de los productos fabricados por los distintos operadores es homogénea. Los productos están normalizados, exigiéndose la certificación del cumplimiento de la normativa sectorial. Adicionalmente, también se compite en servicios prestados, esto es, en la capacidad de servir los productos en el plazo requerido por el cliente.

En 2004, el mercado siderúrgico se ha visto afectado por las variaciones de coste de las materias primas. La fuerte demanda de países como China, India y Estados Unidos durante el primer cuatrimestre del año 2004 impulsó al alza el precio de la chatarra en todo el mundo. Como consecuencia de este fuerte incremento de costes, el precio de los productos largos de acero al carbono y, en concreto, de la barra corrugada y de la malla electrosoldada evolucionó al alza en los primeros meses del año. En el segundo semestre de 2004 la demanda mundial de materia prima no fue tan elevada y, en consecuencia, los precios de venta de los productos siderúrgicos se moderaron.

V.5. Barreras a la entrada

Según la notificante, no hay barreras significativas de entrada en el mercado de los productos largos de acero al carbono, al margen del desembolso para construir una instalación de producción siderúrgica. En efecto, la materia prima para la fabricación de estos productos es de fácil acceso. Además, se trata de productos estándar cuya tecnología está disponible a nivel mundial y que se comercializan a través de la venta

¹³ Casi todas las ventas se realizan entregando el producto en el almacén del cliente, por lo que el precio normalmente también incluye el coste del porte hasta el almacén.

directa a grandes almacenistas. Por último, los costes de transporte son reducidos y no hay barreras arancelarias a la importación en la UE.

Recientemente, ARCELOR CORRUGADOS ha desarrollado nuevos productos que presentan unas características de calidad mejoradas. ARCELOR CORRUGADOS destina a I+D algo menos del [...] de sus ingresos anuales por volumen de ventas. A pesar de ello, la notificante señala que las actividades de I+D son un elemento importante en la fabricación del acero pues fomentan la creación de nuevos productos adaptados a las exigencias de los clientes y potencian el desarrollo de nuevas tecnologías ahorradoras de materia prima y energía.

La notificante cita como ejemplo de la expugnabilidad del mercado el caso de Siderúrgica Añón, S.A., que comenzó a producir en 2002. Un año más tarde alcanzaba una facturación de 190 millones de euros. En 2004, compró la empresa Aciérie de l'Atlantique, S.A.S.¹⁴, adquiriendo una cuota de mercado en barras corrugadas del [0-10]% en España.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre las sociedades ARCELOR CORRUGADOS AZPEITIA, S.L., ARCELOR CORRUGADOS GETAFE, S.L. y ARCELOR CORRUGADOS LASAO, S.L. (ARCELOR CORRUGADOS) por parte de NUEVA BALBOA, S.L., matriz del Grupo Alfonso Gallardo

Las partes producen y comercializan productos largos de acero al carbono. Así, como consecuencia de la operación notificada, el Grupo Alfonso Gallardo pasa a ser el segundo operador en el mercado español de productos largos de acero al carbono con una cuota del [10-20]%, de la que [10-20] puntos proceden del negocio adquirido, por detrás de CELSA ([30-40]%) y por delante de ARCELOR ([10-20]%). No obstante, la cuota de Alfonso Gallardo en el mercado europeo será del [0-10]%, a gran distancia de operadores como ARCELOR ([10-20]%) o RIVA ([10-20]%).

En particular, la actividad de las partes coincide, en los mercados de barras corrugadas (con una cuota conjunta del [30-40]%) y de las mallas electrosoldadas ([20-30]% de cuota conjunta) en los que Alfonso Gallardo pasa a adquirir la condición de primer operador nacional, si bien sus cuotas en el mercado europeo son sustancialmente inferiores. Adicionalmente, Alfonso Gallardo adquiere una cuota del [10-20]% en los mercados de alambres trefilados y corrugado en rollo en los que no está presente.

Los principales competidores del Grupo Alfonso Gallardo en los mercados considerados son grandes compañías de escala al menos europea e integradas verticalmente. Muchos de ellos presentan una capacidad de producción, volúmenes de venta y una presencia geográfica muy superior a la del Grupo Alfonso Gallardo.

Adicionalmente, se debe considerar que el ámbito geográfico de los mercados analizados es supranacional. El importante flujo de importaciones ejerce un papel compensador de cualquier tentativa por parte de un productor con cuotas elevadas en España de actuar de forma independiente a sus competidores.

¹⁴ N-04035 SIDERÚRGICA AÑÓN/ADA.

Por su parte, la demanda de productos largos de acero al carbono está integrada por grandes compañías –almacenistas- que suelen disfrutar de elevadas cuotas en los mercados locales correspondientes lo que les proporciona cierta capacidad de negociación. No son frecuentes en el sector los contratos de distribución en exclusiva, ni tampoco a largo plazo, por lo que los clientes puedan cambiar de proveedor con cierta facilidad.

Por tanto, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

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.