DI 516
Carc. SDS.

"2005 - Año de homenaje a Antonio Berni"

Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica

.197

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 962

BUENOS AIRES, - 9 NOV 2005

VISTO el Expediente N° S01:0161328/2005 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, y

CONSIDERANDO:

Que el Artículo 58 de la Ley N° 25.156 faculta a la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 22.262 a intervenir en las causas que se inicien durante la vigencia de la primera de las normas legales citadas, subsistiendo sus funciones hasta que se constituya y se ponga en funcionamiento el TRIBUNAL NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION.

Que, en consecuencia, las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARIA DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6° a 16 y 58 de dicha ley.

Que las presentes actuaciones dan cuenta de la notificación presentada en los términos del referido Artículo 8° de la Ley N° 25.156, con relación a la operación de concentración económica consistente en: a) la venta por parte de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. a SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL de las acciones representativas del CIEN POR CIENTO (100%) del capital social y votos de IMPECO S.A., b) la transferencia a título de venta por parte de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. a SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA

INDUSTRIAL Y COMERCIAL del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. que se explota en la planta de producción de tubos de aceros ubicada en la Ciudad de Rosario, Provincia de SANTA FE, y c) la transferencia a título de venta por parte de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. a SIAT S.A. del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. que se explota en la planta de producción de tubos de aceros ubicada en la Localidad de Villa Constitución, Provincia de SANTA FE, acto que encuadra en el Artículo 6°, incisos b) y c) de la Ley N° 25.156.

Que con fecha 4 de noviembre de 2005, el grupo comprador presentó ante la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA un compromiso mediante el cual: a) SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL se obliga a ofrecer bobinas de chapa (tanto laminada en caliente como laminada en frío) a los productores actuales y potenciales de tubos con costura y de perfiles conformados no vinculados en condiciones no discriminatorias respecto de las concedidas a sí misma o a sus vinculadas o controladas, salvo, estrictamente, las fundadas en los usos y costumbres habituales en el comercio de estos productos; y b) SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL y SIAT S.A. se obligan a mantener registros e información contable específica referida a la unidad de negocios que produce tubos con costura y perfiles conformados, de forma que sea posible analizar y comparar, en cualquier momento y sobre bases homogéneas, los precios y demás condiciones de las bobinas de acero (tanto laminado en caliente como laminado en frío) comercializadas a terceros no vinculados fabricantes de tubos con costura y perfiles conformados, con los precios y condiciones con las que el grupo se autoprovee del mencionado insumo, así como evaluar el desempeño económico de esas unidades de negocios.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 964

Que la operación de concentración económica que se notifica no infringe el Artículo 7° de la Ley N° 25.156 al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que el suscripto comparte los términos del dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como Anexo I y es parte integrante de la presente resolución.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en los Artículos 13 y 58 de la Ley N° 25.156.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA

RESUELVE:

ARTICULO 1°.- Autorízase la operación de concentración notificada, consistente en: a) la venta por parte de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. a SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL de las acciones representativas del CIEN POR CIENTO (100%) del capital social y votos de IMPECO S.A., b) la transferencia a título de venta por parte de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. a SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. que se explota en la planta de producción de tubos de aceros ubicada en la Ciudad de Rosario, Provincia de SANTA FE, y c) la transferencia a título de venta por parte de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. a SIAT S.A. del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. que se explota en la planta de producción de tubos de

Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 965

aceros ubicada en la Localidad de Villa Constitución, Provincia de SANTA FE; en los términos en que ha sido notificada y conforme al compromiso asumido por SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL y SIAT S.A., todo ello de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13, inciso a) de la Ley Nº 25.156.

ARTICULO 2°.- Instrúyase a la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, a poner en práctica un esquema de monitoreo de los mercados de chapa laminada en caliente y de chapa laminada en frío con destino a los mercados de tubos con costura y perfiles conformados, así como un seguimiento selectivo de estos últimos.

ARTICULO 3°.- Considérase parte integrante de la presente resolución al dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARIA DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, de fecha 4 de noviembre de 2005, que en OCHENTA Y TRES (83) fojas autenticadas se agrega como Anexo I a la presente medida.

ARTICULO 4°.- Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCION SCT N°. 1 9 7

Dr. LEONARDO MADCUR
SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 966

I. DESCRIPCION DE LA OPERACION Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES 4

1. La Operación. 4

2. La actividad de la partes. 5

II. ENCUADRAMIENTO JURIDICO. 7

III. PROCEDIMIENTO. 7

IV. EVALUACIÓN DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN NOTIFICADA 12

1. Descripción general de la industria siderúrgica y su proceso productivo 12

i. Acería 14

ii. Laminación 18

iii. Integracion vertical 21

2. Naturaleza de la Operación 22

3. Definición del mercado relevante. 27

i. Mercado relevante del producto 27

a). Mercado de tubos para conducción de gas y petróleo de diámetro menor a 6 pulgadas. 27

b). Mercado de tubos estructurales LAC 29

c). Mercado de tubos estructurales LAF 30

d). Mercado de perfiles conformados 31

e). Mercado de chapa laminada en caliente 31

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

JAVIER SALDIAS HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

f). Mercado de chapa laminada en frío 33

g). Mercado de tubos para uso eléctrico 33

h). Mercado de tubos para gas domiciliario 34

i). Mercado de tubos para conduccion de fluidos industriales 35

ii. Mercado geográfico relevante 36

4. Participantes y cuotas del mercado 37

i. Participantes 37

ii. Cuotas de mercado 37

5. Evaluación de los efectos de la operación sobre la competencia. 38

i. Efectos horizontales 38

a). Mercado de tubos para conducción de gas y petróleo. 39

b). Mercado de tubos estructurales LAC 40

c). Mercado de tubos estructurales LAF 42

d). Mercado de perfiles conformados 44

e). Evaluación de los efectos horizontales y barreras a la entrada 46

ii. Efectos verticales 49

a). Mercados de insumos o 'aguas arriba' 50

i) Chapa laminada en caliente 50

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 968

ANEXO I

ii) Chapa laminada en frío 53

b). Mercados de 'aguas abajo' 54

c). Evaluación de los efectos verticales 57

i) Evolución reciente de la provisión de chapa laminada 59

ii) Las importaciones 66

iii) Los efectos de la operación sobre la provisión de chapa 69

V. CONSIDERACIONES FINALES 72

VI. COMPROMISO 81

VII. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS 82

VIII. CONCLUSIONES 82

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 969

.197

Ref.: Expte. S01:01610328/2005 (Conc. 505) SB-IA-FB/HS

DICTAMEN N° 516

BUENOS AIRES, 4 NOV 2005

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° S01:01610328/2005 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN, caratulado "ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A., IMPECO S.A., SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL Y SIAT S.A. s/ NOTIFICACION ARTICULO 8° LEY 25.156 (CONC. 505)".

I. DESCRIPCION DE LA OPERACION Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

1. La Operación.

1. La operación de concentración que se analiza consiste en:

2. La venta por parte de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. (en adelante "ACINDAR") a SIDERAR SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL Y COMERCIAL (en adelante "SIDERAR") y la adquisición por ésta, de las acciones representativas del 100% del capital social y votos de IMPECO S.A (en adelante "IMPECO")

3. La transferencia a título de venta por parte de ACINDAR a SIDERAR del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR (incluyendo sus activos - tangibles e intangibles - y los pasivos que las partes

LS COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 810

ANEXO 2

.197

acuerden) que se explota en la planta de producción de tubos de aceros ubicada en Rosario, Provincia de Santa Fe.

4. La transferencia a título de venta por parte de ACINDAR a SIAT S.A. (en adelante "SIAT") del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR (incluyendo sus activos - tangibles e intangibles - y los pasivos que las partes acuerden) que se explota en la planta de producción de tubos de aceros ubicada en Villa Constitución, Provincia de Santa Fe.

2. La actividad de la partes.

5. **ACINDAR:** se trata de una sociedad que se dedica a la actividad siderometalúrgica, en particular la producción y comercialización de productos de aceros no planos. Se encuentra controlada por Belgo Siderurgia S.A. (antes denominada BMP Siderurgia S.A.) la cual es titular de acciones que representan aproximadamente el 73% del capital social y votos, que a su vez pertenece indirecta y directamente al grupo ARCELOR de Europa con sede en Luxemburgo.

6. ACINDAR ejerce control efectivo sobre las siguientes sociedades: a) Abemex S.A.; b) Acindar do Brasil Ltda.; c) Acindar Uruguay I.A..A..S.A.; d) Agrinsa Agroindustrial S.A.; e) Comercial Bagual Ltda.; f) Impeco S.A.; g) Central Pedro de Mendoza S.A.; h) Fortunato Bonelli y Cia. S.A. y i) Elmec S.A..

7. **IMPECO:** se trata de una sociedad que se dedica a la actividad siderometalúrgica, en particular la producción y comercialización de tubos estructurales con costura. Se encuentra controlada por ACINDAR con una participación accionaria sobre el capital social del 99,99%.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSIN
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 971

197

8. **SIDERAR:** se trata de una sociedad que se dedica a la promoción, construcción y explotación de plantas siderúrgicas, elaboración y comercialización de arrabio, acero, hierro y productos siderúrgicos, en particular laminados planos. Se encuentra controlada por Industrial Investments Inc., con una participación accionaria con derecho a voto del 50,75%.

9. SIDERAR ejerce control efectivo sobre: a) Comesi San Luis S.A.I.C., sociedad dedicada a la producción de chapas laminadas en frío y/o en caliente revestidas o no, conformadas y/o flejadas, con un participación accionaria del 99% y b) Prosid Investments S.C.A., cuya actividad principal es la participación accionaria en sociedades y toda clase de operaciones financieras, con una participación accionaria del 99.993%.

10. Asimismo, SIDERAR, se encuentra vinculada con: a) Compañía Afianzadora de Empresas Siderúrgicas S.G.R., con una participación accionaria del 38,8893% en carácter de socio protector. Su principal objeto es el de otorgar garantías a sus socios participes para facilitar o permitir su acceso al crédito bancario para la compra de materia prima siderúrgica de origen nacional y el de brindarles asesoramiento técnico, económico y financiero y b) Information System and Technologies N.V., con una participación accionaria del 25%, cuya principal actividad es la prestación de servicios informáticos de desarrollo, asesoramiento, comercialización, planeamiento y consultoría.

11. **SIAT:** se trata de una sociedad dedicada a la fabricación de tubos con costura de cualquier material y destino incluyendo todas las ramas de las industrias metalúrgicas, siderometalúrgicas, plásticas y actividades industriales conexas. Se encuentra controlada por Siderca S.A.I.C., cuya actividad principal es la fabricación, elaboración, transformación y comercio de acero y de hierro y de productos semielaborados y terminados de hierro y acero, con una participación accionaria del 70%.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 512

12. SIAT posee una participación accionaria del 9,05% en Compañía Afianzadora de Empresas Siderúrgicas S.G.R, en carácter de socio protector. El principal objeto de la S.G.R. es la de otorgar garantías a sus socios partícipes para facilitar o permitir su acceso al crédito bancario y, además, brindar asesoramiento técnico, económico y financiero.

II. ENCUADRAMIENTO JURIDICO.

13. Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

14. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 6° inciso b) y c) de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.

15. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volúmen de negocios total de la firma involucrada como compradora, a nivel nacional, supera el umbral establecido en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO.

16. Con fecha 19 de Mayo de 2005 las empresas ACINDAR, SIDERAR, IMPECO y SIAT notificaron la operación de concentración económica de acuerdo a lo establecido en la resolución 40/2001, realizando en igual oportunidad la presentación del Formulario F1 y F2.

17. Analizada la información suministrada por las notificantes, esta Comisión Nacional entendió que la presentación no satisfacía los requerimientos

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 973

ANEXO 1

establecidos en el Formulario F1, por lo que procedió a realizar las observaciones pertinentes que fueron notificadas a las presentantes el día 27 de Mayo de 2005, suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.

18. Con fecha 31 de Mayo de 2005 se resolvió rechazar la solicitud de confidencialidad efectuada por las empresas notificantes que fue notificada los día 2 y 3 de Junio de 2005 a las empresas SIDERAR y SIAT y ACINDAR e IMPECO respectivamente.

19. En la misma fecha se tuvo por acreditada la personería de la Dra. Marcela Inés Anchava, por las empresas ACINDAR e IMPECO, el Dr. Martín C. Arriola y las Dras. Sara Palacio, María Piffaretti y María F. Talarico, por la empresa SIDERAR.

20. El día 8 de Junio de 2005 se presentó a prestar declaración testimonial el Sr. Roberto Guillermo Correa, en su calidad de empleado de IMCAYPER SA.

21. Con fecha 8 de Junio de 2005 la Dra. Marcela Inés Anchava, en su carácter de apoderada de ACINDAR e IMPECO, solicitó que en el dictamen se omita transcribir ciertos datos aportados por tratarse de información sensible de las compañías.

22. El día 10 de Junio de 2005 se rechazó la solicitud mencionada en el párrafo precedente, remitiendo a la resolución de fecha 31 de Mayo del corriente.

23. Con fecha 13 de Junio de 2005, los Sres. apoderados de las empresas notificantes procedieron a contestar las observaciones realizadas al Formulario F1.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 974

ANEXO 1

24. Analizada la información suministrada por las notificantes (PONER FS.), esta Comisión Nacional entendió que la presentación no satisfacía los requerimientos realizados con fecha 27 de Mayo de 2005, por lo que procedió a realizar nuevas observaciones que fueron notificadas a las presentantes el día 17 de Junio del corriente, suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.

25. El día 22 de Junio de 2005 se procedió a cerrar el acta de la audiencia testimonial fijada para la fecha ante la incomparecencia del Sr. Gerente de Compras de la empresa THUBIER SA, quien fuera oportunamente citado.

26. El día 23 de Junio de 2005 se presentó a prestar declaración testimonial el Sr. Marcelo Emilio Ferrando, en su calidad de Gerente General de la empresa TUBOS ARGENTINOS SA.

27. Con fecha 24 de Junio de 2005 los Sres. apoderados de las empresas notificantes procedieron a contestar las segundas observaciones realizadas al Formulario F1.

28. Con fecha 29 de Junio de 2005 se tuvo por aprobado el Formulario F1 y se procedió a observar el Formulario F2, suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.

29. Con fecha 30 de Junio de 2005 las empresas notificantes fueron notificadas de las observaciones mencionadas en el párrafo precedente.

30. Con fecha 7 de Julio de 2005 los Sres. apoderados de las empresas notificantes solicitaron la confidencialidad correspondiente al Formulario F2, acompañada en un sobre junto con la presentación inicial de fecha 19 de Mayo del corriente

LS COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 975

31. Con fecha 12 de Julio de 2005 se hizo lugar al pedido de confidencialidad mencionado en el párrafo precedente.

32. Con fecha 13 de Julio de 2005, los Sres. apoderados de las empresas notificantes procedieron a contestar las observaciones realizadas al Formulario F2.

33. El día 21 de Julio de 2005 se procedió a cerrar el acta de la audiencia testimonial fijada para la fecha ante la incomparecencia del Sr. Gerente Comercial de la empresa ORTIZ Y CIA SA, quien fuera oportunamente citado.

34. Analizada la información suministrada por las notificantes esta Comisión Nacional entendió que la presentación no satisfacía los requerimientos realizados con fecha 29 de Junio de 2005, por lo que procedió a realizar nuevas observaciones que fueron notificadas a las presentantes el día 28 de Julio del corriente, suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.

35. El día 2 de Agosto de 2005 se agregó la nota presentada por el Sr. Hernán J. López, en representación de ORTIZ Y CIA SA, en la cual manifestó la imposibilidad de asistir a la audiencia fijada para el 28 de Julio.

36. Con fecha 5 de agosto de 2005 los Sres. apoderados de las empresas notificantes procedieron a contestar las segundas observaciones realizadas al Formulario F2.

37. Analizada la información suministrada por las notificantes, esta Comisión Nacional entendió que la presentación no satisfacía los requerimientos realizados con fecha 27 de Julio de 2005, por lo que procedió a realizar nuevas observaciones que fueron notificadas a las presentantes los días 24 (SIDERAR –

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 976

ANEXO 1

SIAT) y 25 (ACINDAR – IMPECO) de Agosto del corriente, suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.

38. Con fecha 30 de Agosto de 2005, el Dr. Néstor Armando Ciabattoni, en su carácter de apoderado de CRESATA SA, formuló oposición a la presente concentración económica.

39. Con fecha 8 de Septiembre de 2005, el Dr. Néstor Armando Ciabattoni, en su carácter de apoderado de CRESATA SA, solicitó pronto despacho y notificación de lo resuelto con respecto a la presentación mencionada en el párrafo precedente.

40. El día 27 de Septiembre de 2005, CRESATA S.A., fue notificada de las providencias de fecha 6 y 22 de Septiembre del corriente.

41. El día 29 de Septiembre de 2005 fue agregada la contestación efectuada con fecha 23 de Septiembre del corriente por los Sres. apoderados de las empresas notificantes, con respecto a la oposición a la concentración económica realizada por CRESATA S.A..

42. En la misma fecha se solicitó a las empresas notificantes la presentación de la versión mas reciente o aproximada del documento en el cual se instrumentará la operación notificada, suspendiendo el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.

43. Con fecha 7 de Octubre de 2005 los Sres. apoderados de las empresas notificantes procedieron a contestar lo requerido en el párrafo precedente. Analizada la presentación suministrada se consideró necesario solicitar nueva información, la que se ordeno con fecha 11 de Octubre del corriente,

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 917

ANEXO 1 .197

suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.

44. Con fecha 17 de octubre las empresas notificantes contestaron las observaciones señaladas, y el 24 de octubre hicieron una presentación aclaratoria. A partir de esta última se tuvo por completado satisfactoriamente el F.2, reanudándose el cómputo del plazo. Con fecha 4 de noviembre los adquirentes presentaron un compromiso en relación a la operación.

IV. EVALUACIÓN DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN NOTIFICADA

1. Descripción general de la industria siderúrgica y su proceso productivo

45. En el presente apartado se realizará una breve descripción del funcionamiento general de la industria siderúrgica; sin entrar, aquí, en la consideración de los mercados relevantes involucrados en la operación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

46. El sector siderúrgico es uno de los sectores más importantes de la economía de cualquier país dada la amplia utilización que este tipo de insumos tiene en múltiples actividades productivas. El gran tamaño e importancia de esta industria imponen una constante investigación y optimización de sus procesos. Si bien cada economía adapta a sus propias características particulares la tecnología a utilizar existe un conocimiento común internacional de los procesos productivos para hacer el acero.

47. Esta industria tiene una estructura de costos con rendimientos crecientes a escala. La economía de escala se obtiene por la existencia de importantes costos fijos que se deben erogar en la capacidad instalada de la empresa. Los costos fijos se erogan solo una vez en el período y no dependen directamente de la

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 978

ANEXO 1

cantidad producida por lo que a medida que se produzca una mayor cantidad de unidades de bienes, el costo medio de cada producto cae, permitiendo obtener eficiencias que se traducen en un menores costos unitarios.

48. El insumo capital constituye la mayor parte de los costos fijos. Este costo está compuesto por importantes inversiones en estructura, plantas, galpones y maquinaria para poner en funcionamiento una planta siderúrgica.

49. Los factores que tienen que ver con los equipos y las maquinarias poseen en general un precio internacional y por ende, sus costos están afectados por la evolución del tipo de cambio nominal. La mayor parte de estos productos se proveen en mercados externos tales como Europa, Estados Unidos o Asia.

50. Los principales insumos en la producción de acero son el Hierro, tanto en mineral como en chatarra (dependiendo de cuán integrado esté el proceso), el carbón, el coque (en el caso de altos hornos), el gas y la electricidad (en el caso de Horno Eléctrico). Las economías de escala del sector reflejan la importancia de la maquinaria y de los equipos, que representan altos costos fijos y sumas significativas de inversión.

51. Desde el punto de vista del proceso productivo, la siderurgia se caracteriza por ser una industria multiproducto que abastece de bienes a muchos sectores importantes de la economía de los países, como por ejemplo la construcción, la industria automotriz, la de maquinaria agrícola y otras industrias manufactureras. Los productos de la industria siderúrgica se suelen clasificar, en función de sus formas básicas, en productos planos, productos no planos y tubos sin costura.

52. El proceso productivo comienza a partir del suministro de las materias primas para la producción del Acero. El principal insumo es el hierro que se puede obtener en su estado natural, Mineral de Hierro, o combinado con otros

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN
FOLIO
Nº 919

elementos mediante la compra en el mercado de chatarra proveniente de desarmaderos, desguaces, etc.. Si bien generalmente el mercado interno es el que provee la chatarra, en algunos países es común importar la misma de regiones aledañas. La ventaja de la chatarra respecto del mineral de hierro radica en que usualmente posee un menor costo y en que se puede utilizar como insumo directamente en la producción de acero. Sin embargo la oferta de este producto está restringida por su disponibilidad en los mercados locales o de países cercanos, siendo, algunas veces, escaso su stock.

53. El resto de los insumos necesarios dependen directamente del proceso productivo a utilizar, aunque de los mismos se pueden destacar el carbón, la electricidad, el gas y varios aleantes.

i. Acería

54. El proceso de Acería, donde se produce el acero crudo, puede ser realizado con diferentes tecnologías, que con diferencias en el proceso obtienen el mismo producto final. Las dos tecnologías más utilizadas en el mercado argentino y latinoamericano, Alto Horno y Horno Eléctrico, presentan condiciones técnicas y económicas diferentes. Por un lado, el Alto Horno requiere una gran inversión en capital y en maquinaria que insume una enorme inversión inicial, sustancialmente mayor a la tecnología de hornos eléctricos. Sin embargo, el menor costo variable y la mayor economía de escala mejora la perspectiva del Alto Horno, que compensa, tornando similares en términos de costos a ambas tecnologías[1].

55. La producción de acero a través del Alto Horno se divide en dos etapas: la etapa de reducción en la cual el mineral de hierro se mezcla con coque a elevadas

[1] Las condiciones de costos en cada caso dependen de la disponibilidad de insumos para cada proceso productivo, como así también del uso de la capacidad de cada tecnología.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 980

temperaturas en el alto horno cambiando su estado para formar el arrabio líquido; y el convertidor, donde se mezcla con chatarra, carbón e insumos básicos para formar el acero líquido básico. En la última se va calibrando el contenido justo de carbono que se necesita para la formación posterior del acero. Luego de este proceso, el acero se termina de producir en el horno cuchara donde se le agregan las aleaciones necesarias según la calidad de acero que se quiera producir.

56. En el caso de la vía del Horno Eléctrico existe un posible paso previo que se denomina Reducción Directa en el que se reduce el mineral de hierro con gas natural, purificándolo y transformándolo en hierro esponja o peletz. Ya en el Horno Eléctrico se introduce el hierro esponja con Chatarra, o sólo Chatarra (en caso de no contarse con la reducción directa) y se los somete a fuertes corrientes de electrones, generando grandes temperaturas que funden el material. Asimismo dentro del horno se controla el porcentaje de carbono que se desea conservar. Luego de este proceso se introduce el acero líquido en hornos cucharas para su posterior tratamiento y formación de acero.

57. Tanto la tecnología de Altos Hornos como la tecnología de Hornos Eléctricos utilizan el horno cuchara luego de producir el acero líquido básico. Este proceso es uno de los últimos grandes avances en el proceso siderúrgico. A través de él se puede hacer un uso más eficiente y un mejor planeamiento del proceso siderúrgico, aumentando la productividad de toda la empresa.

58. El Horno Cuchara es donde se define la composición final del acero. Al acero líquido se le pueden agregar aleantes tal como el niobio, cromo, níquel, molibdeno, tungsteno, vanadio, silicio, aluminio, etc., según las características del acero que se desee obtener. Las características del acero dependen a su vez de las funciones que el producto final deba cumplir.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 981

ANEXO 1 . 197

59. Esta etapa del proceso productivo es técnica y económicamente relevante. Técnicamente es donde se debe establecer qué cualidades tendrá una partida de acero. En una etapa previa al horno cuchara se decide cuál será la cantidad total de acero líquido necesaria, mientras que en esta etapa se establece cómo se divide el acero líquido, es decir, qué cantidad de acero de cada calidad se debe producir y cómo se asignará a cada partida.

60. Económicamente, la etapa del horno cuchara es la que muestra las limitaciones productivas que tiene una empresa en las decisiones de alterar su producción de acero.

61. Este avance tecnológico ha permitido agilizar la adaptación y cambio de la calidad del acero a los requerimientos productivos, de esta forma permite producir una mayor variedad de aceros para diferentes usos. Sin embargo, esta ampliación en las variedades no es gratuita, ya que para producir acero con distintas calidades se debe parar el proceso, generando ineficiencias (mermas en la producción o partidas de menor calidad.)

62. Según la composición química del acero que se haya obtenido los mismos se clasifican en dos grupos. Los aceros comunes al carbono y los aceros aleados. Los primeros son los que poseen carbono, silicio y manganeso en bajos porcentajes. Estos materiales les otorgan las propiedades necesarias para su posterior uso, como en el caso de hierro para hormigón armado. Los segundos son los que posee además del carbono otros aleantes (niobio, cromo, etc.) que les confieren las propiedades particulares requeridas.

63. El siguiente proceso, con el cual concluye la etapa de acería, es la Colada Continua y tiene por objetivo solidificar el acero finalmente producido. Luego de que se haya obtenido en el Horno Cuchara la calidad planificada va tomando forma a través de un proceso continuo a medida que es depositado en cintas,

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 982

ANEXO 1 . 197

transportadoras. En esta etapa se determinan el tamaño y la forma del acero, de acuerdo a los productos que se elaborarán a partir de éste. Dependiendo de la forma dada al acero se lo denomina slab, palanquilla, planchón, llantones, etc. En el caso de los laminados no planos se utilizan las palanquillas que son lingotes de perfil cuadrado (o rectangulares) de entre unos 10 a 15 centímetros por lado, mientras que para los laminados planos podemos tener slabs o planchones según el derivado que se desea obtener, siendo el segundo más ancho que el primero y ambos más anchos que la palanquilla. Para los tubos con costura o planchuelas se utilizan los slabs.

64. Cabe destacar que los productos derivados de la siderurgia no son productos finales que se venden al consumidor individual, sino que son insumos que se utilizan en otras industrias.

65. Más aún, dentro de la propia rama siderúrgica existe una clasificación que divide sus productos en terminados y semiterminados, haciendo referencia a si los productos siderúrgicos están disponibles para que se los utilicen en algún otro sector productivo de la economía o si requieren, previamente, de algún otro proceso dentro de la misma industria.

66. Entre los productos semiterminados se destacan las palanquillas redondas y cuadradas, los planchones, los llantones y los slabs, que constituyen el acero de diferentes calidades en diferentes tamaños. En general dichos productos tienen una longitud de 16 metros de largo y difieren en las dimensiones del perfil. Mientras que las palanquillas tienen un perfil cuadrado que puede variar según el caso (digamos de 100 x 100 mm), los slabs y los planchones presentan perfiles rectangulares de diferentes medidas. La diferencia entre ambos se centra principalmente en el ancho de cada uno de ellos: El slab presenta un perfil de aproximadamente 150mm de alto y 500mm de ancho, mientras que el planchón puede llegar a tener 200mm de altura y 1600mm de ancho.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 983

ANEXO 1 . 197

67. En el caso de la industria siderúrgica de nuestro país, los dos principales referentes del sector son el grupo ACINDAR y el grupo SIDERAR. Si bien, en el caso de la elaboración de productos no planos existen otras firmas menores con actividades en el país, estas dos empresas representan más del 90% de la producción de acero en el país.

68. ACINDAR es una empresa productora de laminados no planos que cuenta con un proceso productivo integrado verticalmente. El proceso se inicia con la reducción directa del mineral de hierro (que importa de Brasil). Posteriormente, en hornos eléctricos de arco obtiene el acero a partir del hierro esponja y de chatarra. El principal producto semielaborado de ACINDAR es la palanquilla.

69. Por su parte, el grupo SIDERAR se dedica a la fabricación de productos planos mediante la técnica de Alto Horno, y también está integrado verticalmente desde la etapa de adquisición del mineral de hierro. Los principales productos semielaborados del grupo SIDERAR son los planchones.

II. Laminación

70. Luego de obtenerse el acero de la calidad requerida en la acería, este se transforma en el insumo fundamental en el tren de laminación en caliente. Los trenes de laminación en caliente utilizan la misma tecnología para la producción tanto de productos planos como no planos aunque difieren sustancialmente en la maquinaria necesaria para cada uno de los tipos de productos terminados que se deseen obtener. Un tren de laminación se compone de las siguientes partes: 1- Un Horno de calentamiento, que generalmente utiliza gas; 2- Un tren, que traslada la barra calentada en el Horno a 800 – 1000 grados centígrados hasta que obtiene la forma final; 3- Varias cajas laminadoras con rodillos, que van moldeando la barra a medida que es trasladada por el tren hasta obtener la

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 984

forma deseada, 4- Un sistema de Refrigeración, que mantiene constante la temperatura del tren de laminación.

71. La principal diferencia que surge entre los trenes de laminación para los diferentes tipos de productos terminados se centra en la parte del tren transportador y en las cajas de laminación. Los productos planos necesitan un tren de laminación acorde con el ancho de las chapas o productos finales (de la laminación en caliente.) Por otro lado los productos no planos o "largos" tienen un tren bastante más angosto para que la palanquilla se traslade mientras se la deforma en busca del producto final.

72. Esta diferencia es importante a la hora de definir (desde el punto de vista económico y tecnológico) las posibilidades competitivas de una empresa que tiene un tren determinado respecto de la entrada en otro mercado en el que esta no participa.

73. Por otro lado, un tren de laminación no se utiliza, en general, para hacer una sola clase de productos. Por ejemplo, un tren para productos no planos puede compartirse en la producción de diferentes clases dentro de estos, o de diferentes medidas dentro de cada clase. Para cada producto y para cada medida se utilizan rodillos distintos. De esta forma cuando se pasa de producir un bien a otro hay que parar el tren y cambiar los rodillos específicos para el bien que se desea obtener y por ende se generan ineficiencias[2]. Pero, al igual que en el caso del Horno Cuchara con la calidad del acero, dejar de producir un artículo para producir otro genera ineficiencias. Lógicamente, estas ineficiencias aumentan con el número de bienes y medidas que la empresa desee producir.

[2] La magnitud de dichas ineficiencias va a depender de la automatización del laminador.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 985

74. Entonces, para producir varios productos hay que invertir, al menos, en un horno de calentamiento, en un tren y en todos los rodillos necesarios para cada uno de los productos. Obviamente los rodillos se utilizan una clase por vez, teniendo parados el resto de los mismos, o sea que se invierte en capital para estos rodillos que están la mayor parte del tiempo parado, y se pierde tiempo de producción cuando se detiene el tren para cambiarlos.

75. Por otro lado, existe la posibilidad de utilizar un horno de calentamiento con dos trenes de laminación distintos, alternando el uso del horno entre ambos trenes y cambiando los rodillos en el tren en desuso, evitando así parar la producción. Sin embargo existe también un costo en esta alternativa, y es que uno de los trenes se mantiene parado mientras se utiliza el otro.

76. Algunos productos obtenidos en el proceso de laminación en caliente son productos terminados en cuanto a la industria siderúrgica. Otros en cambio son sometidos a un proceso adicional mediante la laminación en frío. Este proceso no es muy específico, ni respecto del proceso ni de la inversión requerida, pero es necesario en muchos tipos de tubos con costura y perfiles. La laminación en frío se realiza por trefila o por presión.

77. Luego de esta etapa, para muchos productos dentro de los cuales se incluyen ciertos tipos de tubos y perfiles, puede requerirse otra etapa posterior de galvanizado, revestido o pintado.

78. En la Argentina, ACINDAR realiza el proceso de laminación en caliente y de laminación en frío a partir de su propia palanquilla en las plantas de Villa Constitución, Rosario y San Nicolás. Mientras que el grupo SIDERAR realiza el proceso de laminación en caliente y de laminación en frío a partir de sus propios planchones en sus plantas de Sán Nicolás.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 986

ANEXO 1 . 197

79. A partir de la laminación ACINDAR tiene como principales productos terminados el hierro redondo en sus distintas variedades, mallas para la construcción, barras mecánicas, alambrones, alambres, tubos con costura estructurales (revestidos, galvanizados y negros) y flejes; y como semielaborado principal la palanquilla.

iii. Integración vertical

80. Si bien anteriormente se describió el proceso completo del acero dentro del sector siderúrgico, en la realidad existen diversos grados de integración vertical y no todas las empresas actúan en todos los mercados y/o procesos productivos. En este sentido, desde el punto de vista de la producción de tubos y perfiles se puede hacer una clasificación de las empresas según las etapas productivas que reúnan.

81. En primer lugar, las empresas integradas realizan todas las etapas en la elaboración de productos terminados, desde que ingresa el mineral de hierro hasta la elaboración de los distintos tipos de tubos, perfiles u otros productos finales, incluyendo también el proceso de laminación ya sea de productos planos o no planos.

82. Es importante mencionar que la referencia a empresas integradas no implica necesariamente que las firmas fabrican todos los tipos de productos siderúrgicos; es decir, se puede registrar integración vertical plena en una empresa aún cuando solo elabore productos derivados de laminados planos, o sólo derivados de laminados no planos o sólo algún subgrupo de éstos.

83. En segundo lugar, se podría clasificar también a varias empresas del sector como semi-integradas. Estas empresas, si bien tienen una acería donde obtienen el acero crudo, el único insumo de hierro que utilizan para este producto proviene de la chatarra. A pesar de tener una acería no tienen capacidad para producir

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO 1 .197

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 987

partiendo del mineral de hierro, ya que carecen del proceso de reducción o reducción directa[3].

84. Por último se encuentran las empresas que sólo actúan en la última etapa de elaboración de tubos y perfiles cuyos principales procesos de fabricación consisten en el flejado, el soldado y el revestimiento de la chapa laminada que las empresas integradas les proveen.

85. Los principales activos de las empresas que actúan sólo en la última etapa de elaboración de tubos y perfiles son las máquinas flejadoras con las que se cortan las bobinas de acero, las conformadoras donde se les de la forma final, y en muchos casos, las líneas de terminación de los productos, donde se les da a los productos las características particulares (roscado, biselado, galvanizado, etc).

2. Naturaleza de la Operación

86. La presente operación consiste en el traspaso de la unidad de negocios de tubos con costura y perfiles conformados de Acindar hacia el grupo Siderar. Éste último también fabrica y comercializa tubos con costura y perfiles, de modo que la operación es, en primera instancia, de naturaleza horizontal.

87. Los principales equipos de producción involucrados en la unidad de negocios a adquirir son los siguientes: tres laminadores en frío, diez conformadoras para distintos tipos de tubos, cuatro flejadoras y varias líneas de terminado (galvanizado, pintado, biselado, etcétera).

88. A partir de estos activos productivos es posible elaborar siete tipos de productos: tubos para conducción de gas y petróleo de diámetro menor a 6 pulgadas, tubos

[3] En general esta configuración se da en empresas que utilizan hornos eléctricos para la aceración.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 988

estructurales LAC, tubos estructurales LAF, perfiles conformados, tubos para conducción de gas domiciliario, tubos para uso eléctrico y tubos para conducción de agua y demás fluidos industriales.

89. Para los primeros cuatro tipos de productos enumerados se presentan relaciones horizontales ya que también son elaborados y ofrecidos por el grupo SIDERAR.

90. Por otro lado, los siete tipos de productos de la unidad a transferir pueden utilizar como insumo las bobinas de chapa laminada en caliente y chapa laminada en frío del grupo adquirente. Por lo tanto, los siete tipos de productos enumerados presentan relaciones verticales con la chapa que deberán tenerse en cuenta para la evauación de los efectos de la operación.

91. Estos siete productos de 'aguas abajo' más los dos productos de 'aguas arriba' (chapa laminada en caliente y laminada en frío) conforman los productos involucrados desde los cuáles se deberá partir para la definición de los mercados relevantes en la sección que sigue.

92. En lo que hace a las relaciones horizontales de la operación, queda conformado el siguiente grupo de productos: Tubos para la conducción de gas y petróleo de diámetro menor a 6 pulgadas, Tubos estructurales LAC (Laminados en Caliente), Tubos estructurales LAF (Laminados en frío) y Perfiles conformados.

93. Los tubos para conducción de gas y petróleo mencionados son fabricados bajo las normas API y ASTM A53 y son utilizados en la conducción de los fluidos desde los pozos en los yacimientos hasta los ductos troncales y desde éstos hasta los puntos finales de consumo. En el caso específico de conducción de gas se utilizan para la conducción hasta los medidores de entrada a los domicilios.

94. Los tubos para conducción de gas y petróleo de mayor diámetro no son producidos por el grupo ACINDAR y constituyen otro tipo de producto sobre el cuál la presente operación no tiene efectos.

95. Los tubos estructurales laminados en caliente se pueden clasificar en livianos, semipesados y pesados. Los livianos y semipesados se utilizan en la industria general (línea blanca, señalización, amortiguadores, andamios, pasarelas, marquesinas, seguridad, maquinaria, carpintería metálica, etc.) y tienen distintas presentaciones: redondos, rectangulares y cuadrados.

96. Los tubos estructurales pesados vienen en las mismas formas que los livianos y semipesados pero se utilizan generalmente en industrias con mayores especificaciones de esfuerzos mecánicos (estructuras metálicas, monopostes, maquinarias agrícolas, soportes para máquinas, semiremolques, etc.).

97. Los tubos estructurales laminados en frío pueden presentarse en las mismas formas: redondos, rectangulares y cuadrados. Se utilizan en la industria general (línea blanca, muebles, señalización, camping, escapes, marquesinas, seguridad, carpintería metálica, etc.).

98. Una de las principales diferencias entre las aptitudes de los tubos estructurales laminados en caliente y los laminados en frío es la mayor resistencia, durabilidad y espesor de los primeros en comparación con los últimos mencionados.

99. Los perfiles conformados se destinan principalmente a la construcción en el campo de las estructuras metálicas livianas, viviendas industrializadas (paneles, cabriadas, correas, entrepisos) y estructuras portantes de edificios.

100. Adicionalmente, la presente operación implica, como se dijo, el análisis de efectos verticales en tanto los insumos esenciales para la fabricación de los

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 990

ANEXO 1 .197

distintos tipos de tubos y de perfiles también son producidos por la parte adquirente. Estos insumos esenciales son la chapa de acero laminada en caliente y laminada en frío.

101. Sin embargo, las chapas con la que ACINDAR y SIDERAR producen sus respectivos tubos y perfiles son distintas. El grupo ACINDAR fabrica dichos productos a partir de sus propios flejes, mientras que el grupo SIDERAR lo hace a partir de sus propias bobinas de acero. La diferencia principal consiste en que estas últimas tienen un ancho mayor al de los mencionados flejes.

102. A su vez, mediante un simple proceso de seccionamiento (flejado) de sus bobinas de acero, el grupo SIDERAR podría abastecer directamente a todos los laminadores que pasarían a sus manos de concretarse la operación.

103. Sin embargo, desde el punto de vista de los demás productores de tubos y perfiles, la sustitución de la bobina por el fleje enfrenta ciertas limitaciones. Estos competidores de 'aguas abajo' generalmente optimizan su tecnología con el insumo producido por SIDERAR, es decir la bobina de acero. Aunque esto no elimina la posibilidad técnica de estos fabricantes de producir tubos y perfiles a partir de los flejes.

104. Por lo tanto, Acindar se autoproveía, antes de la operación, de la chapa laminada en caliente y en frío (flejes) requerida para la fabricación de sus propios tubos y perfiles. Mientras que, por el otro lado, el grupo comprador, además de producir toda la chapa (bobinas de acero) consumida por su propia unidad de tubos y perfiles, es también el principal proveedor de dicho insumo para los terceros competidores que no se encuentran integrados verticalmente. A su vez, según la información presentada por las partes, de concretarse la operación, ACINDAR le suministraría al grupo comprador un determinado volúmen de flejes ya estipulado por un lapso de dos años de duración.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 991

ANEXO 1 197

105. Cabe señalar que sólo una parte minoritaria de la chapa fabricada por el grupo comprador se destina a la producción de bobinas de acero para la producción de tubos y perfiles. El resto de su chapa (tanto la laminada en caliente como la laminada en frío) es utilizada como insumo para una gran variedad de productos.

106. Entre esos usos se destacan los siguientes: producción de maquinaria agrícola, estacas, piezas con leve estampado y/o plegado tales como autopartes, bridas, bastidores, etc.; piezas especiales (p.e. para industria automotriz) que combinan propiedades estructurales con buenas aptitudes de conformabilidad y soldabilidad; envases de gas licuado (garrafas y cilindros); recipientes a presión, tales como tanques, calderas, etc.; chapas para usos estructurales generales, entre otros.

107. En cuanto a la chapa laminada en frío, cabe detallar los siguientes usos: tambores, motores eléctricos de baja y media potencia, balastos, transformadores, industria automotriz (carrocería: elementos externos e internos), electrodomésticos, carpintería metálica, muebles, gabinetes, utensilios esmaltados, cocinas, hornos y anafes.

108. Por último, la presente operación también implica relaciones verticales para otros tres productos de 'aguas abajo' que, como ya se advirtió, pueden pasar a utilizar como insumo las bobinas de acero. Estos productos son los tubos para uso eléctrico, los tubos para conducción de agua y fluidos industriales, y los tubos para conducción de gas domiciliario.

109. Antes de la presente operación, estos tres tipos de tubos eran fabricados por ACINDAR con flejadoras y conformadoras específicas que pasarían a manos del grupo SIDERAR. Por otra parte, en tanto SIDERAR no elabora estos tipos de tubos, sólo se registra aquí una relación de carácter vertical.

LS COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 992

110. De este modo, el análisis de los efectos de la presente operación se dividirá en la evaluación de los efectos de carácter horizontal, por un lado, y los de carácter vertical, por el otro.

3. Definición del mercado relevante.

I. Mercado relevante del producto

111. Los Lineamientos para el análisis de operaciones de concentración aprobados mediante Resolución de la ex Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor Nº 164/2001 indican que "...el mercado relevante del producto se definirá como el menor grupo de productos respecto del cual, a un hipotético monopolista de todos ellos, le resultaría rentable imponer un aumento de precios pequeño, aunque significativo y no transitorio". Y luego aclaran que "si bien el concepto exacto de un aumento de precios "pequeño, aunque significativo y no transitorio" podrá variar según lo indiquen las particularidades del mercado analizado, cabe señalar que los organismos de los países con mayor experiencia en la materia interpretan que el mismo representa un aumento de precios en un rango del 5% al 10% que se mantenga durante un período no inferior al año".

112. Por lo tanto, se deberán analizar las posibles restricciones competitivas a las que habría de enfrentarse un hipotético monopolista de cada uno de los productos involucrados.

a). Mercado de tubos para conducción de gas y petróleo de diámetro menor a 6 pulgadas.

113. Este tipo de productos es utilizado en la parte específica de las redes de transporte de petróleo que va desde los pozos en los yacimientos hasta los

ductos troncales y desde ahí hasta los puntos finales de consumo. Por su parte en el caso del transporte de gas, también ocupan un lugar específico en la red, ya que son utilizados para llegar hasta los medidores de entrada a los domicilios.

114. Esta especificidad de los usos reside en sus características técnicas. Más aún, las particulares características técnicas de estos tubos obliga a sus productores, a diferencia de los tubos que se utilizan para transportar otro tipo de fluidos industriales, a respetar ciertas normas de calidad en su fabricación de forma de obtener los certificados API y ASTM A53.

115. Estos certificados constituyen un requisito específico de carácter obligatorio para poder ofrecer estos productos. Son expedidos por el American Petroleum Institute que audita a cada fabricante cada tres años aproximadamente e implican la adecuación a los estándares internacionales de calidad especiales para el transporte de estos fluidos pesados.

116. Desde el punto de vista de la sustitución por el lado de la demanda, existen otro tipo de productos no siderúrgicos que son utilizados para satisfacer las mismas necesidades. Estos productos son tuberías especialmente diseñadas para la utilización en la industria petrolera, y son fabricadas con los materiales más resistentes y estables de la industria petroquímica y plástica como, por ejemplo, el epoxi reforzado con fibra de vidrio.

117. Estos tipos de tubos también se encuentran aprobados por normas estándares y certificaciones de calidad nacionales e internacionales, como las mencionadas normas API. Por su parte, la tendencia a la utilización de estas estructuras de conducción no tradicionales, ha alcanzado un nivel considerable en los últimos años, y es esperable que se mantenga, tal como lo muestra el cuadro Nº 1:

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 994

ANEXO I

.197

Cuadro Nº 1

Material	2004	2005	2006	2007
Acero	76%	75%	74%	73%
Polietileno	6%	6%	5%	5%
ERFV	18%	19%	21%	22%

Fuente: Estudio de consultora CLAVES "*Mercados de caños para la industria petrolera y del gas. Resultados Finales*" 1 de abril de 2005.

118. De acuerdo con lo expuesto, esta Comisión Nacional considera que los tubos utilizados para la conducción de gas y petróleo mencionados constituyen el menor grupo de productos para el cual un hipotético monopolista de ellos se encontraría en condiciones de aplicar en forma rentable un aumento de precios pequeño pero significativo y no transitorio. Por lo tanto, el mercado de tubos para conducción de gas y petróleo es uno de los mercados relevantes de producto involucrados en la presente operación.

b). Mercado de tubos estructurales LAC

119. Los tres diferentes tipos (livianos, semipesados y pesados) de tubos estructurales con costura laminados en caliente (LAC), responden, como se detalló anteriormente, a diferentes necesidades específicas.

120. En este sentido, si bien no podría asumirse que existe en términos generales una sustitución desde el lado de la demanda entre los tres tipos de tubos que represente una verdadera restricción competitiva para un eventual monopolista de alguno de ellos, sí es posible reunirlos en un mismo mercado en tanto, desde el lado de la oferta, se trata de un único producto elaborado en una gama de diferentes variedades. Esto se basa en el proceso productivo común para los tres

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN
FOLIO
Nº 995

ANEXO 1

tipos y en la ausencia de diferencias en las condiciones competitivas para cada tipo de tubos LAC.

121. Por lo tanto, esta Comisión Nacional considera que los tubos estructurales con costura laminados en caliente constituyen el menor grupo respecto del cuál un hipotético monopolista podría aplicar rentablemente un aumento de precios como el especificado en la Resolución 164/2000 ("Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas"), conformando así otro de los mercados relevantes de producto involucrados en la presente operación.

c). Mercado de tubos estructurales LAF

122. Una de las principales diferencias entre las aptitudes de los tubos estructurales laminados en caliente (LAC) y los laminados en frío (LAF) es la mayor resistencia, durabilidad y espesor de los primeros mencionados en comparación con los últimos. Lo que determina sus diferentes posibilidades de utilización para las industrias. Estas diferencias materiales entre los dos grupos de tubos estructurales (LAC y LAF) se reflejan, a su vez, en significativas diferencias de precios[4].

123. Esta Comisión Nacional considera que los tubos estructurales con costura laminados en frío son otro mercado relevante de producto involucrado en la presente operación, en tanto un hipotético monopolista de ellos podría aplicar rentablemente un aumento de precios como el especificado en los mencionados "Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas".

---

[4] Este enfoque es consistente con las decisiones de las principales agencias de defensa de la competencia del mundo. Ver Dictámen de la Unión Europea No. COMP/ECSC.1351 - USINOR/ARBED/ACERALIA, 21/11/2001.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 996

ANEXO 1
.197

d). Mercado de perfiles conformados

124. Los perfiles conformados se destinan principalmente, como ya se mencionó, a la construcción en el campo de las estructuras metálicas livianas, viviendas industrializadas (paneles, cabriadas, córreas, entrepisos) y estructuras portantes de edificios.

125. Si bien es posible encontrar sustitutos particulares para cada aplicación específica de los perfiles como, por ejemplo, piezas de madera o vigas reticuladas, la generalidad de las prestaciones que permiten los perfiles conformados aleja tales posibilidades de sustitución.

126. Adicionalmente, a diferencia de los productos no siderúrgicos que pudieran llegar a ser sustitutos puntuales, los perfiles conformados requieren dar cumplimiento a una certificación técnica específica frente al Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

127. Esta Comisión Nacional considera que los perfiles conformados constituyen un mercado relevante de producto en tanto un hipotético monopolista de este conjunto de productos podría aplicar en forma rentable un aumento de precios pequeño pero significativo y no transitorio.

e). Mercado de chapa laminada en caliente

128. Como quedó establecido en el apartado IV.2, la chapa laminada en caliente, en forma de rollos, es el insumo principal para la fabricación de tubos con costura y perfiles conformados.

129. La características técnicas de la chapa laminada en caliente, como su resistencia o espesor, varía de acuerdo al tipo de producto en que deberá

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO 1
.197

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 997

transformarse luego. Tanto la laminación como el propio proceso de acería contribuyen a darle a las hojas y a los rollos de chapa estas aptitudes materiales.

130. De todas formas es posible englobar a las distintas variedades de chapas como un único producto dentro del mismo mercado relevante, dado su proceso productivo y las condiciones competitivas del mercado.

131. En cuanto a la sustitución desde la demanda, cabe señalar que si bien la chapa laminada en caliente es insumo para un amplio conjunto de industrias, los productores de los distintos tipos de tubos con costura y de perfiles conformados no tienen la posibilidad de sustituirlo por productos no siderúrgicos.

132. Por lo tanto, en virtud de la relación vertical que presenta la operación bajo análisis, el mercado relevante en el cuál debe medirse la importancia de un proveedor de chapa laminada en caliente debe quedar consecuentemente acotado.

133. Desde este punto de vista, el otro producto que los fabricantes independientes de tubos y perfiles pueden utilizar como insumo son los flejes. Estos flejes de chapa laminada en caliente son productos planos obtenidos a partir de un producto no plano como es la palanquilla.

134. Sin embargo, las posibilidades de sustitución por parte de los fabricantes están limitadas porque las diferencias en los anchos del fleje y de la bobina de acero repercuten en la optimización de su tecnología. Básicamente, producir tubos y perfiles a partir de flejes implica para estos competidores no integrados la pérdida de una etapa de la cadena de valor, dado que el proceso de seccionar la bobina de acero en sus propias flejadoras resulta eliminado.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 998

135. Sin embargo, cabe recordar que técnicamente no es imposible dicha sustitución, y que efectivamente existen fabricantes de tubos y perfiles que demandan flejes en determinada proporción y producen una parte de sus productos con dicho insumo.

136. A su vez, la inclusión de los flejes en el mismo mercado relevante de las bobinas de acero no modificaría el análisis y las conclusiones sobre la competencia. De modo que, esta Comisión Nacional considerará a las bobinas y a los flejes de acero como partes del mercado relevante de chapa laminada en caliente, constituyendo así otro de los mercados relevantes de producto involucrados en la presente operación.

f). Mercado de chapa laminada en frío

137. La chapa laminada en frío también es un único producto que posee una amplia gama de variedades de acuerdo a sus especificaciones técnicas.

138. Este producto tampoco puede ser sustituido por los fabricantes de tubos con costura y de perfiles conformados. La chapa laminada en frío es el insumo específico para distintas líneas de productos tubulares y conformados. Cabe señalar aquí que ACINDAR no comercializa flejes laminados en frío a terceros.

139. Por lo tanto, esta Comisión Nacional considera que el mercado de chapa laminada en frío constituye otro de los mercados relevantes de producto involucrados en la presente operación.

g). Mercado de tubos para uso eléctrico

140. Los tubos para uso eléctrico pueden clasificarse en dos tipos: Conduit y tubos de luz. Los primeros son tubos redondos conformados en frío y soldados por

proceso de soldadura ERW (electrical resistance welded) y costura borrada. Posteriormente pasan por un proceso de galvanizado y son utilizados para pasar cables eléctricos en instalaciones industriales.

141. Los tubos de luz también son redondos, conformados en frío y soldados por proceso de soldadura ERW (electrical resistance welded). Posteriormente son pintados con esmalte sintético negro. Se utilizan para pasar cables eléctricos en instalaciones domiciliarias.

142. A su vez, desde el punto de vista de la sustitución por el lado de la demanda, existen productos no siderúrgicos que satisfacen las mismas necesidades que los productos involucrados. Estos productos son tubos plásticos, principalmente de PVC, y representan una restricción competitiva para los oferentes de tubos de acero para uso eléctrico.

143. De esta forma, los tubos para uso eléctrico constituyen el menor grupo de productos para el cuál un hipotético monopolista podría aplicar rentablemente un incremento de precios pequeño pero significativo y no transitorio. Por lo tanto, independientemente del material (acero o plástico), los tubos para uso eléctrico constituyen otro mercado relevante involucrado en la presente operación.

h). Mercado de tubos para gas domiciliario

144. Los tubos de gas domiciliario son los tubos epoxi NAG 251 que son redondos, conformados en frío y soldados por proceso de soldadura ERW (electrical resistance welded). Posteriormente son pintados por sistema electrostático con pintura epoxídica. Se utilizan en la construcción civil para las instalaciones de gas domiciliario.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1000

145. Debido a sus características específicas y a las normas de seguridad que deben cumplir, este tipo de productos sólo es producido en acero y no cuenta con sustitutos cercanos.

146. Por lo tanto, esta Comisión Nacional entiende que los tubos para conducción de gas domiciliario constituyen un mercado relevante en sí mismo, en tanto un hipotético monopolista de este tipo de tubos de acero podría aplicar rentablemente un aumento de precios pequeño pero significativo y no transitorio.

i). Mercado de tubos para conducción de fluidos industriales

147. Los tubos para conducción de agua y demás fluidos industriales son tubos de conducción que pueden ser negros o revestidos (galvanizados). Se producen bajo certificaciones IRAM 2502 y ASTM A53.

148. Son tubos redondos, conformados en frío y soldados por proceso de soldadura ERW (electrical resistance welded), y para revestirlos, luego del proceso de soldadura, se los galvaniza en caliente por inmersión. Se utilizan en la industria en general para la conducción de fluidos (agua, gas, ácidos, vapor, aceites, etc.).

149. Respecto de este tipo de caños de acero con costura se debe tener en cuenta el desarrollo que se observa en la industria de los polímeros plásticos. Este último tipo de productos presenta, en varios aspectos, características ventajosas que se relacionan con el peso, la flexibilidad, la durabilidad y la facilidad con que se realizan las uniones, determinando una participación creciente en las ventas de productos para conducción de fluidos industriales y

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1001

constituyendo una competencia efectiva a los correspondientes productos siderúrgicos[5].

150. Por lo tanto, esta Comisión Nacional considera que los productos para conducción de agua y demás fluidos industriales, constituye el menor grupo de productos para el cuál un hipotético monopolista podría aplicar rentablemente un aumento de precios como el especificado en los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas.

II. Mercado geográfico relevante

151. A los efectos de definir el ámbito geográfico donde evaluar los efectos de la operación, debe considerarse la menor área geográfica sobre la cual un hipotético monopolista del producto definido encontraría rentable incrementar el precio en forma significativa y no transitoria.

152. En este sentido debe señalarse que las empresas competidoras en la producción y/o comercialización de los Productos Involucrados y Sustitutos operan a nivel nacional, y dichos productos son ofrecidos en todo el país.

153. Las Empresas Involucradas comercializan sus productos en forma directa y a través de terceros que distribuyen a nivel nacional estos productos al consumidor final o a ferreterías y locales de ventas de materiales de construcción.

154. El transporte de los productos involucrados no representa una porción significativa del costo de forma que pueda convertirse en una barrera para el ingreso de un competidor en una región geográfica determinada dentro del territorio nacional.

---

[5] Ver expediente CNDC N° 064-018751-2000

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1002

155. Más allá de las posibilidades de importar los productos involucrados desde otros países, se adoptará en este punto un criterio restringido, teniendo en cuenta que de no existir problemas de competencia en el mercado geográfico más pequeño tampoco podría haberlos tomando un mercado geográfico más amplio.

156. En consecuencia, esta Comisión Nacional considera que el ámbito geográfico relevante para todos los productos de los mercados definidos en la operación bajo análisis, es de carácter nacional.

4. Participantes y cuotas del mercado

I. Participantes

157. De acuerdo al criterio enunciado en los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas, se tomaron en cuenta como participantes de cada uno de los mercados relevantes involucrados a "todas aquellas empresas que produzcan o vendan bienes de producción nacional o extranjera en el mercado relevante al momento de la concentración".

II. Cuotas de mercado

158. Las participaciones de las empresas en cada uno de los mercados relevantes involucrados en la presente operación están expresadas en porcentajes elaborados sobre la base de los datos de volúmenes de producción y de valores monetarios.

159. Esta Comisión entiende que en los mercados donde existe una considerable uniformidad de los productos los volúmenes de producción son de mayor utilidad para el cálculo de los market shares. Mientras que en los casos en los que se

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1005

ANEXO 1

incluyeron sustitutos de diferentes características materiales, como por ejemplo los tubos de epoxi reforzado para los tubos de conducción de gas y petróleo, fue necesario tomar como base del cálculo de los market shares a los respectivos valores monetarios de las ventas de cada participante.

160. En el caso del análisis de los efectos verticales, para ilustrar la importancia de cada uno de los competidores de tubos con costura y perfiles conformados como demandantes de bobinas de acero, se tomaron en cuenta, en los casos en los que se encontraba disponible información fehaciente, sus participaciones en las ventas de cada mercado 'aguas abajo'.

161. Esta metodología no necesita mayor justificación en tanto dichas participaciones han sido obtenidas mediante la información aportada por las empresas notificantes y han sido elaboradas sobre la base de sus despachos de bobinas a terceros.

5. Evaluación de los efectos de la operación sobre la competencia.

i. Efectos horizontales

162. En esta sección sólo se harán consideraciones respecto del nivel de competencia en los mercados en donde se presentan aumentos en la concentración y, por lo tanto, donde se registran efectos horizontales.

163. En primera instancia se graficarán las participaciones en cada uno de los cuatro mercados correspondientes y luego se tomarán los índices de variación de la concentración en cada uno de ellos de modo de cuantificar los efectos horizontales de la presente operación.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1007

164. Las consideraciones sobre las posibles influencias de las relaciones verticales sobre la competencia en cada uno de estos cuatro mercados mencionados tendrán lugar en la sección posterior, en la cuál se evaluarán específicamente todos los efectos derivados de dichas relaciones.

a). Mercado de tubos para conducción de gas y petróleo.

165. En el cuadro Nº 2 se consignan, las participaciones de mercado de los oferentes de tubos de acero, tubos de epoxi reforzado y tubos de polietileno, para la conducción de gas y petróleo.

Cuadro Nº 2

Tubos para conducción de gas y petróleo de diámetro menor a 6 pulgadas			
	2002	2003	2004
Tubos de acero	**75%**	**73%**	**76%**
SIDERCA	60%	48%	41%
ACINDAR	4%	5%	12%
SIAT	0%	0%	0%
SIDERAR	0%	0%	0%
Total Post Operación	**64%**	**53%**	**53%**
THUBIER	3%	10%	7%
TASA	4%	5%	6%
LKL	0%	1%	4%
IMCA y PER	1%	3%	3%
Importaciones	3%	2%	3%
Tubos de polietileno	**6%**	**7%**	**6%**
UPONOR	4%	4%	3%
FERVA	2%	2%	2%
GENERAL PLASTIC	0%	1%	1%
Tubos de ERFV	**19%**	**20%**	**18%**
PETROPLASTIC	8%	10%	8%
REPSA	11%	10%	10%
TOTAL	**100%**	**100%**	**100%**
Concentración			
IHH Pre Operación	**3856**	**2689**	**2122**
IHH Post Operación	**4336**	**3167**	**3089**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

LS COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1005

166. Entre los años 2002 y 2004 se destaca la presencia del grupo comprador, y puede apreciarse que el aumento de la concentración que conlleva la presente operación, no modifica sustancialmente su estructura dado que el liderazgo del grupo comprador es de carácter preexistente.

167. Más aún, es notable la tendencia decreciente de la cuota de mercado de las empresas del grupo SIDERAR. Aunque por otro lado, la unidad de tubos del grupo ACINDAR va incrementando su participación a lo largo del período relevado.

168. Cabe resaltar, además de la existencia de importaciones, la presencia de muchos competidores no integrados en el mercado, contabilizando nueve oferentes independientes, de los cuáles cuatro producen productos siderúrgicos y cinco ofrecen sus sustitutos no siderúrgicos.

169. De todos modos, la adquisición notificada representaría la unión del primer competidor del mercado con el segundo en importancia de acuerdo con las ventas consignadas en el cuadro. Por lo tanto, para poder evaluar completamente los efectos horizontales de la operación en este mercado, se realizarán consideraciones sobre las barreras a la entrada del mismo y sobre las características de los consumidores de estos tipos de tubos.

b). Mercado de tubos estructurales LAC

170. En el cuadro Nº 3 figuran las participaciones del mercado de tubos estructurales laminados en caliente:

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1006

Cuadro Nº 3

TUBOS ESTRUCTURALES LAC			
EMPRESA	**2002**	**2003**	**2004**
ACINDAR	42%	25%	25%
SIDERCA	9%	11%	9%
SIDERSA	9%	9%	8%
SIAT	1%	4%	2%
SIDERAR	0%	0%	0%
Total Post Operación	**61%**	**49%**	**44%**
TASA	9%	10%	10%
ROYO	0%	7%	9%
ORTIZ	8%	9%	8%
IMCA y PER	7%	8%	7%
CRESATA/TUSAL	6%	3%	5%
WASERMAN/FLECAMET	1%	3%	5%
TUBHIER	3%	3%	3%
MONSE	1%	3%	2%
AYAN	1%	2%	1%
OTROS	1%	1%	4%
IMPORTACIONES	2%	2%	2%
TOTAL	**100%**	**100%**	**100%**
DESCONCENTRACION			
IHH Pre Operación	**2174**	**1182**	**1152**
IHH Post Operación	**3968**	**2740**	**2314**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

171. Aquí también existe un liderazgo previo a la operación aunque en este caso por parte del grupo ACINDAR. Sin embargo, puede notarse un acentuado descenso de su participación durante los años analizados.

172. Este descenso en la participación de ACINDAR no ha sido capitalizado por las empresas del grupo SIDERAR, cuyas participaciones se han mantenido relativamente estables, sino por los otros competidores no integrados.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1007
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

173. Por otra parte, si bien existen numerosas empresas competidoras con un participaciones en aumento y también se registran importaciones de este producto, la presente operación implicaría la fusión de los dos primeros competidores del mercado.

174. En este sentido, dado que se parte de una situación inicial de alta concentración del mercado, el nivel del Índice de concentración y su variación siguen siendo de una magnitud no despreciable. Por lo tanto, también se realizarán consideraciones sobre el nivel de barreras a la entrada existentes en este mercado.

c). Mercado de tubos estructurales LAF

175. En el cuadro Nº 4 figuran los market shares de tubos estructurales laminados en frío:

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1009
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cuadro Nº 4

TUBOS ESTRUCTURALES LAF			
EMPRESAS	**2002**	**2003**	**2004**
ACINDAR	42%	26%	23%
SIDERSA	16%	18%	16%
SIDERCA	0%	0%	0%
SIAT	0%	0%	0%
SIDERAR	0%	0%	0%
Total Post Operac.	**58%**	**44%**	**39%**
ORTIZ	18%	25%	22%
TASA	13%	9%	9%
TUBHIER	0%	3%	9%
IMCA y PER	2%	5%	4%
AYAN	1%	4%	3%
WASERMAN	1%	3%	2%
CRESATA	0%	0%	1%
OTROS	5%	5%	9%
IMPORTACIONES	2%	2%	2%
TOTAL	**100%**	**100%**	**100%**
CONCENTRACION			
IHH Pre Operación	**2548**	**1785**	**1465**
IHH Post Operación	**3892**	**2721**	**2201**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

176. En este mercado el liderazgo de ACINDAR también muestra una tendencia decreciente. Por su parte, de los numerosos competidores independientes, cabe destacar a Ortiz y Cía con el 22 %, y a Tubos Argentinos (TASA) y Thubier S.A. con el 9 % cada uno. También se registran importaciones para este mercado relevante de producto.

177. A su vez, la presente operación implicaría la concentración entre el primer y el tercer competidor del mercado, que reunirían el 39 % del mercado de acuerdo a los datos de 2004.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1009
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

178. Desde el punto de vista de la evolución de la concentración en el mercado, cabe destacar la tendencia decreciente de la participación de ACINDAR en este mercado y el crecimiento de las participaciones de los competidores independientes, ya que el grupo SIDERAR mantuvo sus cuotas dentro del mismo nivel en estos últimos tres años.

179. De acuerdo con esta dinámica, los competidores independientes han venido desafiando la posición de ACINDAR y se han mostrado aptos para absorber casi completamente una caída de 19 puntos porcentuales en la cuota de mercado del mencionado grupo. Y en tanto el grupo SIDERAR tampoco ha avanzado en su participación, cabe concluir que, al igual que en el caso de los tubos estructurales LAC, los competidores no integrados han venido representando el elemento más dinámico del mercado, principalmente las empresa ORTIZ S.A. y TUBHIER S.A..

180. Sin embargo, al partir de situaciones de una mayor concentración, principalmente en el año 2002, el nivel del índice de concentración y su variación siguen siendo de una magnitud no despreciable. Por esto, también se realizarán consideraciones sobre el nivel de barreras a la entrada existentes en este mercado.

d). Mercado de perfiles conformados

181. En el cuadro Nº 5 se ilustra la estructura del mercado relevante de perfiles conformados:

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1010
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cuadro Nº 5

Perfiles Conformados			
EMPRESA	**2002**	**2003**	**2004**
ACINDAR	53%	36%	29%
SIDERAR	4%	18%	14%
SIDERSA	7%	7%	6%
SIDERCA	0%	0%	0%
SIAT	0%	0%	0%
Total Post Operac.	**64%**	**61%**	**49%**
CRESATA	18%	12%	19%
PENTA K	6%	11%	15%
TASA	8%	7%	8%
IMPELER	1%	5%	5%
IMCA y PER	2%	3%	3%
OTROS	1%	1%	1%
IMPORTACIONES	0%	0%	0%
TOTAL	**100%**	**100%**	**100%**
CONCENTRACIÓN			
IHH Pre Operación	**2980**	**1874**	**1397**
IHH Post Operación	**4202**	**3926**	**2725**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

182. El liderazgo preexistente del grupo ACINDAR y su tendencia decreciente se repiten en este mercado, al igual que la multiplicidad de competidores con importantes participaciones en las ventas, como CRESATA S.A. (19 %), PENTA K (15 %) y TASA (8 %). Por otro lado no se registraron importaciones de este producto en los años consignados en el cuadro.

183. Sin embargo, a diferencia de la estabilidad en las participaciones de las empresas del grupo comprador en los dos mercados anteriores, aquí puede notarse una performance positiva de la propia SIDERAR.

184. A su vez, la operación notificada implicaría la concentración de los dos primeros competidores del mercado que representarían cerca de la mitad de las

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1011

ANEXO 1

ventas de este tipo de productos al mercado doméstico. En este sentido, también se considerarán las barreras a la entrada para determinar las condiciones competitivas del mercado.

e). Evaluación de los efectos horizontales y barreras a la entrada

185. Como se dijo, si bien pudieron notarse diferentes dinámicas competitivas en cada uno de estos cuatro mercados analizados, las situaciones iniciales en términos de participaciones de mercado muestran la existencia de un liderazgo en el sector en general por parte de las empresas de los grupos integrados verticalmente.

186. Por lo tanto, las consideraciones generales del impacto de la presente operación sobre la competencia en los cuatro mercados relevantes analizados debe incluir una evaluación de las barreras a la entrada.

187. En primer lugar, los perfiles conformados y los tubos estructurales, tanto laminados en caliente (LAC) como laminados en frío (LAF), requieren solamente de una línea conformadora de perfiles o tubos.

188. En segundo lugar, los tubos de acero para conducción de gas y petróleo, y los de conducción de agua y demás fluidos industriales, más allá de las mencionadas especificaciones técnicas y las normativas particulares, tienen una línea de producción en común consistente en el proceso de conformación del tubo y la posterior prueba hidráulica.

189. Adicionalmente, el primero de estos tres tipos de tubos de acero, para conducción de gas y petróleo, requiere una línea de revestido denominada G1 / bicapa / tricapa o "canadiense", más una línea de terminado y acondicionado.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1012

190. Cabe además resaltar que, si bien el liderazgo del grupo SIDERAR se mantiene en los tubos para conducción de gas y petróleo, por el lado de la demanda, en este mercado, se encuentran empresas petroleras de gran importancia, con una capacidad de negociación muy importante. Esta capacidad de negociación actúa como contrapeso de los eventuales ejercicios de poder de mercado del grupo mencionado.

191. Por otro lado, en cuanto a la estructura de los mercados analizados cabe notar la existencia de varios competidores. En general se trata de empresas de tamaño medio y pequeño, con un gran conocimiento del sector y que, de acuerdo con la sustituibilidad de sus productos, podrían contar con la capacidad de desafiar un ejercicio unilateral de poder de mercado[6].

192. Adicionalmente, la capacitación del personal no insume un lapso de tiempo significativo y los servicios de revestido y galvanizado pueden ser realizados a façon por empresas especializadas para los fabricantes de tubos negros que no tienen instalaciones de revestido.

193. De esta forma, los mercados de tubos con costura y perfiles conformados involucrados, no cuentan con significativas barreras para el ingreso de nuevos competidores y/o para la expansión de la capacidad de producción de los competidores ya establecidos[7].

194. Esto se debe a que, en la producción de tubos de acero con costura, si bien es intensiva en capital, los requerimientos de inversión no son muy

---

[6] De acuerdo con la respectiva audiencia testimonial, la firma IMCAYPER lleva alrededor de 20 años de presencia en el mercado (fs. 595). Por otro lado, como surge de su audiencia testimonial, la firma TUBOS ARGENTINOS S.A. es una subsidiaria del grupo CAP, la principal acería/minera de Chile (fs. 656).

[7] Similar criterio puede encontrarse en la Resolución CNDC No. 25, de la fecha 18 de enero de 2001 en el expediente N° 064-018751/2000.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1013

considerables, y los requerimientos legales son mínimos[8]. Adicionalmente, es usual la financiación de esos equipos a través de sus propios fabricantes.

195. Por su parte, el mercado esta distribuido geográficamente a lo largo de todo el país, el sistema de transporte es flexible y consta de una logística adecuada y de bajo costo en relación al precio del producto final[9], por lo cual la dinámica del mercado posibilita que los competidores tengan presencia en las distintas zonas del país[10].

196. Por su parte, la principal fuente de las importaciones del país son las compañías de productos tubulares y estructurales brasileñas. El arancel intramercosur de estos productos es cero (0 %), y el arancel extrazona oscila entre un 12,5 % y un 16,5 %. Sin embargo en la actualidad las importaciones no representan porcentajes importantes en relación al mercado interno argentino.

197. Sin embargo, debe tenerse presente a lo largo de toda esta evaluación, que la disponibilidad del insumo en condiciones competitivas es un elemento central para la posibilidad de ingresar a estos mercados por parte de los nuevos competidores y/o para la ampliación de las capacidades de producción de los fabricantes ya instalados.

198. De acuerdo con todo lo dicho, si bien el nivel general de barreras a la entrada es bajo en los cuatro mercados relevantes analizados, la conclusión final

---

[8] Ver Res. CNDC citada.

[9] De acuerdo con su audiencia testimonial, el gerente de TUBOS ARGENTINOS S.A. afirmó, respecto del costo del transporte nacional: "La incidencia es aproximadamente un 3% del precio del producto, siempre dependiendo del producto y destino" (fs. 658).

[10] De acuerdo con las audiencias testimoniales, la empresa IMCAYPER "tiene cobertura nacional" aún cuando "hay provincias que no están vendiendo en este momento por cuestiones comerciales" (fs. 596), por su parte, el gerente de TUBOS ARGENTINOS S.A. afirmó que el ámbito de venta de sus productos incluye "todo el país", habiendo exportado, inclusive, a Brasil, a Bolivia y a Estados Unidos (fs. 656).

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL 197

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1014

respecto del impacto de la presente operación sobre la competencia en cada uno de ellos debe quedar sujeta al análisis sobre sus efectos verticales.

ii. Efectos verticales

199. De acuerdo con los mencionados Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas, la importancia de analizar los efectos de tipo vertical reside en la posibilidad de que una operación de concentración económica resulte en la "eliminación de un proveedor independiente 'aguas arriba' o de un distribuidor 'aguas abajo'" de forma que esto "aumente significativamente las barreras a la entrada de nuevos competidores".

200. De acuerdo con la definición de los mercados relevantes de producto involucrados en la operación bajo análisis, los mercados de insumo o de 'aguas arriba' son el de chapa laminada en caliente, por un lado, y el de chapa laminada en frío, por el otro. Mientras que los mercados de 'aguas abajo' son, por un lado, los cuatro mercados relevantes de producto analizados en los apartados IV.5.i.a) a IV.5.i.d) y, por el otro, los mercados de tubos para uso eléctrico, tubos para conducción de agua y fluidos industriales, y tubos para conducción de gas domiciliario.

a). Mercados de insumos o 'aguas arriba'

201. Con el fin de graficar la importancia del grupo comprador como oferente en los mercados de insumo se consignan a continuación los cuadros con las participaciones de mercado para chapa laminada en caliente, por un lado, y para chapa laminada en frío, por el otro.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1015

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

I) Chapa laminada en caliente

202. En el cuadro Nº 6 se consignan las participaciones en las ventas de chapa laminada en caliente:

Cuadro Nº 6

Chapa laminada en caliente				
EMPRESA	**2002**	**2003**	**2004**	**ms tns prom 2002-2004**
SIDERAR	69%	81%	84%	1880,9
ACINDAR	5%	5%	3%	103,4
IMPORT	26%	14%	13%	410,94
TOTAL	100%	100%	100%	**2395,3**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

203. De este cuadro se desprende la existencia de una posición dominante en el mercado doméstico de chapa laminada en caliente por parte del grupo SIDERAR. Cabe recordar que la presente operación no tiene ningún efecto sobre la concentración del mercado de chapa laminada en caliente, y que esta situación preexistente sólo es tomada aquí como indicador de la importancia del grupo SIDERAR como proveedor de insumos a los competidores independientes en tubos y perfiles.

204. A diferencia de los mercados de 'aguas abajo', las altas barreras a la entrada y las importantes economías de escala que se registran en la etapa de acería y laminación de la cadena siderúrgica determinan estructuras de mercado altamente concentradas.

205. El liderazgo del grupo SIDERAR en Argentina alcanza a todos los productos de aceros planos, entre los que se encuentra la chapa laminada tanto en caliente como en frío. A su vez, esta separación entre las empresas dedicadas a la

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1016

...IA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

producción de aceros planos, por un lado, y los competidores de productos no planos, por el otro, es usual a nivel mundial.

206. Dentro de los aceros planos, las economías de escala presentes en las etapas de acería y de laminación determinan importantes ahorros en los costos medios al expandirse la producción. Este aumento de la escala mínima eficiente necesaria para operar en dichas etapas, impacta directamente en la estructura del mercado. De este modo, se distingue un fuerte proceso de concentración en el sector, tanto a nivel nacional como a nivel internacional, que se ha reforzado en los últimos 15 años a partir de los procesos de privatización de muchas empresas siderúrgicas en el mundo y la mayor apertura de los mercados impulsando el comercio internacional.

207. Más aún, según los analistas, la concentración del sector se acelerará en los próximos años a través de fusiones y adquisiciones hasta consolidarse en manos de unos pocos grupos productores con grandes capacidades de elaboración[11].

208. En muchos casos estas afirmaciones se basan en que el mercado del acero a nivel mundial tiene un grado de concentración más bajo que el mercado del aluminio y que su tendencia sería llegar a un nivel de concentración similar al existente en este último mercado.

209. Como se observa en el cuadro siguiente, las 10 empresas principales concentran aproximadamente el 28% de la producción mundial de acero.

Cuadro 7: PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ACERO POR EMPRESAS, AÑO 2004

[11] Nota al Sr. Guy Dollé, CEO de ARCELOR, publicada en Business Week online (www.businessweek.com.)

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 1097

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

	Empresa	Millones de Tn.
1	Mittal Steel	58,9
2	Arcelor	46,9
3	Nippon Steel	32,4
4	JFE	31,6
5	POSCO	30,2
6	Shanghai Baosteel	21,4
7	US Steel	20,8
8	Corus Group	19
9	Nucor	17,9
10	ThyssenKrupp	17,6
	Total	296,7
	Producción Mundial	1057

Fuente: Elaboración propia en base a IISI, World Steel in Figures 2005.

210. Recientemente a partir de la fusión entre LNM GROUP e INTERNATIONAL STEEL GROUP, en abril de 2005, surgió el principal grupo productor a nivel mundial, el MITTAL STEEL con una producción de acero de alrededor de 59 millones de toneladas métricas.

211. La segunda empresa de mayor envergadura en la producción de acero en el 2004 fue ARCELOR, con 43 millones de toneladas. Esta compañía que tiene base en Luxemburgo se formó en febrero de 2002 a partir de la fusión entre las empresas ACERALIA (con base en España), ARBED (con base en Luxemburgo) y USINOR (con base en Francia.)

212. Respecto de la situación en América Latina, tanto para aceros planos como para no planos, el crecimiento de la producción en los últimos diez años se dio por un aumento en el nivel de inversión y por el mayor uso de la capacidad en un contexto de privatizaciones de firmas en los países de la región[12].

[12] Paolo Rocca, Congreso ILAFA 45 realizado en Buenos Aires Argentina en noviembre de 2004.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1018
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

213. La producción de acero crudo en América Latina para el 2004 fue de alrededor de 61,1 millones de toneladas, lo cual representa un incremento del orden del 7 % respecto del año anterior. Este valor posiciona a la región como la tercera de más crecimiento en el mundo detrás de China y de Europa del Este. El principal productor de acero en la región es Brasil con el 56% de la producción de acero, seguido por México con 27.3%. Mientras que Argentina ocupa el tercer lugar con un 8% de la producción.

214. Los aumentos de producción verificados en los últimos años han llevado a que la región presente una muy alta tasa de utilización de la capacidad instalada. El hecho de que la tasa de utilización sea de las más altas del mundo estaría indicando la necesidad de iniciar un ciclo de inversiones en la región[13].

215. La producción total de laminados en caliente alcanzó aproximadamente las 49 millones de toneladas para el 2004, un 9% más alta que el año anterior. Las participaciones de los distintos grupos de productos fue la siguiente: un 52% correspondió a productos planos, un 44% a productos no planos y un 4% a tubos sin costura[14].

ii) Chapa laminada en frío

216. A continuación se consignan las ventas de chapa laminada en frío en el mercado argentino:

Cuadro Nº 8

[13] Información extraída de la nota de José Armando de Campos (Presidente de ILAFA) "El momento de la Siderurgia", en la Revista Acero Latinoamericano, Número 487 de diciembre de 2004.
[14] Estimación propia en base a datos de ILAFA.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1019

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Chapa Laminada en Frío			
EMPRESA	**2002**	**2003**	**2004**
SIDERAR	98%	99%	99%
ACINDAR	0%	0%	0%
SIDERCA	0%	0%	0%
SIAT	0%	0%	0%
IMPORTACIONES	2%	1%	1%
TOTAL	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

217. La comercialización internacional de chapa laminada en frío es sustancialmente menor que la de chapa laminada en caliente, lo que contribuye a reforzar el liderazgo de SIDERAR en el mercado doméstico. Nuevamente, este liderazgo es preexistente a la operación bajo análisis.

b). Mercados de 'aguas abajo'

218. Este grupo de mercados de 'aguas abajo' se encuentra conformado, por un lado, por los cuatro mercados relevantes de producto cuya variación en el nivel de concentración fue analizada en los apartados IV.5.i.a) a IV.5.i.d), y, por otro lado, por los tres mercados relevantes siguientes: tubos para uso eléctrico, tubos para conducción de gas domiciliario, tubos para conducción de agua y otros fluidos industriales.

219. La estructura de los mercados relevantes 'aguas abajo' es un indicador que permite graficar las eventuales participaciones de cada una de las unidades de negocios verticalmente integradas al grupo SIDERAR que resultarían de aprobarse la presente operación. Para ilustrar esto en los mercados donde se verifican relaciones horizontales, analizados en los apartados IV.5.i.a) a IV.5.i.d), nos remitimos, en honor a la brevedad, a los cuadros expuestos en dicho apartado.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL. 197

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 1020
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

220. A continuación se consigna la estructura competitiva de los otros tres mercados de 'aguas abajo' involucrados.

- **Tubos para uso eléctrico**

221. En el cuadro Nº 9 puede notarse un liderazgo de ACINDAR que se mantiene aún cuando sus dos principales competidores van aumentando sus porciones de mercado.

222. La dificultad para analizar la competencia que representan los tubos plásticos estriba en la imposibilidad de desagregar las cifras globales de ventas de ese tipo de tubos. Las estimaciones realizadas por los estudios presentados no permiten tal apertura.

Cuadro Nº 9

Tubos para Uso Eléctrico *Mercado argentino de tubos ampliado (Acero + Plástico)*			
	2002	2003	2004
Tubo de acero	61%	57%	59%
Acindar	46%	30%	31%
Ayan	6%	19%	14%
Carril	9%	8%	14%
Siderca	0%	0%	0%
Siat	0%	0%	0%
Siderar	0%	0%	0%
Tubos plástico	39%	43%	41%
Total	100%	100%	100%

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

223. Las principales empresas locales oferentes de los productos tubulares plásticos, específicamente PVC, para uso eléctrico son ZOLODA S.A. y SICA S.A.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 1021

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

- **Tubos para conducción de gas domiciliario**

224. En el cuadro Nº 10 se consignan las participaciones en las ventas de este tipo de tubos. Nuevamente el liderazgo de ACINDAR se mantiene aunque los competidores expandan sus shares.

Cuadro Nº 10

Tubos para Conducción de Gas Domiciliario *Mercado argentino de tubos de acero*			
	2002	2003	2004
Acindar	45%	40%	33%
Tasa	34%	39%	33%
IPAC	11%	11%	19%
Protubo	3%	3%	5%
Dema	3%	3%	4%
Siderca	0%	0%	0%
Siat	0%	0%	0%
Siderar	0%	0%	0%
Otros	4%	4%	6%
Importaciones	0%	0%	0%

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

- **Tubos para conducción de agua y fluidos industriales**

225. Al igual que en el mercado de tubos para uso eléctrico, los tubos de conducción de acero son sólo una parte del mercado. Con la diferencia de que en este caso, los tubos de plástico y de hidrobronz representan la parte mas importante de las ventas.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 1022

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cuadro Nº 11

Tubos para Construcción de Agua y Fluidos Industriales *Mercado argentino de tubos ampliado (Acero + Sustitutos)*			
	2002	**2003**	**2004**
Tubo de acero	**10%**	**10%**	**10%**
Acindar	7%	6%	5%
Tasa	2%	3%	2%
Siderca	0%	0%	0%
Siat	0%	0%	0%
Siderar	0%	0%	0%
Otros (5)	0%	1%	2%
Importaciones	1%	1%	0%
Tubos de plástico	**70%**	**70%**	**70%**
Tubos de hidrobronz	**20%**	**20%**	**20%**
Total	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

226. Nuevamente, la falta de desagregación en las estimaciones no permite establecer las participaciones de los competidores no siderúrgicos del mercado.

227. De todos modos, los principales oferentes de tubos plásticos para la conducción de estos fluidos, son los siguientes: Industrias Saladillo (tubos de polipropileno), DEMA S.A. (Tubos termofusión / polipropileno), AMANCO (PVC), DECKER S.A. (Hidrobronz), IPS (Tubos de polipropileno), entre otros.

c). Evaluación de los efectos verticales

228. Como queda establecido a raíz de los cuadros expuestos, la operación bajo análisis presenta un conjunto de relaciones verticales en donde la importancia como proveedor de insumos del grupo comprador, y las características generales de los mercados de 'aguas arriba', determinan la existencia de una posición dominante por parte de dicho grupo en la provisión de insumos para la producción de tubos con costura y perfiles conformados.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
N/023

229. A su vez, más allá de los efectos que pudieran surgir de la presente operación, cabe señalar que el fuerte grado de integración vertical que presenta el grupo comprador es una característica general en las principales empresas siderúrgicas tanto a nivel regional como mundial. Estas compañías, además de fabricar acero laminado, le agregan valor a sus productos ofreciendo al mercado bienes finales y/o insumos intermedios.

230. Entre las principales empresas siderúrgicas que producen aceros planos y también tubos con costura se encuentran las siguientes:

- **CSN** (Compañía Siderúrgica Nacional), Río de Janeiro, **Brasil**. Cuenta con una capacidad de producción de 5,300 Mtons/año. Esta compañía está integrada desde la etapa de obtención del mineral de hierro (con una mina propia). Su unidad de tubos con costura, INAL, está incluida en el ranking de las 500 empresas privadas más grandes de Brasil y tiene una capacidad productiva de 30 mil tns./año.
- **CSH** (Compañía Siderúrgica de Huachipato) del grupo CAP, Talcahuano, **Chile**. Cuenta con una capacidad 1,200 mtons. (2002). Su unidad de tubos concentra aproximadamente el 40 % de los mercados de tubos y perfiles en Chile.
- **ARCELOR**, **Luxemburgo**. Su capacidad es de aproximadamente unas 47,000 mtons/año y tiene una división de Distribución-Transformación-Trade que fabrica y vende tubos, paneles y perfiles.
- **US Steel**. Pittsburgh, **Estados Unidos**. Cuenta con una capacidad productiva de alrededor de 17,900 mts/año y produce tubos con costura para uso eléctrico y también otros productos para la industria automotriz, para la construcción, maquinaria industrial, etcétera.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL 197
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
ANEXO 1
MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO N 1024

231. Estos ejemplos expresan características estructurales del sector, en donde se combinan inversiones de gran magnitud, rendimientos crecientes a escala[15], y economías de alcance generadas por las posibilidades de elaborar una multiplicidad productos a partir de la chapa (tanto laminada en caliente como laminada en frío). Estas características contribuyen a impulsar la integración vertical en el sector generando eficiencias en la producción.

232. En este sentido, es usual encontrar estructuras de mercado similares a las de Argentina. Esto es, altos niveles de concentración en las etapas de 'aguas arriba' (acería y laminación), en conjunción con la presencia de varios competidores en los mercados de productos tubulares y estructurales entre los que se encuentran fabricantes independientes y las unidades de 'aguas abajo' de los grupos verticalmente integrados.

233. Por lo tanto, teniendo en cuenta la estructura de mercado en las distintas etapas de la producción siderúrgica, es de fundamental importancia para las condiciones de competencia en los mercados de 'aguas abajo', la existencia de un entorno competitivo también en lo que hace a la provisión de los insumos.

234. A continuación se realiza un análisis detallado de cómo ha evolucionado la provisión de este insumo esencial para los productores de tubos y perfiles y de cómo se instrumentan estas transacciones comerciales.

i) Evolución reciente de la provisión de chapa laminada

235. Como ya se ha señalado en el presente dictámen, la chapa laminada en caliente y la chapa laminada en frío sirven de insumo para un amplio conjunto de

[15] Como ya se señaló anteriormente, estos rendimientos crecientes se obtienen por que al existir importantes costos fijos, se produce un descenso de los costos unitarios a medida que se expande la producción.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO I

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1025

sectores productivos en donde no actúan empresas societariamente vinculadas al grupo SIDERAR.

236. En este sentido se presentan a continuación cuadros que ilustran cómo se distribuye la chapa que SIDERAR ofrece en el mercado y su capacidad total de producción. Del conjunto de chapa laminada en caliente producida por el grupo SIDERAR, la importancia de los destinos son los siguientes:

Cuadro Nº 12

GRUPO SIDERAR	prom 2002-2004	miles de tns prom 2002-2004
% venta a terceros	31%	583,1
% para producción propia (relaminación en frío)	69%	1297,8
Total	100%	1880,9

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

237. A su vez, de la chapa laminada en caliente que es ofrecida a terceros se destacan los siguientes destinos:

Cuadro Nº 13

Venta a terceros de chapa laminada en caliente				
GRUPO SIDERAR	2002	2003	2004	miles de tns prom 2002-2004
% para producción de tubos con costur	7%	13%	21%	79,69
% para producción de perfiles	1%	2%	4%	13,61
% otros	92%	85%	75%	489,79
Total	100%	100%	100%	583,1

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 104
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

238. Para el caso de la chapa laminada en frío a continuación, en el cuadro Nº 14, se consignan sus principales destinos:

Cuadro Nº 14

Chapa laminada en Frío	
GRUPO SIDERAR	**Promedio 2002-2004**
% venta a terceros	46%
% para producción de perfiles	1%
% para prod. de hojalata	9%
% para prod. de galvanizado/cincalum	33%
% para prod. de electrocincado	11%
Total	100%

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

239. La chapa laminada en frío vendida a terceros se divide del siguiente modo:

Cuadro Nº 15

Venta a terceros de chapa laminada en frío			
GRUPO SIDERAR	**2002**	**2003**	**2004**
% para producción de tubos con costura	3%	7%	11%
% para producción de perfiles	0%	0%	0%
% otros	97%	93%	89%
Total	100%	100%	100%

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 107

ANEXO 1

240. De estos cuadros se desprende que el grupo SIDERAR utiliza el 54 % de su chapa laminada en frío para sus propias unidades de negocios integradas 'aguas abajo'. Mientras que alrededor del 70 % de su chapa laminada en caliente es utilizada para la relaminación en frío por parte del propio grupo.

241. En este sentido, las ventas a terceros representan aproximadamente el 30 % y el 46 % de su producción de chapa laminada en caliente y en frío respectivamente, en el promedio de los años 2002, 2003 y 2004.

242. Más aún, dentro de la chapa vendida a terceros, la destinada a los competidores 'aguas abajo' en la producción de tubos con costura y perfiles conformados no supera el 7% tomando el promedio simple de los últimos tres años en el caso de la chapa laminada en frío. En el caso de la chapa laminada en caliente, el mismo promedio simple arroja un 16 %.

243. Por su parte, el grupo ACINDAR a partir de sus trenes laminadores en caliente que producen flejes, sólo ha colocado en el mercado chapa (flejes) laminada en caliente, y en una intensidad mucho menor como se puede deducir de las participaciones consignadas en el cuadro Nº 6. Cabe señalar que los trenes laminadores en caliente de ACINDAR que producen estos flejes no forman parte de los activos que pasarían a manos del grupo SIDERAR de concretarse la operación.

244. Así y todo, de su producción de flejes, ACINDAR destina al autoabastecimiento y a la comercialización en el mercado, los siguientes porcentajes:

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO I

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1029

Cuadro Nº 16

Chapa laminada en caliente		
GRUPO ACINDAR	**Promedio 2002-2004**	**miles de tns. prom 2002-2004**
% venta a terceros	16%	16,55
% para producción propia	84,0%	86,87
Total	100%	103,42

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

245. Y dentro de la producción para terceros de ACINDAR, los destinos han sido los siguientes:

Cuadro Nº 17

Venta a terceros de chapa laminada en caliente				
GRUPO ACINDAR	**2002**	**2003**	**2004**	**miles de tns prom 2002-2004**
% para producción de tubos con costura	49%	56%	56%	8,88
% para producción de perfiles	17%	18%	17%	2,87
% otros	34%	26%	27%	4,80
Total	100%	100%	100%	16,55

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

246. Mientras que SIDERAR vende a terceros el 31 % de su chapa laminada en caliente y el 46 % de su chapa laminada en frío, ACINDAR comercializa un 16 % de chapa laminada en caliente y directamente no comercializa su chapa laminada en frío.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1028

247. Por su parte, dentro de la chapa laminada en caliente que venden a terceros, ACINDAR destina una mayor proporción que SIDERAR a los productores de tubos con costura y perfiles conformados. Sin embargo, dadas las diferencias en la magnitud de la venta de chapa en general, la masa de producto que ACINDAR le ofrece a los productores de tubos con costura, tal como se desprende del siguiente cuadro, es muy inferior.

Cuadro Nº 18

miles tns Prom 2002-2004	ACINDAR	Grupo SIDERAR
Venta a terceros para tubos con costura	8,88	79,69
Venta a terceros para perfiles	2,87	13,61
Total	**11,75**	**93,29**

Fuente: CNDC en base a datos obrantes en el expediente

248. Mientras que ACINDAR les provee a los productores de tubos con costura y perfiles conformados alrededor del 11.750 tns. anuales de chapa laminada en caliente, el grupo SIDERAR les provee alrededor de 93.290 tns. En porcentajes, ACINDAR provee el 10 % del insumo para los fabricantes de tubos y alrededor del 17 % para los de perfiles, mientras que el grupo SIDERAR provee el 90 % y el 83 % respectivamente.

249. En conclusión, de acuerdo con las cifras expuestas, se puede apreciar que ACINDAR coloca una parte menor y sólo en el mercado chapa laminada en caliente y que lo hace en forma marginal respecto de las necesidades de sus propias unidades integradas 'aguas abajo'.

250. Esto puede entenderse también, desde el punto de vista de los demandantes de estos insumos, a raíz de la ventaja que implica para estos fabricantes independientes producir a partir de las bobinas y no con los flejes. De hecho,

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1030

productores de los distintos tipos de tubos con costura y perfiles conformados han manifestado en el marco de las investigaciones, la existencia de un obstáculo para sustituir las bobinas de acero del grupo SIDERAR, por los flejes de chapa de ACINDAR.

251. Este obstáculo obedece a que el menor ancho de los flejes respecto de las bobinas implicaría la desaparición de un eslabón del proceso productivo realizado por estos fabricantes consistente en el seccionamiento de las bobinas de acero en sus propias máquinas flejadoras[16].

252. De hecho, cabe señalar que los competidores independientes de tubos y perfiles que prestaron testimonio en este expediente eran proveídos casi totalmente por SIDERAR, y afirmaron que si efectuaron compras a ACINDAR o a productores de chapa internacionales lo hicieron en forma puntual. Por el otro lado, de acuerdo a su presentación, la firma CRESATA, que también elabora tubos y perfiles, afirmó que las bobinas de SIDERAR representan alrededor del 70 % de su demanda de insumos y los flejes de ACINDAR el 30 % restante.

253. En este sentido, si bien los fabricantes de tubos y perfiles demandan estos insumos en proporciones variables, en todos los casos se destaca la preponderancia de las bobinas provistas por SIDERAR.

254. Por otra parte, los pedidos de bobinas son realizados, según los testimonios de estos fabricantes, sin necesidad de contrato de provisión alguno. Con uno o dos meses de anticipación, los demandantes de bobinas de acero realizan el

[16] Ver audiencia testimonial de la empresa IMCAYPER S.A. fs. 597, y audiencia testimonial de la empresa Tubos Argentinos S.A. a fs. 653.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA
FOLIO
Nº 1031

pedido escrito (puede ser, por correo electrónico), y existe una lista de precios de cada tipo de chapa vigente en cada momento[17].

ii) Las Importaciones

255. Otro elemento que debe analizarse para determinar las restricciones competitivas a las que se enfrenta SIDERAR es el de las importaciones de chapa. En este sentido, si bien existen importaciones de chapa laminada en caliente durante los últimos años, su volúmen, tal como se ilustra en el cuadro Nº 6, no alcanza a representar una porción significativa del mercado. Por el lado de la chapa laminada en frío, la incidencia en el mercado de las importaciones es mucho más pequeña aún.

256. Teniendo en cuenta una serie de importaciones de chapa laminada en caliente de mayor alcance aportada en el escrito presentado por la empresa CRESATA S.A. (fs. 737/8), es posible ver que la importancia de las compras externas respecto de la producción local, aún restando las exportaciones, tampoco alcanza cifras significativas a partir de 1993.

[17] El representante de IMCAYPER S.A. afirmó en audiencia que su empresa se encuentra dentro de un régimen llamado "pedido en firme", por escrito y que SIDERAR entrega dentro del mes, y además planteo que no ha visto que se realiza un contrato para la provisión de chapa (fs. 598). Por su parte, el representante de TUBOS ARGENTINOS S.A. afirmó que tampoco existe un contrato y que se realizan pedidos con dos meses de anticipación via correo electrónico y que "existe una lista de precios vigente en cada momento" (fs. 653).

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO 1032

Cuadro Nº 19

LAMINADOS PLANOS EN CALIENTE						
	OFERTA TOTAL		DEMANDA TOTAL		DEMANDA INTERNA	
AÑO	PRODUC	IMPORT	EXPORT	CONSUMO APARENTE	CONSUMO ABASTECIDO C/ PRODUCCIÓN	COBNSUMO ABASTECIDO C/ IMPORTACIÓN
	(1)	(2)	(3)	(4)*	(1-3)/(4)	(2)/(4)
1992	892	610	79	1422	57%	43%
1993	1265	185	97	1353	86%	14%
1994	1627	167	31	1763	91%	9%
1995	1793	79	43	1828	96%	4%
1996	2004	185	28	2160	91%	9%
1997	2147	227	14	2360	90%	10%
1998	2151	513	19	2645	81%	19%
1999	2202	286	199	2289	87%	13%
2000	2271	169	260	2180	92%	8%
2001	2046	227	289	1984	89%	11%
2002	2100	127	312	1915	93%	7%

Fuente: Información aportada por CRESATA S.A. en base a datos del INDEC y del Instituto Siderúrgico Argentino (fs. 737).

257. Adicionalmente, si bien los aranceles extrazona son de un 12.5 % tanto para la chapa laminada en frío como para la chapa laminada en caliente, los aranceles dentro del MERCOSUR fueron disminuyendo gradualmente hasta alcanzar el arancel cero desde enero de 1999. De esta forma, los productores locales de tubos podían comenzar a importar desde la región, principalmente de Brasil, sin barreras arancelarias. Sin embargo a partir de 1999 las importaciones, tal como lo muestra el cuadro, descendieron marcadamente.

258. Por otro lado, existen varios elementos que contribuyen a modificar los parámetros de la libre importación de este tipo de productos, como por ejemplo, la existencia, previa y posterior al establecimiento del arancel cero, de acuerdos

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MINISTERIO DE ECONOMIA FOLIO 1033 NACION
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO I

estratégicos en el marco del MERCOSUR siderúrgico[18] o las fuertes oscilaciones de las series de comercio exterior de estos productos con Brasil que muestra una fuerte correlación con los movimientos del tipo de cambio en cada una de estas economías.

259. A partir del año 2001, la paridad cambiaria del peso con el real brasileño cayó abruptamente debido a la devaluación de la moneda argentina. A partir de ese año las importaciones de chapa laminada en caliente mostraron una tendencia decreciente.

Cuadro N°20

Importaciones chapa laminada en caliente	
Año	Miles de tns.
1994	183,77
1995	176,16
1996	185,91
1997	227,69
1998	514,03
1999	288,07
2000	170,33
2001	232,46
2002	126,74
2003	93,91
2004	127,84

Fuente: CNDC en base a datos INDEC

260. Por lo dicho, si bien estas compras externas forman parte de la oferta en el mercado argentino de chapa, los volúmenes transados y las condiciones

[18] Durante los últimos se han registrado, en el marco del Mercosur, acuerdos sectoriales homologados por las autoridades argentinas y brasileñas, que incluyen restricciones al comercio de laminados planos, tanto en frío como en caliente, con precios mínimos y cupos a las importaciones. Adicionalmente, existen acuerdos estratégicos entre las propias sociedades siderúrgicas de los mencionados países. Un ejemplo de estos acuerdos es el que mantiene el grupo SIDERAR con la empresa siderúrgica brasileña USIMINAS. Esto contribuye a relativizar la desafiabilidad que pudieran implicar las importaciones de chapa.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 1034

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

particulares del comercio regional de estos productos, no permiten concluir que la posición de dominio del grupo SIDERAR se vea desafiada sustancialmente por las importaciones en el mediano plazo.

iii) Los efectos de la operación sobre la provisión de chapa

261. Cabe resaltar aquí que la integración vertical en los cuatro mercados relevantes analizados en la sección de efectos horizontales, y la posición de dominio en la oferta de chapa laminada en frío y en caliente, constituyen situaciones preexistentes respecto de la operación notificada.

262. De hecho, específicamente a raíz de la presente operación, la capacidad de laminación del grupo comprador sólo aumenta en un 4 % gracias a los laminadores en frío que pasarían a sus manos. Esto se deduce de las siguientes cifras: SIDERAR cuenta con una capacidad de laminación en frío de unas 1,560 tns. anuales aproximadamente, mientras que los tres laminadores en frío que pasarían a sus manos podrían arrojar, trabajando a cuatro turnos, alrededor de unas 68 mil toneladas por año.

263. A su vez, de acuerdo a las participaciones consignadas en los cuadros 6 (chapa laminada en caliente) y 8 (chapa laminada en frío), se verifica una situación de alta concentración. Para los laminados en caliente, el grupo SIDERAR representó a lo largo de los últimos dos años más del 80 % del mercado acercándose a una situación monopólica, y este porcentaje se eleva casi al 100% para los laminados en frío.

264. De este modo, el grupo SIDERAR monopoliza prácticamente la oferta de un insumo cuya disponibilidad resulta esencial para el desarrollo de los distintos mercados de tubos con costura y perfiles conformados.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 1035

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

265. Complementariamente a todo esto, de aprobarse la presente operación, el grupo comprador además de aumentar su participación en cuatro mercados relevantes de 'aguas abajo', pasaría a participar en otros tres mercados relevantes de producto que también demandan acero como insumo principal.

266. Por lo tanto, de concretarse la presente operación, ACINDAR no produciría más flejes para su propia unidad de tubos y perfiles. A la par que el grupo SIDERAR, por su parte, podría utilizar sus propias bobinas para alimentar las flejadoras y los laminadores que pasarían a su control. Esto refuerza doblemente la posición de dominio del grupo SIDERAR en los mercados 'aguas arriba' con efectos directos sobre los mercados de 'aguas abajo'.

267. En primer lugar, el mencionado proceso de flejado que debería realizar el grupo SIDERAR no implica otras inversiones ni obstáculo técnico alguno, con lo que rápidamente podría iniciar la producción de tubos y perfiles desde los laminadores en frío a adquirir. En este sentido, la presente operación reforzaría la posición del grupo comprador al acrecentar su capacidad productiva

268. En segundo lugar, la presente operación implicaría la eliminación del único competidor de todos los mercados de 'aguas abajo' que, al estar integrado verticalmente, no dependía de SIDERAR para abastecerse de chapa.

269. Desde el punto de vista del impacto de esta eliminación para los competidores no integrados, cabe recordar la multiplicidad de usos y destinos que puede tener la chapa laminada en caliente. De forma que no se podría determinar *a priori* los efectos de la salida de los mercados de 'aguas abajo" del grupo ACINDAR respecto de su carácter de proveedor de flejes a terceros.

270. Dado que técnicamente los trenes laminadores en caliente de ACINDAR son aptos para seguir produciendo flejes, la permanencia o no de este grupo como

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO I

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1036

proveedor de dicho insumo constituiría una decisión comercial de la empresa que va más allá de lo que debe analizarse en el marco de la presente operación.

271. Sin embargo, respecto a este punto, las partes aportaron al expediente el proyecto de un contrato denominado 'Términos de suministro de flejes de ACINDAR a SIDERAR". Los flejes pautados en este documento son laminados en caliente, y sirven de insumo para los laminadores en frío que pasarían al grupo comprador de concretarse la operación.

272. A partir de este contrato de suministro, el primer grupo mencionado se comprometería a venderle al grupo SIDERAR durante los próximos dos años el insumo referido. De este modo, ACINDAR seguiría operando en la producción de flejes laminados en caliente.

273. De acuerdo con el documento mencionado, este volúmen de flejes laminados en caliente constituye un 55 % de la capacidad de laminación de productos planos en caliente de ACINDAR tal como informó este grupo para el año 2004.

274. Sin embargo, es necesario recordar que, aún cuando ACINDAR pudiera permanecer como oferente de este insumo para terceros, seguirían subsistiendo las dificultades citadas más arriba para que los competidores independientes de 'aguas abajo' puedan sustituir las bobinas por los flejes.

275. En este sentido, respecto de la presente operación puede concluirse que las altas barreras a la entrada del sector siderúrgico en las etapas de laminación de productos planos - dados los altos costos hundidos que deben enfrentarse -, en conjunto con la estructura actual de la provisión de flejes y bobinas, determinan la existencia de una posición de dominio por parte del grupo SIDERAR. Y, dada la integración vertical de este grupo, esta posición de dominio sobre el mercado

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO I

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1037

del insumo tiene efectos directos sobre la competencia en los mercados de 'aguas abajo'.

V. CONSIDERACIONES FINALES

276. Dada la posición de dominio del grupo comprador en el mercado de 'aguas arriba' en conjunción con su participación en varios de los mercados de 'aguas abajo', la posibilidad de obstaculizar la disponibilidad del insumo en condiciones competitivas para los productores independientes de tubos y perfiles, ha resultado en la necesidad de profundizar el análisis de los mercados involucrados.

277. En este sentido, se comenzó por los efectos de la operación sobre el nivel de concentración en los cuatro mercados en donde las empresas notificantes presentan relaciones horizontales. De aquí se dedujo la existencia de variaciones significativas en los índices de concentración.

278. En un segundo paso se analizaron las barreras para la entrada de nuevos competidores a estos cuatro mercados relevantes. En donde se destacó la ausencia de costos hundidos significativos, a la par que se señaló la fundamental importancia de las condiciones de provisión de insumos para el mantenimiento del nivel de competencia en estos mercados.

279. De este modo se dio paso a la evaluación de los efectos verticales, comenzando por las participaciones de mercado en la producción y comercialización de chapa laminada en caliente y chapa laminada en frío. La alta concentración de estos mercados, a partir del liderazgo del grupo SIDERAR, condujo a un análisis pormenorizado de la provisión de chapa a los competidores independientes de 'aguas abajo'

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1038

280. En dicho análisis se resaltó el carácter marginal de la venta a terceros de flejes laminados en caliente por parte del grupo ACINDAR y la ausencia total de comercialización de flejes laminados en frío por parte de dicho grupo. Paralelamente se señalaron los obstáculos existentes para reemplazar las bobinas de acero por los flejes por parte de los competidores independientes de 'aguas abajo' y, adicionalmente, se evaluaron las condiciones comerciales de estas transacciones.

281. Luego se consideraron los flujos de importaciones de chapa y se evidenció que, si bien son parte de la oferta de este insumo en el mercado doméstico, no alcanzan a desafiar sustancialmente la posición de dominio de SIDERAR.

282. Por último, al evaluarse los efectos de la operación sobre las fuentes de provisión de chapa, se determinó la facilidad para adaptar las bobinas de acero por parte de SIDERAR a los anchos de los laminadores en frío que pasarían a sus manos de concretarse la operación. De este modo, el aumento de la capacidad de producción de tubos y perfiles del grupo comprador podría llegar a tener lugar en forma inmediata.

283. Adicionalmente, se evaluó la posible permanencia de ACINDAR en la producción de flejes, remarcando que existe un contrato de suministro de este insumo entre la parte vendedora y la parte compradora. En este sentido, se recordó que, aún cuando este grupo permanezca como fuente proveedora de insumos, las bobinas de acero de SIDERAR seguirían siendo el insumo que optimiza la tecnología de los competidores de tubos y perfiles no integrados.

284. Por lo tanto, de acuerdo con toda la evaluación realizada, esta Comisión Nacional entiende la necesidad de efectuar consideraciones adicionales.

COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSI
COMISION NACIONAL DE DEFEN
DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA
FOLIO
Nº 1038

285. Los posibles efectos de las concentraciones económicas que comprenden relaciones de tipo vertical, además de haber sido estudiados en la literatura económica[19], son abordados por las principales agencias de defensa de la competencia a nivel mundial en sus respectivos lineamientos y guías para el análisis de fusiones y adquisiciones.

286. De acuerdo con estos lineamientos, el análisis de las condiciones de competencia en este tipo de casos debe realizarse teniendo en cuenta el impacto de la operación sobre el nivel de barreras a la entrada de los mercados correspondientes[20] y deben evaluarse, a su vez, las posibilidades y los incentivos del grupo resultante para poner en práctica conductas anticompetitivas[21].

287. Las barreras a la entrada en un mercado relevante aumentan, como resultado de una integración vertical, cuando un competidor potencial que "desea entrar en cualquiera de las etapas involucradas se ve obligado a ingresar en ambas simultáneamente, con el consiguiente aumento de los costos hundidos que eso genera"[22]. Esto apunta principalmente a resguardar los niveles de competencia potencial que enfrenta un mercado determinado.

288. Para el caso de la presente operación, el análisis permitió determinar la importancia de SIDERAR como proveedor del insumo, actuando prácticamente como monopolista en ese mercado. Por el otro lado, se estableció que la entrada de nuevos competidores en los mercados de 'aguas abajo' se vería obstaculizada

---

[19] Ver, por ejemplo, Timothy Daniel: *Analyzing The Effects of Vertical Mergers: Incentives Matter, But Market Shares Do Not*, NERA Economic Consulting, Antitrust Insights, Septiembre/Octubre, 2002.
[20] Ver, por ejemplo, las *Non-Horizontal Merger Guidelines*, United States Department Of Justice, abril de 1992.
[21] "Mergers - Substantive Assessment Guidance", punto 5 "Assessment of Vertical Mergers" y "Mergers - Procedural Guidance", punto 3.64 y siguientes "Vertical Mergers". Ambos documentos disponibles en el sitio de la autoridad: www.oft.gov.uk.
[22] CNDC, Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas, Res. 164/2001.

LS COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1040

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

si no es posible asegurarse la provisión en condiciones competitivas de las bobinas de acero de SIDERAR.

289. De este modo, el análisis debe tender a establecer las posibilidades y los incentivos, en términos de su rentabilidad, que tiene el grupo resultante de poner en práctica acciones para excluir a los competidores independientes 'aguas abajo'[23].

290. En una situación como la planteada debe tenerse especialmente en cuenta en qué medida los rivales poseen una fuente de abastecimiento alternativa, y también si existe desde el lado de los demandantes suficiente poder como para resistir aumentos de precios y neutralizar los efectos no deseados.

291. Respecto de la presente operación, no se encontraron alternativas a SIDERAR para la oferta de bobinas que pudieran significar una fuente de provisión apta, segura y de la envergadura necesaria como para abastecer el normal desarrollo del mercado de tubos y perfiles.

292. A su vez, los competidores de 'aguas abajo' no podrían resistir o neutralizar, según surge del análisis, los efectos de un eventual empeoramiento de las condiciones de provisión de las bobinas.

293. Dado esto, es posible que existan incentivos al aumento de los costos de los competidores por parte de la empresa integrada verticalmente, de manera de tornar a éstos no rentables y así excluirlos del mercado.

294. Este aumento de los costos de los rivales puede instrumentarse directamente, a través del aumento en los precios del insumo, o también a través de cualquier

[23] Esto es válido tanto para los competidores actuales como para competidores potenciales.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1041

tipo de empeoramiento de las condiciones comerciales de su provisión a terceros. Otra forma muy tratada en la literatura antitrust de realizar una practica exclusoria de este tipo es el denominado 'estrangulamiento de precios' o 'price squeeze', en donde el aumento del precio del insumo por parte de la empresa integrada se combina con una baja (o un congelamiento) de los precios del producto final ofrecido por su unidad de 'aguas abajo'.

295. Este tipo de conductas pueden conducir a lo que se denomina 'extensión del poder de mercado', por medio del cual un oferente con posición dominante en una etapa de producción intenta extender esta posición sobre otro producto horizontal o verticalmente relacionado.

296. Sin embargo, para que dicha extensión tenga algún efecto apreciable resulta necesario que las empresas con las cuales el monopolista se está integrando sean de algún modo capaces de limitar su poder de mercado original, y que por lo tanto la integración pueda tener como objetivo remover dicha limitación. Si esto no se da, en la presente operación, podría argumentarse que, antes de pasar a participar en los mercados de 'aguas abajo', el monopolista del insumo, en este caso SIDERAR, ya podía apropiarse de las rentas de los productores de 'aguas abajo', y que, por lo tanto, la integración vertical del monopolista "*lo único que modifica es la manera en que el productor del insumo se apropia de las rentas monopólicas, pero no la magnitud de éstas*"[24].

297. Sin embargo, como quedó establecido en el análisis, los productores de 'aguas abajo' tienen cierta capacidad de sustitución de las bobinas por los flejes y por las importaciones, aún cuando esta capacidad sea limitada y dicha

[24] Coloma, Germán: *Integración y contratos verticales entre empresas*. Serie de Estudios Técnicos y Aplicados, N° 1, ISEG, Buenos Aires, 1998.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1042

sustitución no resulte en una competencia sustancial como para desafiar la posición de SIDERAR.

298. De este modo no puede descartarse, *a priori*, la existencia de incentivos específicos para la integración vertical del grupo SIDERAR hacia los mercados de 'aguas abajo', pues, en estos casos, "*el monopolista original tiene la posibilidad de ganar rentas adicionales a través de la integración vertical con los transformadores del insumo que produce, ya que dicha integración le permite incrementar la utilización de su insumo sin tener que reducir el precio al cual lo vende. En efecto, si los transformadores independientes pueden* ***sustituir parcialmente*** *el insumo monopolizado, entonces la capacidad que tiene el monopolista original de maximizar sus beneficios se ve restringida por el hecho de que tan sólo una parte de sus incrementos de precios terminarán repercutiendo sobre el costo marginal de los transformadores. En dicha circunstancia el monopolista tiene incentivos para integrarse con los transformadores y evitar que dicha sustitución tenga lugar,* ***logrando de ese modo una demanda mucho menos elástica*** *(y más cautiva) por los insumos que fabrica*"[25].

299. Sin embargo, hasta aquí, lo dicho sólo contribuye a comprender el impulso de un monopolista en un mercado 'aguas arriba' a integrarse hacia las etapas de 'aguas abajo'. Recién a partir de aquí cabe evaluar los posibles incentivos para la puesta en práctica de conductas anticompetitivas destinadas a excluir a los competidores no integrados en los mercados de 'aguas abajo'

300. En términos generales, una empresa integrada verticalmente podría tener incentivos o ver aumentados sus incentivos a negar la venta de un insumo a sus competidores en el mercado de 'aguas abajo', sólo en el caso de que el valor

[25] Coloma, Germán, op. cit., subrayado CNDC.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA
FOLIO
Nº 1043
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

presente descontado de los beneficios adicionales que obtuviese en el mercado 'aguas abajo' fueran superiores al valor presente descontado de las pérdidas en las que incurriría como resultado de los menores ingresos derivados de la caída de las ventas de dicho insumo.

301. Respecto de la presente operación, los menores ingresos por la menor venta de bobinas de acero de SIDERAR a los competidores de 'aguas abajo'[26] deberían ser más que compensados por el flujo de ingresos correspondiente a sus ventas de tubos y perfiles. Cabe destacar que, luego de la negativa, las ventas de SIDERAR en el mercado de 'aguas abajo' tendrían un volúmen expandido y representarían una porción acrecentada del mercado en tanto los demás competidores de tubos no pueden elaborar y colocar sus productos sin las bobinas de acero.

302. En este sentido, partiendo de un escenario competitivo en los mercados de 'aguas abajo', al negar la venta del insumo, SIDERAR podría vender los tubos y perfiles de forma de obtener, aún tomando los precios que regían previamente a esta negativa, tanto los ingresos antes generados por la venta de bobinas como los ingresos que generaban los competidores independientes en la etapa de 'aguas abajo'.

303. Asimismo, la operación en escala expandida en el mercado de 'aguas abajo' puede implicar la necesidad de afrontar costos fijos adicionales. Sin embargo, considerando la existencia de rendimientos crecientes y/o constantes a escala en la producción de tubos y perfiles, el grupo SIDERAR podría obtener todos los ingresos citados en el párrafo anterior. De acuerdo con esto, el resultado económico de la negativa de venta de las bobinas podría ser positivo.

ES COPIA
DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1044
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

304. A su vez, la negativa de venta de bobinas de acero es sólo un escenario extremo de un conjunto de prácticas que podrían derivar en la exclusión de los competidores 'aguas abajo'.

305. En el caso de un simple aumento unilateral del precio de las bobinas de acero por parte de SIDERAR, este grupo sólo registraría pérdidas de ingresos por la parte de la demanda de este insumo que se contrae. Nuevamente, esta menor demanda de bobinas da lugar, por el otro lado, a un avance de la unidad de 'aguas abajo' de SIDERAR sobre la parte de cada uno de estos mercados que los competidores no integrados no pueden abastecer, generando un flujo de ingresos que actúa de modo compensatorio respecto de la menor colocación de bobinas al precio incrementado.

306. Sin embargo, es preciso aclarar que la presente operación podría hacer surgir incentivos para realizar alguna de todas estas conductas específicamente en lo que hace a los tres mercados de tubos donde SIDERAR ingresa como nuevo participante[27]. En cambio, para los otros cuatro mercados de 'aguas abajo' en donde SIDERAR ya participaba, los incentivos en cuestión serían preexistentes y, si bien el aumento en la capacidad productiva de estos tipos de tubos y perfiles contribuiría a reforzarlos, puede concluirse que dichos incentivos no serían modificados sustancialmente.

307. Por todo lo dicho, esta Comisión Nacional considera que, teniendo en cuenta la posición de dominio preexistente de SIDERAR como proveedor de chapa, la integración vertical de este grupo, a la vez que responde a características

[26] Cabe recordar que las bobinas de acero son un insumo para múltiples actividades, con lo que la negativa de venta aquí tratada sólo se refiere a la parte de este producto que SIDERAR le ofrece a los productores de tubos y perfiles.

[27] Estos son: tubos para conducción de gas domiciliario, tubos para uso eléctrico y los tubos para conducción de agua y demás fluidos industriales.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1045
...A VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

económicas estructurales del sector, no es inocua desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

308. Y, de acuerdo con el análisis efectuado en el marco de la operación notificada, las preocupaciones surgidas a raíz de la relación vertical existente entre SIDERAR y los productores independientes de tubos y perfiles, no se han disipado. Según este análisis, el incremento de la participación de SIDERAR y su ingreso como nuevo participante en varios mercados de 'aguas abajo', por un lado, y su posición en el mercado de insumo, por el otro, podrían conllevar incentivos para que la nueva firma desplace competidores.

309. Por lo que esta Comisión Nacional entiende como necesario que se establezcan ciertos parámetros con el fin de resguardar el nivel de competencia de los mercados afectados en el marco del control previo de los procesos de concentración económica.

310. En consecuencia, esta Comisión Nacional consideró necesario aconsejar al Sr. Secretario de Coordinación Técnica comunicar al grupo adquirente la orden de ofrecer bobinas de chapa (tanto laminada en caliente como laminada en frío) a los productores actuales y futuros de tubos con costura y de perfiles conformados no vinculados en condiciones no discriminatorias respecto de las concedidas a sí misma o a sus vinculadas o controladas, de acuerdo a los usos y costumbres habituales en el comercio de estos productos.

311. A su vez, esta CNDC considera que sería adecuado para tal propósito que el grupo adquirente lleve registros contables específicos de la unidad de negocios de tubos y perfiles, de forma que sea posible analizar y comparar, en cualquier momento y sobre bases homogéneas, los precios y demás condiciones de las bobinas de acero (tanto laminado en caliente como laminado en frío)

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO
Nº 1046

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

que el grupo se autoprovee del mencionado insumo, así como evaluar el desempeño económico de esas unidades de negocios.

312. Con el objeto de resguardar el proceso competitivo, esta C.N.D.C. prestará especial atención a que no se verifiquen condiciones discriminatorias derivadas de la relación vertical entre la producción de chapa laminada en caliente y chapa laminada en frío, por un lado, y la producción de tubos con costura y perfiles conformados, por el otro. Para esto, se podrá poner en práctica un esquema de monitoreo de todas las condiciones de comercialización de chapa laminada en caliente y laminada en frío, así como de las condiciones económicas del mercado internacional de estos productos siderúrgicos.

VI. COMPROMISO

313. El día 4 de Noviembre, el grupo comprador presentó ante esta Comisión Nacional un compromiso mediante el cual:

a) SIDERAR se obliga a ofrecer bobinas de chapa (tanto laminada en caliente como laminada en frío) a los productores actuales y potenciales de tubos con costura y de perfiles conformados no vinculados en condiciones no discriminatorias respecto de las concedidas a sí misma o a sus vinculadas o controladas, salvo, estrictamente, las fundadas en los usos y costumbres habituales en el comercio de estos productos.

b) SIDERAR y SIAT se obligan a mantener registros e información contable específica referida a la unidad de negocios que produce tubos con costura y perfiles conformados, de forma que sea posible analizar y comparar, en cualquier momento y sobre bases homogéneas, los precios y demás condiciones de las bobinas de acero (tanto laminado en caliente como laminado en frío) comercializadas a terceros no vinculados fabricantes de

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
FOLIO Nº 1047
MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ANEXO 1

tubos con costura y perfiles conformados, con los precios y condiciones con las que el grupo se autoprovee del mencionado insumo, así como evaluar el desempeño económico de esas unidades de negocios.

VII. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS

314. Habiendo analizado los instrumentos aportados por las partes a los efectos de la presente operación, no se advierten en los mismos cláusulas restrictivas de la competencia.

VIII. CONCLUSIONES

315. Esta Comisión Nacional entiende que el compromiso presentado por los adquirentes se asienta en el mismo sentido del análisis realizado y contribuye a remover las preocupaciones ya mencionadas.

316. Teniendo presente el compromiso asumido por el grupo adquirente, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, autorizar la operación de concentración económica notificada consistente en: a) la venta por parte de ACINDAR a SIDERAR de las acciones representativas del 100% del capital social y votos de IMPECO, b) la transferencia a título de venta por parte de ACINDAR a SIDERAR del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR que se explota en la planta de producción de tubos de aceros ubicada en Rosario, Provincia de Santa Fe y c) la transferencia a título de venta por parte de ACINDAR a SIAT del fondo de comercio relativo al negocio de tubos y perfiles conformados de ACINDAR que se explota en la planta de producción de tubos de aceros ubicada en Villa Constitución, Provincia de Santa Fe; de conformidad con lo previsto en el artículo 13, inciso a) de la Ley Nº 25.156.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

.197

ANEXO 1

MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION FOLIO Nº 1048

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

317. Con el objeto de resguardar el proceso competitivo, el Sr. SECRETARIO podrá ordenar a esta C.N.D.C. poner en práctica un esquema de monitoreo de los mercados de chapa laminada en caliente y de chapa laminada en frío con destino a los mercados de tubos con costura y perfiles conformados, así como un seguimiento selectivo de estos últimos.

HORACIO SALERNO
VOCAL
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

HUMBERTO GUARDIA MENDONCA
VOCAL
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MAURICIO BUTERA
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

DIEGO PABLO PEVOLO
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ISMAEL F. G. MALIS
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA