



COMPROBANTE
DEL PAGO



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN A. RAFF
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

Expediente N° S01:0502388/2007 (Conc. N° 676) RAN/DO-AP-AD-PR-BA

Dictamen Conc. N° 742

BUENOS AIRES, 21 AGO 2009

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el N° S01:0502388/2007 del Registro del ex MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, caratulado "METALTIPE INVESTMENT S.A., ARCELOR SPAIN HOLDING S.L. Y OTROS S/ NOTIFICACIÓN ARCELOR S/ LEY N° 26.488 (CONC. 676)".

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

I.1. LA OPERACIÓN.

1. La operación de concentración económica notificada se produce en el extranjero y consiste en la adquisición por parte de ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.C. (en adelante "ARCELORMITTAL") de las acciones que representan el 100% del capital social y votos de CINTER S.A. (en adelante "CINTER"), en poder de Jaime Rozenblum Margoff (5,22%), Leonardo Rozenblum Trósmán (11,30%), Gerardo Claudio Rozenblum Gore (7,22%), Jacobo Rozenbaum Blüwal (10,76%) y METALTIPE INVESTMENT S.A. (71,71%).
2. Como consecuencia de la operación, el Grupo ARCELOR, a través de ARCELORMITTAL tendrá el control de la empresa CINTER.

I.2. LA ACTIVIDAD DE LAS PARTES.

LOS VENEDORES

3. Jaime Rozenblum Margoff, es una persona física, nacida en Rialvetor, Póvoa, ciudadano uruguayo, conforma carta N° 40663, titular de la cédula de identidad número 3.093.803-2.

Anteriormente denominada ARCELOR SPAIN HOLDING S.L., y cuya modificación fue realizada por las partes de la operación en la presentación efectuada con fecha 12 de noviembre de 2008.



ES COPIA DEL ORIGINAL

MARTIN ROZENBAUM
SUBSECRETARIO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

6 2 5

propietario del 18,1% de las acciones de METALTIPE INVESTMENT S.A.(en adelante "METALTIPE") y propietario del 5,22 % de las acciones de CINTER.

4. **Leonardo Rozenblum Trozman**, es una persona física, nacida en Montevideo, República Oriental del Uruguay, titular de la cédula de identidad número 835299-4 propietario del 40,2% de las acciones de METALTIPE, y propietario del 11,30% de las acciones de CINTER.
5. **Jacobo Rozenbaum Bluwai**, es una persona física nacida en Iwaniska, Polonia, ciudadano uruguayo, conforme carta N° 35638/50 titular de cédula de identidad número 481.139-2 propietario del 38,2% de las acciones de METALTIPE y del 10,75% de las acciones de CINTER.
6. **Gerardo Claudio Rozenblum Gorel** es una persona física, nacida en Montevideo, República Oriental del Uruguay titular de cédula de identidad número 1.628.921-4 propietario del 1,02% de las acciones de CINTER.
7. **METALTIPE INVESTMENT S.A.** es una compañía holding, constituida y vigente conforme las leyes de la República de Panamá. Esta empresa posee el 71,71% de las acciones de CINTER.

EL COMPRADOR

7. **ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING, S.L.**, es una sociedad holding, constituida y vigente conforme las leyes de España, que mantiene participaciones directas o indirectas en otras sociedades. Esta compañía está controlada de manera directa por ARCELORMITTAL, quien tiene el 100% de su capital social.
8. **ARCELORMITTAL** es una sociedad holding que mantiene participaciones directas e indirectas en otras sociedades. Esta empresa controla en forma directa o indirecta, los siguientes compañías que operan en la República Argentina:
 - a. **ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A.**², una sociedad constituida y vigente en la República Federativa de Brasil, principalmente especializada en la producción y venta de productos planos de acero inoxidable y aceros eléctricos (al silicio), cuyas ventas en la República

² Anteriormente denominada AGESITA S.A. conforme lo informado en el Formulario F1.



COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

MARTÍN LABBE
SECRETARIO GENERAL
COMISIÓN FEDERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

615

Argentina son canalizadas a través de ACESITA ARGENTINA S.A.; y comprenden principalmente productos planos de acero inoxidable laminados en frío y aparos eléctricos.

- b. ACESITA ARGENTINA S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina cuya actividad en nuestro país radica en la comercialización de productos de ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A., por cuyos servicios recibe una comisión. También representa en el país a ARCELORMITTAL STAINLESS EUROPE en el negocio del acero inoxidable plano y a ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA. en el negocio de tubos de acero inoxidable, por cuyos servicios también recibe una comisión.
- c. ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA.³ es una sociedad constituida y vigente de acuerdo a la legislación de la República Federativa del Brasil, dedicada a la producción de tubos con costura de acero inoxidable, que exporta a nuestro país tubos de acero inoxidable con costura pequeños, medianos (en su mayor parte) y grandes, para su aplicación principalmente en la industria alimenticia, petroquímica y celulosa.
- d. ARCELORMITTAL STAINLESS EUROPE⁴, es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Francia, que produce y vende productos planos de acero inoxidable. Esta firma exporta mayormente a la República Argentina planos de acero inoxidable laminados en frío y en menor cantidad planos de acero inoxidable laminados en caliente, que son comercializados a través de ACESITA ARGENTINA S.A.
- e. ACINDAR I.A.A S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina, cuya actividad en nuestro país consiste en la producción y venta de aceros al carbono no planos.
- f. ACINDAR PYMES S.G.R., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina, cuya actividad es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de Contratos de Garantía recíproca, regulados por las disposiciones legales vigentes.

³ De acuerdo a lo informado por las partes de la operación en el cuadro acompañado por la inscripción del 2/07/09, esta compañía incorporó a INOX TUBOS S.A. mediante un proceso de fusión con la compañía anteriormente denominada UGINE-SIALZ S.A. y cuyo cambio de denominación social fue informado por las partes de la operación en el cuadro presentado el 2/07/09.



SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA CONSUMIDOR

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Consumidor

MARCELO G. STAFFA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA CONSUMIDOR

615

- g. AGRINSA AGRO INDUSTRIAL S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina. Su actividad principal consiste en la explotación de una plantación de Jajoba en la provincia de La Rioja.
- h. CDSA S.A. es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina que funciona como un centro de distribución que vende todos los productos que ACINDAR I.A.S.A. comercializa, funcionando como un distribuidor propio.
- i. I.P.H. S.A.I.C.F.S. A. es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina dedicada a la producción de cables, cordones y algunas cadenas de acero al carbono.
- j. ARCELORMITTAL INTERNATIONAL ANTWERP⁵ es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Bélgica, dedicada a la comercialización de aceros al carbono, cuyas exportaciones a la República Argentina sólo han sido placas de acero al carbono y laminados planos en caliente de acero al carbono.
- k. ARCELORMITTAL SINGAPORE PRIVATE LIMITED⁶, es una sociedad constituida y vigente de acuerdo a la legislación de Singapur, dedicada a la comercialización de aceros al carbono, cuyas exportaciones a la Argentina se reducen a productos laminados planos en caliente de acero al carbono.
- l. AM INTERNATIONAL FZE, es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Dubai (Emiratos Árabes Unidos), dedicada a la comercialización de aceros al carbono, cuyas exportaciones a la República Argentina consisten en productos laminados planos en caliente de acero al carbono.
- m. ARCELORMITTAL COMMERCIAL RPS SARL, es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Luxemburgo, dedicada a la comercialización de aceros largos al

⁵ Anteriormente denominada ARCELOR INTERNATIONAL ANTWERP y cuyo cambio de denominación social fuere informado por las partes de la operación en el cuadro acompañado en la presente.

⁶ Anteriormente denominada ARCELOR INTERNATIONAL SINGAPORE PRIVATE LIMITED y cuyo cambio de denominación social fuere informado por las partes de la operación en el cuadro acompañado en la presente.

[Handwritten signatures and initials]



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MANUEL B. ARRIPE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

134

615

carbóno para ferrocarriles, cuya actividad en nuestro país consiste en la exportación de rieles, rieles especiales, tablestacas (metálicas) y perfiles especiales

- n. ARCELORMITTAL FLAT CARBONE EUROPE, es una sociedad constituida y vigente de acuerdo a la legislación de Luxemburgo, que se dedica a la comercialización de aceros, en particular de productos planos de acero al carbóno que exporta a la República Argentina laminados planos en caliente de acero al carbóno, laminados planos en frío de acero al carbóno, productos galvanizados por inmersión en caliente y bobinas de acero aluminizado.
- o. ARCELORMITTAL BISSEN S.A. es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Luxemburgo, que se dedica a la producción y comercialización de cables de acero al carbóno. A la República Argentina exporta alambres para papeles y alambres de alia.
- p. ARCELOR MITTAL ESPAÑA S.A. es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de España, cuya actividad consiste en la comercialización de ciertos productos de acero al carbóno que exporta rieles a nuestro país.
- q. ARCELORMITTAL PACKAGING S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Francia cuya actividad consiste en la producción y comercialización de aceros para embalaje (aceros planos al carbóno metálico revestido) que exporta a la República Argentina aceros estañados y aceros revestidos de cromo.
- r. ARCELORMITTAL BRASIL S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme legislación de la República Federativa de Brasil, cuya actividad consiste en producción y comercialización de aceros al carbóno no planos que exporta a la República Argentina ángulos, tablestacas y alambres para uso general e industrial.
- s. BMB-BELGO-MINEIRA BEKAERT ARTEFACTOS DE ARAME LTDA. sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Federativa de Brasil, dedicada a la producción y comercialización de trafilera de aceros al carbóno, que exporta a la Argentina

Anteriormente denominada ARCELOR PACKAGING S.A. y cuyo cambio de denominación social fuera informado por las partes de la operación en el cuadro acompañado en la presentación de esta O.D.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

COPIA ORIGINAL

MARTÍN S. ATAENE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

cordones de acero al carbono, alambres para refuerzo de mangueras, alambres, dramix, mallas SIMA, cordones y armapipe.

- t. BELGO BEKAERT ARAMES LTDA, es una sociedad constituida y vigente conforme a la legislación de la República Federativa de Brasil, dedicada a la producción y comercialización de refinería de aceros al carbono, que exporta a la República Argentina alambres para refuerzos de mangueras, cordones de acero al carbono, mallas metálicas, dramix, mallas SIMA, cordones y armapipe.
- u. ARCELORMITTAL TUBARÃO COMERCIAL⁹, es una sociedad constituida y vigente conforme a las leyes de la República Federativa de Brasil que se dedica a la producción y comercialización de aceros planos al carbono y que exporta a la República Argentina (slabs) de aceros laminados en caliente al carbono.
- v. ARCELORMITTAL-STAINLESS & NICKEL ALLOYS⁸, es una sociedad constituida y vigente conforme a las leyes de Francia, cuya actividad consiste en la producción y comercialización de productos largos de aceros especiales. Actualmente, la sociedad exporta (lejas aleadas al níquel laminados en frío, actúa en Argentina a través de su subsidiaria IMPHY SERVICE, que de acuerdo a lo informado por el interesado no comercializa productos involucrados en la República Argentina.
- w. ARCELORMITTAL-STAINLESS & NICKEL ALLOYS SERVICE¹⁰, es una sociedad constituida y vigente conforme a las leyes de Francia, dedicada a la comercialización de productos de acero largos especiales producidos por ARCELORMITTAL-STAINLESS & NICKEL ALLOYS e IMPHY MILL, que exporta a nuestro país productos aleados al níquel.
- x. INDUSTRIAL BELGIUM S.A. es una sociedad constituida y vigente con domicilio en Bélgica, dedicada a la producción y comercialización de piezas de acero laminado en caliente de acero inoxidable, de acero al carbono y especialidades de acero laminado.

⁹ Anteriormente denominada CST-COMPANHIA SIDERURGICA DE TUBARÃO, que cambió de denominación social para informar por las partes de la operación en el momento de su presentación en la presentación del 20/7/09.

⁸ Anteriormente denominada IMPHY ALLOYS S.A. y cuyo cambio de denominación social fue informado por las partes de la operación en el momento de su presentación en la presentación del 20/7/09.

¹⁰ Anteriormente denominada IMPHY SERVICE S.A. y cuyo cambio de denominación social fue informado por las partes de la operación en el momento de su presentación en la presentación del 20/7/09.

[Handwritten signatures and scribbles]



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

615

- en caliente de aceros especiales. Exporta a la República Argentina placas laminadas en caliente de acero inoxidable, de acero al carbono, especiales y chapones laminados en caliente de aceros especiales.
- y INDUSTEEL FRANCE S.A., es una sociedad constituida conforme la legislación de Francia, cuya actividad consiste en la producción y comercialización de placas (quarto plates) laminadas en caliente de acero al carbono y especiales y chapones laminados en caliente de aceros especiales, que exporta a la República Argentina placas laminadas en caliente de acero inoxidable, de acero al carbono, especiales y chapones laminados en caliente de aceros especiales.
- z. ARCELORMITTAL OSTRAVA S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Checa, cuya actividad consiste en la producción y comercialización de productos largos y tubos (con costura y sin costura) de acero al carbono, que exporta a nuestro país tubos sin costura de acero al carbono.
- aa. ARCELORMITTAL POLAND S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme la legislación de Polonia, dedicada a la producción y comercialización de productos largos y planos de acero al carbono que exporta a la República Argentina de los cuales el carbono.
- bb. ARCELORMITTAL GALATI S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Rumania cuya actividad es la producción y comercialización de productos largos y tubos con costura de acero al carbono, que sólo exporta a nuestro país laminados.
- cc. OXYBEL S.A. es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Bélgica, dedicada a la comercialización de placas (quarto plates) cortadas, que exporta a nuestro país placas cortadas laminadas en caliente de acero aleado. Es el proveedor de los servicios que corta chapas y placas de gran tamaño y espesor utilizando máquinas.



COPIA DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ALBERTO ATARFE
PROCURADOR LEYADO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

dd ARCELORMITTAL WIRE FRANCE¹¹, es una sociedad constituida y vigente conforme la legislación de Francia, dedicada a la producción y comercialización de trefilería de aceros al carbono, que exporta a la República Argentina alambres pretensados (lisos y grafilados)

ee ARCELORMITTAL VEGA¹², es una sociedad constituida y vigente conforme la legislación de la República Federativa de Brasil, dedicada a la producción y comercialización de aceros planos al carbono, que exporta a la República Argentina laminados planos en frío de acero al carbono y productos de acero galvanizado por inmersión en caliente.

ff. MT MAJALANI y Cia. S.A. (en adelante "MTM"), es una sociedad constituida conforme las leyes de la República Argentina. Esta empresa se dedica a la producción y comercialización a nivel mayorista y minorista de productos de acero inoxidable, así como a la producción de tubos con costura de acero inoxidable. A pesar de que sus ventas se encuentran mayormente concentradas en los laminados planos de acero inoxidable, la empresa cuenta con una amplia variedad de productos complementarios, los cuales tienen un distribuidor siderúrgico especializado en acero inoxidable. Asimismo, MTM posee un centro de servicios siderúrgicos, ya que presta servicios como bobinado, sulfato y esmerillado, lo cual permite la "customización" de los productos vendidos. Sus ventas están dirigidas a empresas fabricantes de productos de acero inoxidable y con sus ventas dirigidas a las empresas del sector alimentario que necesitan construir, reparar o mantener sus instalaciones de acuerdo a estrictos criterios sanitarios. De acuerdo a lo mencionado en las partes, si bien las ventas están concentradas en un nivel mayorista, las compañías que realizan los clientes/fabricantes no logran alcanzar los requisitos mínimos necesarios para adquirir directamente de las usinas siderúrgicas. Cabe aclarar que recientemente esta empresa fue adquirida por ARCELORMITTAL y por ARCELORMITTAL SERVICES SERVICE IBERICA S.L. (anteriormente denominada UGINE S.A. ZARAGOZA S.L.), operación que se concretó el día 11 de diciembre de 2007 y que fue informada a esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia el día 16 de diciembre de 2007 tramitando bajo el Expediente N° S01.0445822/2007(Conc.667). La firma fue adquirida

¹¹ Anteriormente denominada TREFILEUROPE S.A. y cuyo cambio de denominación social fue informado por las partes de la operación en el cuadro de comparación en la presentación del 20/09/09.

¹² Anteriormente denominada VEGA DO S.L., fue comprada por ARCELORMITTAL y por ARCELORMITTAL SERVICES SERVICE IBERICA S.L. en un proceso de fusión el día 30 de junio de 2007 hecho que fuera informado por las partes de la operación en el cuadro de comparación en la presentación del 20/09/09.



COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN R. ATARRE
SECRETARÍA LEYADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



en los términos del artículo 13 inciso a) de la ley N° 25.156 por Resolución N° 180, de fecha 10 de junio de 2009 dictada por el Señor Secretario de Comercio Interior, la cual recepitó el Dictamen N° 734 de fecha 28 de mayo de 2009 emitido por esta Comisión Nacional

LA EMPRESA ADQUIRIDA

9 CINTER S.A. es una sociedad constituida en la República Oriental del Uruguay, cuya actividad es la producción de tubos de acero al carbono, aluminizados y de acero inoxidable. También presta servicios de corte a medida de bobinas, flejes, y chapas planas. Con base en el informado por las partes, esta empresa actúa en Argentina mediante la realización de operaciones de tubos de acero inoxidable y aluminizados, chapas y flejes de acero aluminizado. Su capacidad de producción y comercialización está orientada principalmente hacia el mercado automotriz latinoamericano. Esta empresa no tiene subsidiarias ni participaciones en otras sociedades en Argentina.

II. ENCUADRAMIENTO JURIDICO.

10. 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.

11. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 8° inciso c) de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.

12. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas involucradas, a nivel nacional supera el umbral de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$ 200.000.000) establecido en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicho artículo.

III. PROCEDIMIENTO.

¹³ No obstante, se tiene constancia que en los años 2007 y 2008 CINTER no realizó operaciones de planes de acero aluminizado a la República Argentina.



EL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN R. ATARFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615



13. Con fecha 21 de diciembre de 2007, la apoderada de ARCELORMITTAL y de los Sres. Jaime Rozenblum Margolis, Leonardo Rozenblum Trosmán, Gerardo Claudio Rozenblum Gorel, Jacobo Rozenbaum Trosmán y de la firma METALTIPE presentó el respectivo Formulario F1 a fines de notificar la operación de concentración económica en los términos del artículo 8° de la Ley N° 25.156.
14. Tras analizar la información y documentación presentada, el día 9 de enero de 2008 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes que previo a todo proveer, debían adecuar la presentación a lo dispuesto en la Resolución SDCyC N° 40/2001 (B.O. 22/02/01), y que hasta tanto dieran cumplimiento a ello, no se daría trámite ni comenzaría a correr el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
15. El día 22 de enero de 2008 las empresas notificantes efectuaron una presentación acompañando determinada documentación. Analizada que fuera la misma el día 29 de enero de 2008 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes que no se había dado estricto cumplimiento a lo dispuesto por la Resolución SDCyC N° 40/2001, poniendo en conocimiento de las notificantes que hasta tanto dieran total cumplimiento a lo solicitado no comenzaría a correr el plazo previsto por el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
16. El día 20 de febrero de 2008 las partes realizaron una nueva presentación proporcionando la información y documentación solicitada.
17. El día 27 de febrero de 2008 esta Comisión Nacional entendió que de acuerdo a lo previsto por la Resolución SDCyC N° 40/2001 la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se procedió a efectuar las pertinentes observaciones al formulario F1 de notificación. Esta providencia fue notificada a las partes el día 27 de febrero de 2008. Asimismo se les hizo saber que el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 quedaba suspendido con esta fecha.
18. Con fecha 16 de abril de 2008 la apoderada de ARCELORMITTAL solicitó una prórroga de cinco días a fines de contestar las observaciones formuladas por esta Comisión Nacional, la cual fue concedida el 21 de abril de 2008.
19. El día 29 de abril de 2008 la apoderada de ARCELORMITTAL efectuó una presentación mediante la cual contestó parcialmente las observaciones efectuadas por esta Comisión Nacional.



ES COPIA DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN R. ATARFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

20. En la misma fecha la apoderada de ARCELORMITTAL formuló una presentación a través de la cual solicitó la confidencialidad del Contrato de compra y venta de acciones celebrado entre las partes notificantes y de un listado de marcas, patentes, derechos de autor y software a los que se hace referencia en el mencionado Instrumento.
21. Seguidamente, el día 30 de abril de 2008 la apoderada de los vendedores en la presente operación efectuó una presentación mediante la cual ratificó las presentaciones efectuadas por ARCELORMITTAL en relación a la contestación de las observaciones y a los trámites pedidos de confidencialidad.
22. El día 7 de mayo de 2008 esta Comisión Nacional ordenó agregar las presentaciones efectuadas por las partes notificantes y pasar las actuaciones a despacho.
23. El día 8 de mayo de 2008, las partes efectuaron una presentación mediante la cual solicitaron la confidencialidad de algunos organigramas y cuadros aportados al expediente. En consecuencia esta Comisión Nacional ordenó el día 13 de mayo de 2008 la agregación de dichos cuadros a las actuaciones a despacho.
24. Tras analizar la documentación presentada y la información aportada, en fecha 3 de mayo de 2008 esta Comisión Nacional consideró que la misma se hallaba incompleta y, en consecuencia se efectuaron nuevas observaciones, haciéndoles saber que tanto si las partes tanto dieran total respuesta a lo requerido, continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.186.
25. En fecha 3 de julio de 2008 las empresas notificantes efectuaron una presentación mediante la cual contestaron las observaciones formuladas por esta Comisión Nacional y pasaron las actuaciones a despacho el día 10 de julio de 2008.
26. Tras analizar la documentación presentada y la información aportada, el día 15 de octubre de 2008 esta Comisión Nacional consideró que la misma se hallaba incompleta y, en consecuencia se efectuaron nuevas observaciones, haciéndoles saber que tanto si las partes tanto dieran total respuesta a lo requerido, continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.186.



ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL



615

27. El día 4 de noviembre de 2008 las partes efectuaron una operación dando parcialmente respuesta a las observaciones formuladas por esta Comisión Nacional, ordenándose el día 11 de noviembre de 2008 el pase de las actuaciones a despacho.
28. El día 12 de noviembre de 2008 las partes efectuaron una presentación mediante la cual informaron que la sociedad Arcelor Spain Holding S.L., cambió su denominación social por ArcelorMittal Spain Holding S.L., acreditando dicho extremo con la constancia de inscripción de cambio de denominación en la Inspección General de Justicia, tras lo cual esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación formulada y tener presente lo manifestado.
29. Asimismo el día 8 de enero de 2009 esta Comisión Nacional constató que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se procedió a efectuar el Formulario F-1 de notificación, habiéndose cumplido a los fines que se perseguían, el cumplimiento a lo solicitado continuará su trámite el plazo previsto en el artículo 19 de la Ley N° 25.156.
30. El día 20 de febrero de 2009, las partes efectuaron una presentación dando parcialmente respuesta a las observaciones efectuadas, tras lo cual el día 27 de febrero de 2009 esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación efectuada y pasar las actuaciones a despacho.
31. El día 12 de marzo de 2009 las partes informaron que la operación notificada fue autorizada por la autoridad de Defensa de la Competencia de la República Federativa de Alemania el día 19 de marzo de 2009, acompañando documentación respaldatoria de lo manifestado, a través de la cual se ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
32. El día 31 de marzo de 2009 en uso de las facultades emergentes de la Ley N° 25.156, esta Comisión Nacional hizo prestar declaración testimonial a las compañías de compra de las firmas FRIG ROT S.A.I.C. y ARVIN MERITOR S.A.
33. El día 15 de abril de 2009 se presentó a prestar declaración testimonial a las compañías de la firma FRIG ROT S.A.I.C. Sr. Roland Silvio Minuzzi.

[Handwritten signatures and initials]



SECRETARÍA
DE ECONOMÍA

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN E. TRASSER
SECRETARÍA EJECUTIVA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

6 # 5

34. El día 16 de abril de 2009 se presentó a prestar declaración testimonial el Sr. Humberto Eugenio Yorio, en su carácter de Gerente Administrativo y Financiero de la firma EMCON TECHNOLOGIES ARGENTINA S.A. (anteriormente denominada ARVINMERITOR S.A.)
35. Posteriormente y en uso de la facultad emergente del artículo 24 Inciso b) de la Ley N° 25.156 en fecha 22 de abril de 2009 esta Comisión Nacional citó a prestar declaración testimonial a los Gerentes de Compras de las firmas FORD ARGENTINA S.C.A. y FAURECIA ARGENTINA SISTEMAS DE ESCAPES S.A.
36. El día 29 de abril de 2009 prestó declaración testimonial el Gerente de Compras de FORD ARGENTINA S.C.A., Sr. Axel Grallan Matia. En el marco de la misma se le requirió el castigo que acompañara en el término de diez (10) días hábiles determinados en el artículo 13 de la Ley 25.156 y las diferencias de precios promedio entre conjuntos de escapes elaborados en acero inoxidable o con predominio de acero aluminizado.
37. El día 30 de abril de 2009 esta Comisión Nacional consideró que la información suministrada por las partes se hallaba incompleta por lo que se efectuaron nuevas diligencias tendientes a saber a las partes que el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156 quedaba suspendido.
38. El día 30 de abril de 2009, llamado que fuera de viva voz el Sr. Gerente de Compras de la firma FAURECIA ARGENTINA SISTEMAS DE ESCAPES S.A., quien no compareció en físico presente, de lo cual se dejó constancia en el acta respectiva.
39. El día 4 de mayo de 2009 esta Comisión Nacional fijó una nueva audiencia pública para las partes y efectos que la anterior, citando a prestar declaración testimonial al Gerente de Compras de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPES ARGENTINA S.A.
40. El día 4 de mayo de 2009 el Gerente de Compras de la firma EMCON TECHNOLOGIES ARGENTINA S.A. (anteriormente denominada ARVINMERITOR S.A.) presentó toda la documentación (contrato general de compra suscrito entre dicha firma y FORD ARGENTINA S.A.) que le había sido solicitada en el marco de la audiencia en la que fue citado, pidiendo la confidencialidad de la misma, tras lo cual esta Comisión Nacional dispuso la presentación efectuada pasando las actuaciones a despacho.



ES COPIA FIDE
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN L. ATAËFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

- 41. El día 7 de mayo de 2009 prestó declaración testimonial el Sr. Gerente de Compras de la firma FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPES ARGENTINA S.A., Sr. Gustavo Frontera.
- 42. El día 7 de mayo de 2009, las partes efectuaron una presentación, la cual se ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
- 43. El día 12 de mayo de 2009 en uso de las facultades emergentes del artículo 24 de la Ley Nº 25.156, esta Comisión Nacional citó a prestar declaración testimonial al Gerente de Compras del Área Productiva de RENAULT ARGENTINA S.A.
- 44. El día 13 de mayo de 2009 en uso de las facultades otorgadas por el artículo 24 de la Ley Nº 25.156, esta Comisión Nacional citó a prestar declaración testimonial al Gerente de Compras de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.
- 45. En la misma fecha esta Comisión Nacional solicitó a EMCON TECHNOLOGIES ARGENTINA S.A. que acompañaran un resumen no confidencial del contrato suscripto con TOYOTA ARGENTINA S.A.
- 46. El día 19 de mayo de 2009 esta Comisión Nacional consideró que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se efectuaron nuevas observaciones a las partes de notificación, haciéndola saber a las partes que el plazo previsto en el artículo 24 de la Ley Nº 25.156 continuaba suspendido.
- 47. El día 19 de mayo de 2009 llamado que fuere el Sr. Gerente de Compras de la firma VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. sólo se hizo presente en la medida que se le notificó de las firmas notificantes.
- 48. El día 20 de mayo de 2009 se presentó a prestar declaración testimonial el Sr. Gerente de Compras de RENAULT ARGENTINA S.A., Sr. Daniel Osvaldo Del Toro.
- 49. El día 21 de mayo de 2009, las partes efectuaron una presentación, en la cual acompañaron un "Acuerdo Modificativo del Contrato de Compraventa de Autos" Nº 1524 que modificaron determinados aspectos de la cláusula decimosexta (no de cumplimiento) en el documento en el que se instrumentó la operación, la cual se ordenó agregar a las actuaciones.



COMISION NACIONAL
DEL ORIGINARIO



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN A. ABAFFE
SECRETARIA USTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

6 1 5

- 50. El día 22 de mayo de 2009 efectuó una presentación el apoderado de de EMCON TECHNOLOGIES, solicitando una prórroga de cinco días a fin de presentar el resumen no confidencial del contrato entre EMCON TECHNOLOGIES y TOYOTA ARGENTINA S.A., la cual fue concedida por esta Comisión Nacional
- 51. El día 28 de mayo de 2009, en uso de las facultades emergentes de los artículos 24 y 58 de la Ley Nº 25.156, esta Comisión Nacional designó audiencia a los mismos fines y efectos que la anterior a fin de que preste declaración testimonial el Gerente de Compras de la firma VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.
- 52. El día 2 de junio de 2009 se presentó a prestar declaración testimonial el Gerente de Compras del Área Productiva de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. Sr. Hernán Albo.
- 53. El día 3 de junio de 2009, las partes efectuaron una presentación, la cual se ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
- 54. El día 9 de junio de 2009 el apoderado de la firma EMCON TECHNOLOGIES S.A. (anteriormente denominada ARVINMERITOR S.A.) dio cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional, acompañando una versión no confidencial del contrato de compraventa celebrado entre esa firma y TOYOTA ARGENTINA S.A.
- 55. El día 16 de junio de 2009 y tras ordenar el agregado de la presentación anterior esta CNCO intimó al Sr. Axel Cristian Matia, Gerente de Compras de FORD ARGENTINA S.A. a fin de acompañe la documentación que se había comprometido aportar en la audiencia celebrada el día 29 de abril de 2009.
- 56. El día 18 de junio de 2009 la apoderada de la empresa VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. aportó la información que le había sido requerida a la empresa en el marco de la audiencia en la que prestó declaración testimonial el Sr. Hernán Albo, en su carácter de Gerente de Compras; tras lo cual esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación agregada y pasarla a estudio.
- 57. Asimismo el día 24 de junio de 2009 esta Comisión Nacional consideró que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se efectuaron nuevas observaciones y se reconvino

[Handwritten signatures and initials]



COPY FIEL ORIGINAL

MARCELO STRADA
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

saber a las partes que continuaba suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la ley N° 25.156. En la misma fecha el Sr. Axel Cristian Matta, Gerente de Compras de FORD ARGENTINA S.C.A., envió vía fax respuesta al requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional en la audiencia celebrada el día 29 de abril de 2009, la cual fue certificada por Secretaría Letrada de esta Comisión Nacional el día 25 de junio de 2009.

58. El día 30 de junio de 2009, el Sr. Axel Cristian Matta envió por correo la respuesta al requerimiento referido en el acápite precedente, lo cual esta Comisión Nacional ordenó agregar.

59. El día 2 de julio de 2009 las partes efectuaron una presentación, la cual se ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.

IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONECTIVIDAD SOBRE LA COMPETENCIA.

IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS INYCLUCRADOS.

60. De acuerdo a las actividades económicas informadas por las solicitantes, existen relaciones verticales entre la oferta de laminados planos de acero inoxidable que realiza el Grupo ArcelorMittal al mercado argentino, fundamentalmente desde Brasil y en menor medida desde otros países extrazona del MERCOSUR, y la oferta de tubos con costura de acero inoxidable que realiza CINTER al mismo mercado. También existe una relación vertical entre la distribución de acero inoxidable que hace el Grupo ArcelorMittal, a través de ARCELORMITTAL LTDA (ex Inox Tubos S.A.) y MTM ubicada en el país, y la oferta de TSC de acero inoxidable que realiza CINTER.

61. Por otro lado, se identifican relaciones horizontales en la producción de tubos con costura de acero inoxidable, respecto de los cuales el Grupo ArcelorMittal se abastece de los tubos argentinos desde el exterior a través de la empresa ARCELORMITTAL LTDA (ex Inox Tubos S.A.) y MTM radicada en el país. Por su parte, CINTER abastece al mercado argentino de estos productos desde su planta ubicada en Uruguay.

* Tal como se indicó en el acápite I del presente dictamen la adquisición de la planta de CINTER S.A. y CIA. fue una operación autorizada por el ex Director General de Comercio Internacional que recibió el Dictamen N° 734 emitido por esta Comisión Nacional.



62. En cuanto a los productos de acero aluminizado, se verifican relaciones verticales entre el Grupo ArcelorMittal como oferente de chapa de acero al carbono aluminizada al mercado argentino y CINTER como oferente de TCC de acero aluminizado.
63. Asimismo, se verifica una relación vertical de menor importancia en el contexto de la presente operación entre la oferta de TCC de acero inoxidable que realiza CINTER en Argentina (como insumos) y la venta de accesorios de acero inoxidable que realiza el Grupo ArcelorMittal (a través de MTM) (como productos). Se trata principalmente de accesorios de TCC de acero inoxidable, y también para estructuras metálicas, uso decorativo, construcción civil y muebles.

DEFINICIONES DE MERCADOS RELEVANTES.

Mercados de chapas laminadas en frío (LAF) de acero inoxidable y de chapa laminadas en frío (LAF) de acero aluminizado (mercados aguas arriba).

64. Se describen a continuación las principales características que presentan el acero al carbono, el acero inoxidable, el acero al carbono aluminizado de forma tal de poder delimitar los mercados relevantes aguas arriba afectados por la presente operación.
65. En una primer aproximación puede indicarse que el acero al carbono y el acero inoxidable se distinguen por sus respectivas composiciones químicas. El acero inoxidable es una aleación que contiene 10,5% o más de cromo y eventualmente otros elementos, y menos de 1,2% de carbono. El agregado de cromo, níquel y otros elementos al proceso de fundición del acero hace que se genere un producto con distintas cualidades materiales respecto del acero al carbono.
66. En el caso del acero al carbono revestido de aluminio (acero aluminizado), que es el producto involucrado a considerar, el proceso de revestido le otorga a la chapa laminada en frío algunas propiedades como la resistencia a la corrosión que lo hacen apto, en algunos usos, como sustituto parcial del acero inoxidable. Debe notarse que tal sustitución funcional está bastante acotada por el hecho de que las propiedades materiales de los dos productos determinan que



allí donde es factible utilizar uno y otro producto la durabilidad del acero inoxidable es considerablemente mayor que la del acero aluminizado ¹⁵

67. Con respecto a los precios, la chapa de acero inoxidable es más cara que la chapa de acero aluminizado. Según la información suministrada por empresas demandantes de los dos productos en Argentina la brecha de precios puede ser de no menos de un 20% y hasta un 40%, siendo más cara la chapa de acero inoxidable en su variante más económica.

68. Estos elementos dan la pauta de que, según definiera esta Comisión Nacional en el Dictamen N° 734 de fecha 26 de mayo de 2009, correspondiente al Expediente N° S01:0446822/2007(Conc 667), por la cual la firma ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L. adquirió el control de MIM ¹⁶, la chapa laminada en frío de acero inoxidable es un mercado relevante en sí mismo y como tal se distingue de la chapa laminada en frío de acero al carbono aluminizada ¹⁷.

69. Tal criterio, por otra parte, resulta coincidente con la jurisprudencia internacional que también evalúa como mercados separados a la chapa laminada en frío de acero inoxidable respecto de las chapas de acero al carbono revestidas ¹⁸.

Mercados de tubos con costura (TCC) de acero inoxidable y de tubos con costura (TCC) de acero aluminizado (mercados aguas abajo).

70. Esta Comisión Nacional ha definido que los TCC de acero inoxidable constituyen un mercado relevante de producto (Dictamen CNDC N° 734). En la presente operación la empresa que se transfiere es diferente tanto de estos productos como de TCC de acero al carbono revestidas

¹⁵ En el marco de la presente concentración estas características de durabilidad pueden ilustrarse con las evidencias citadas más adelante sobre la producción de conjuntos de escape hechos en su totalidad de acero inoxidable respecto de los que tienen partes de acero aluminizado (incluyendo chapa y tubos con costura).

¹⁶ Correspondiente a la Resolución del Secretario de Comercio Interior N° 180 del 10/06/2009.

¹⁷ Tanto en el caso del acero al carbono como en el acero inoxidable los productos laminados planos pasan por una primer etapa que es la de laminación en caliente (LAC). Los productos laminados en frío (LAF) tienen un proceso de laminación adicional que, en términos generales, da como resultado chapa de menor espesor. Mayores consideraciones sobre los aspectos técnicos de la laminación LAC y LAF así como sobre las características de los productos (v.gr. terminación, usos, espesores de las chapas) a que dan origen y de los mercados relevantes, pueden consultarse en el citado Dictamen de la CNDC N° 734 (para LAC y LAF de acero inoxidable), en los dictámenes N° 516 del 04/11/2005 (Conc. 505) y 444 del 28/12/03 (Conducta 487) (para LAC y LAF de acero al carbono).

¹⁸ Por ejemplo, Case N° COMP/ECSC :351 USINOR/ARBED/ACERALIA (disponible en http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/ecsc1351_en.pdf).



ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

615

de aluminio (aluminizados). La mayor parte de sus ventas de unos y otros tubos (más del 90% en ambos casos) están destinadas a la elaboración de conjuntos o sistemas de escapes (o partes de los mismos) finalmente demandados por las terminales automotrices.

71. En forma consistente con la jurisprudencia citada se dará un tratamiento como mercados relevantes de producto separados a los TCC de acero inoxidable por un lado, y a los TCC de acero aluminizado por otro. En lo que sigue se desarrollarán los fundamentos del criterio adoptado sobre la base de examinar las posibilidades de sustitución por el lado de la demanda y de la oferta, así como algunas consideraciones particulares referidas a la evolución en el tiempo de la demanda de ambos TCC.

72. Es necesario tener en cuenta como punto de partida que las posibilidades de sustitución entre los dos tipos de TCC deben evaluarse, en lo fundamental, dentro de la demanda de las empresas autopartista que fabrican conjuntos de escape para vehículos automotores (o bien subconjuntos o piezas de los mismos). Por otro lado, hay sectores demandantes de TCC de acero inoxidable, que de hecho explican la mayor parte de este mercado, donde las posibilidades de sustitución de los TCC de acero aluminizado son marginalmente o simplemente no existen.

73. Tal como se indicara al describir el procedimiento de la presente operación y con el objeto de desarrollar los argumentos que siguen, esta Comisión Nacional citó a la presente operación testimonial a representantes de firmas productoras de conjuntos de escape que representan la mayor parte de la oferta, a saber, FRIC ROT S.A.I.C. (en adelante "FRIC ROT") el 16 de abril de 2009; EMCON TECHNOLOGIES S.A. (anteriormente ARVINMERITOR S.A.) el 16 de abril de 2009; FAURECIA ARGENTINA SISTEMAS DE ESCAPES S.A. (en adelante "FAURECIA") el 7 de mayo de 2009. Asimismo, se citó a representantes de las principales terminales automotrices FORD ARGENTINA S.C.A. el 29 de abril de 2009, RENAULT ARGENTINA S.A. (en adelante "RENAULT") el 20 de mayo de 2009, y VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. el 2 de octubre de 2009.

74. Desde el punto de vista de la demanda y de la utilización de estos insumos, cabe consignar que en la actualidad existen sistemas de escapes de acero inoxidable o plomo que son combinación de acero inoxidable y acero aluminizado donde puede utilizarse los TCC de este último material. No obstante, las posibilidades de sustitución de los insumos por los segundos



son virtualmente nulas debido a las especificaciones técnicas que las terminales automotores plantean y que incluyen el diseño de los conjuntos de escape y sus partes, los materiales a utilizar, etc., de acuerdo al modelo de vehículo de que se trate.

- 75. En cuanto a los precios, los TCC de acero inoxidable más económicos, que por otra parte son los más demandados por las fábricas autopartista (60%), se encuentran aproximadamente entre un 28% y un 42% por sobre el precio de un TCC de similares características (diámetro, espesor, largo, etc.) hecho de acero aluminizado.
- 76. Por otro lado, la vida útil de los conjuntos de escape es considerablemente mayor en el caso de aquellos que son de acero inoxidable en su totalidad respecto de los que tienen componentes de acero aluminizado (incluyendo TCC de dicho material). La relación de durabilidad es de tres a uno o dos a uno según lo informado por representantes de empresas productoras, dado un uso similar de los mismos.
- 77. Desde el punto de vista de la oferta, es viable desde el punto de vista técnico producir una u otra variedades de TCC a partir de una misma línea de producción, aunque las opciones de hacerlo varían con la tecnología utilizada en la etapa de soldadura. Así se identifican tres variantes: láser, HF (alta frecuencia) y TIG.
- 78. En relación con las diferencias entre estas tres tecnologías, el representante de PANRECIA indicó: "No hay diferencias significativas en la calidad final del producto, es más un tema de competitividad y de costos. La tecnología de soldadura convencional se denomina TIG. Hay tres tecnologías de soldaduras (Cinter tiene las 3): láser (es la más cara), HF y TIG (es la más barata a nivel máquina y es más fácil que el proveedor la tenga). Hay tubos específicos que tienen que ser soldados específicamente con láser o HF por definición, ya que el cliente así lo pide, no es una cuestión de costo. Son similares la soldadura láser y la HF, la diferencia está entre estas y la TIG".
- 79. Las diferencias en la tecnología de soldadura utilizada determinan, en cambio, distintas readaptaciones del proceso productivo para fabricar ambos tipos de TCC. En el caso de tecnología HF la línea de producción de TCC de acero aluminizado se distingue de la de acero inoxidable por la utilización de tres equipos cuyos costos, en conjunto, se ubican en torno a los



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

MARTIN R. ATAËFE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

U\$S 200 mil¹⁹, en cambio si se parte de la tecnología TIG se requiere una reformulación completa de la línea de producción que es varias veces más costosa²⁰⁻²¹.

80. Los argumentos hasta aquí volcados son usuales en la definición de mercados relevantes a partir de la existencia de relaciones horizontales entre los productos que ofrecen las empresas notificantes de una concentración. A los efectos de tal definición lo que se evalúa son las posibilidades de sustitución de la demanda y de la oferta en un momento dado. No obstante, en el marco de la presente operación se estima conveniente completar ambas aproximaciones con evidencia sobre la demanda de estos productos a lo largo del tiempo por parte de los fabricantes de conjuntos de escape e indirectamente por parte de las terminales automotrices.
81. Esta última aproximación permitió establecer que como consecuencia del abaratamiento relativo de los TCC de acero inoxidable en relación a los TCC de acero aluminizado, desde hace algunos años se encuentra en curso un proceso de reemplazo de los últimos por parte de los primeros, proceso que ya se encuentra bastante avanzado y que a mediano plazo determinará la sustitución total de los tubos aluminizados por los de acero inoxidable.
82. Consultados en este sentido los representantes de las principales firmas productoras de conjuntos de escape en Argentina han sido categóricos en sus respuestas.
83. Así, el gerente de compras de FAURECIA, principal firma productora de las terminales automotrices radicadas en el país, indicó lo siguiente: "Del total 100% de las compras de tubos es de acero aluminizado, el 80% de las compras de tubos es de inoxidable. El mercado tiene una tendencia a volcarse al acero inoxidable. La parte de aluminizado a inoxidable. Argentina exportó muchos autos a Brasil que tiene una tendencia que es parecida al alconafé, esto modifica electrónicamente y el auto funciona mejor. El alconafé es más

¹⁹ Se trata de 1) Un sistema de remoción de aluminio de los bordes en preparación para la soldadura (debido a que el aluminio contamina a pasta). 2) Un tipo de soldadura, preferentemente de TIG. 3) Un sistema de reposición de aluminio en la zona de soldadura.

²⁰ Una línea completa de TCC fue valuado por los notificantes en aproximadamente U\$S 1,6 millones.

²¹ No se dispone de información sistemática sobre la tecnología de soldadura utilizada por los oferentes efectivos a la Argentina de TCC de acero inoxidable y aluminizado. Sin embargo, se sabe que se producen en los países que hacen sobre una misma línea de producción como es el caso de Chile. Si pudo establecerse que en Argentina sólo hay productores de TCC de acero inoxidable y aluminizado que en Brasil existen empresas productoras de ambos tipos de tubos (Persol, Limpol y Wanda S.A.). Todos

[Handwritten signatures and scribbles]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN R. KATZFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

corrosivo que la nafta; si el tubo tiene acero aluminizado se desgasta el escape y el silenciador desaparece y por eso es mejor el tubo de acero inoxidable. A nivel internacional todos están buscando el mejor producto y por eso evolucionan al inoxidable, con el menor costo posible. Estima que dentro de 5 u 6 años los conjuntos de escape deberían ser en su totalidad de acero inoxidable, además los precios entre aluminizado e inoxidable se están acercando y ya no hay tanta diferencia".

84. Referido a las proporciones de ventas de conjuntos de escape de acero inoxidable y de acero aluminizado indicó: "lo que es puro acero inoxidable es el 50% de las ventas y lo que es un mix, el otro 50%; siempre algo de acero inoxidable tiene el conjunto de escape".

85. Asimismo agregó: "... El inoxidable garantiza 3 años y un año el aluminizado; siempre hay un coeficiente de seguridad; esta es la garantía que da la terminal. Si el tubo es 100% de acero inoxidable debería durar 3 veces más que el escape que tiene tubo parte inoxidable y parte aluminizado".

86. Por su parte, el gerente de compras de FRIC ROT, segundo competidor del mercado, indicó: "En iguales condiciones y términos generales inoxidable dura 6 años y aluminizado (con algunos componentes de acero inoxidable) 4 o 5 años. Ante igual uso, es casi el doble la durabilidad de los sistemas de escape de acero inoxidable. Un mismo conjunto puede tener una parte de aluminizado y una parte inoxidable; año tras año se va incorporando todo a inoxidable; hoy las terminales exigen 3 años de garantía antes exigían uno año. Antes era 90% aluminizado y 10% inoxidable; esto era así hace 10 años aproximadamente. Hoy Frío Rotondo lo que es motorizaciones nafta en un 100% se hace en acero inoxidable por un tema de temperatura; y las que son aluminizadas están orientadas a motorizaciones pesadas. No hay nada que se haga sólo aluminizado; sólo lo que hay es la camioneta Volkswagen que hace Benz, que lleva tubería de aluminizado, pero los planos nuevos ya son de acero inoxidable. Calcula que dentro de tres años todos los requeridos en las subasta serán de acero inoxidable".

87. Por su parte, el representante de la firma EMCON TECHNOLOGIES, otro competidor relevante, indicó con respecto a sus adquisiciones de TCC que en este momento

exportadores de TCC de acero inoxidable a la Argentina) y que competidores potenciales relevantes, como Fisher, de México, producen ambos tipos de TCC en distintas líneas (audiencia Fauréja).



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MARTIN R. ATAIEFE
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

adquieran exclusivamente inoxidable de diferentes tipos y calidades: 1, 1,2 1,5 mm de espesor. Calidad 409 (compran más del 90%), y en menor medida calidad 439 (que tiene una aleación de ferrocromo). Compran sólo inoxidable por requisitos de la firme automotriz"

88. También las terminales automotrices han confirmado la existencia de tal desplazamiento a través del tiempo. Así por ejemplo, el representante de RENAULT indicó: "La totalidad de los escapes de Renault están hechos de acero inoxidable de Cinter (Uruguay)". Respecto de si en los últimos años se ha verificado algún cambio en las proporciones que demanda la empresa de conjuntos de escape de acero inoxidable en relación a los conjuntos de escape de acero aluminizado indicó: "En algún momento trabajaron acero aluminizado y luego pasaron a trabajar exclusivamente con acero inoxidable", agregando, asimismo, que: "Como sector de compras le hicieron a Ingeniería propuesta de utilizar acero aluminizado para abaratar costos y esto fue rechazado por razones técnicas".
89. Sintetizando lo hasta aquí expuesto, las características materiales de los TCC de acero inoxidable y de acero aluminizado determinan que, aun cuando funcionalmente sean utilizadas para la fabricación de un mismo bien y partes del mismo, los conjuntos de escape de vehículos automotor, no pueden ser considerados sustitutos debido a las especificaciones por modelo y motorización que plantean la terminales automotrices. Asimismo, los primeros tienen una vida útil considerablemente mayor a los segundos, y a su vez, sus precios presentan una brecha respecto de estos últimos (28% al 40% más caros).
90. Desde el punto de vista de la oferta es, en principio, factible producir una u otra variedad de TCC sobre una misma línea de producción aunque dependiendo de la tecnología que se emplee es posible que se requiera para cada una de ellas una reformulación de la misma.
91. Por su parte, el enfoque temporal muestra una dinámica de mercado opuesta entre ambos bienes debido al proceso de desplazamiento, de por sí bastante avanzado, de los TCC de acero aluminizado por parte de los TCC de acero inoxidable. Tal tendencia hace prever a los principales fabricantes de sistemas de escape consultados, la desaparición, en un mediano plazo de los primeros como insumo para la elaboración de dichos bienes tanto a nivel nacional como internacional.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Interior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

MARTÍN R. ATAËFE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

92. Tal como se anticipara más arriba, los criterios expuestos permiten afirmar que la aproximación que mejor refleja la realidad económica de la presente operación es el tratamiento de los TCC de acero inoxidable y de los TCC de acero al carbono aluminizado como mercados de producto separados²²
93. Por otro lado, se considera necesario referir que la demanda en Argentina hacia la cual está orientada la producción de CINTER constituye un segmento con especificidades propias dentro del mercado de TCC de acero inoxidable, dado que las empresas autopartista que los utilizan como insumos deben cumplir requisitos muy estrictos en términos de diseño de sus producciones y calidad de los materiales que utilizan.
94. Más allá de estas especificaciones que deben cumplir los TCC adquiridos a CINTER, básicamente se trata de los mismos productos que demandan otras actividades industriales tales como conducción de fluidos (por ejemplo, en la industria de la alimentación); construcción civil, uso decorativo, estructuras metálicas, muebles, intercambiadores de calor, evaporadores, resistencias eléctricas, etc
95. De hecho, se ha podido verificar que un productor no especializado en proveer al sector autopartista se encuentra apto para elaborar productos con ese destino, solo en pocas ocasiones, o bien se ha constatado que el principal fabricante de TCC de acero inoxidable en Argentina, la empresa FAE S.A., es oferente de diversos sectores, incluido el autopartista donde coloca el 20% de su producción anual de TCC de acero inoxidable²³
96. Esta aclaración resulta pertinente en la medida en que la orientación de la empresa CINTER en abastecer al sector autopartista argentino dará lugar a consideraciones técnicas sobre los efectos de la misma en este segmento del mercado de TCC de acero inoxidable.

²² Las partes notificantes también informan que Cinter produce TCC de acero al carbono sin revestir en la misma línea de producción que los TCC de acero inoxidable (fs. 889). Al respecto, al respecto de la jurisdicción de esta Comisión Nacional (Conc. 575; Dictamen N° 518), así como la competencia internacional, principalmente de la Unión Europea (por ejemplo, Case N° IV/M.315, Mannesmann, en particular el informe de competencia de estos últimos productos en Argentina así como sus efectos en el mercado autopartista en los antecedentes citados.

²³ Ver dictamen N° de la CNDC N° 734.



ESTORIA FIEI
DICIEMBRE 2011



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN R. ATARFE
SECRETARÍA LEYENDA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Mercado de accesorios de acero inoxidable.

6 y 5

- 97. Estos productos son complementarios de otros de acero inoxidable, como por ejemplo los TCC LAF y LAC, los cuales explican más de la mitad de la demanda de accesorios. Se trata de codos, bridas, uniones en forma de 'T' y otros elementos que se requieren para instalarlos.
- 98. La incorporación de estos accesorios a la cartera de productos de un centro de servicios que procesa y distribuye laminados planos de acero inoxidable, como es el caso, por ejemplo, de la empresa MTM, adquirida por el Grupo ArcelorMittal, responde a estrategias para generar ventajas comerciales basadas en la capacidad de proveer todos los elementos requeridos por los clientes, que aprecian el asesoramiento especializado y el ahorro de tiempo que significa adquirir todos los productos de acero inoxidable que necesitan en un único punto de venta.
- 99. En su carácter de bienes complementarios de otros productos de acero inoxidable, principalmente de TCC LAF y LAC, se considerará un único mercado de accesorios de acero inoxidable.

Consideraciones adicionales sobre los mercados de producto.

- 100. Para el análisis de los efectos verticales de la presente operación también se considerará como mercado aguas arriba respecto de la producción de TCC de acero inoxidable al de distribución interna de chapa LAF de acero inoxidable, cuya oferta está a cargo de empresas especializadas en la distribución del producto. Las mismas realizan, entre otras actividades, el fraccionamiento de las bobinas importadas para su posterior venta como insumo a diversos sectores industriales.
- 101. Respecto de la definición de este mercado y, en mérito a la brevedad, pueden consultarse sus fundamentos en el Dictamen de la CNDC N° 734, correspondiente a la Conc 557.
- 102. Desde el punto de vista de los productos involucrados en la presente operación, los TCC de acero inoxidable se elaboran en una pequeña proporción a partir de chapa LAC de acero inoxidable. En efecto, la producción de TCC LAC de acero inoxidable equivale aproximadamente a un 5% de la producción de TCC LAF de acero inoxidable según lo informado en el dictamen citado.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN R. ATACA
SECRETARÍA DE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA
675

103. Dada la escasa relevancia de este insumo, no se harán consideraciones específicas sobre el mismo al analizar los efectos verticales bajo tratamiento. En este punto también se puede consultar el dictamen de referencia donde se encuentran analizados los mercados de producción y de distribución interna de chapa LAC de acero inoxidable, como mercados de aprovisionamiento de insumos para la elaboración de TCC de acero inoxidable. Este último, por su parte, incluye tanto a productos LAF como LAC.

104. De acuerdo con todo lo hasta aquí expuesto, se evaluarán los efectos de la presente operación en los siguientes mercados de producto: mercado de producción de chapa LAF de acero inoxidable; mercado de distribución interna de chapa LAF de acero inoxidable; mercado de TCC de acero inoxidable; mercado de producción de acero aluminizado LAF; mercado de TCC de acero aluminizado y mercado de accesorios de acero inoxidable.

Dimensión geográfica de los mercados relevantes definidos.

105. Respecto de la dimensión geográfica de estos mercados, en el caso de los mercados de producción de chapa LAF de acero inoxidable y de producción de chapa LAF de acero aluminizado, de TCC de acero inoxidable, de TCC de acero aluminizado y de accesorios de acero inoxidable, teniendo en cuenta que la totalidad o la mayor parte de las unidades productoras del exterior, se considerará que tienen una extensión al menos de internacional, entendiendo así tal que se realizará una evaluación de los oferentes externos respecto a los mercados argentinos, a través de sus participaciones en los mismos y además, se tendrá en consideración la participación que estas empresas tienen en otros mercados más amplios, ya sea a nivel regional y/o mundial.

106. La posición que ocupan estas firmas en uno y otro ámbito geográfico no necesariamente coincide de forma tal que una definición restringida al ámbito nacional en el caso de estos mercados, sobreestimaría los efectos de la presente operación al considerar únicamente las presiones competitivas que se derivan de la competencia doméstica. Si bien en la medida que tomara en cuenta el ámbito internacional los subestimaría al no considerar la competencia de determinadas empresas en el abastecimiento al mercado argentino.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN R. ATAËFE
SECRETARÍA LEYENDA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

107. En cuanto al mercado de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF se define como nacional, dado que sus oferentes se encuentran radicados en el país²⁴ y en ese ámbito distribuyen sus productos

ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA CONCENTRACION EN LOS MERCADOS RELEVANTES DEFINIDOS.

EFFECTOS VERTICALES.

Mercados de producción y de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF (mercado aguas arriba) y mercado de FCO de acero inoxidable (mercado aguas abajo)

108. Dada la estructura que presentan estos mercados habría que considerar las posibilidades de cierre de los mercados de insumos (chapas de acero inoxidable) donde operan empresas del Grupo ArcelorMittal radicadas en el exterior (ArcelorMittal, sede en la Argentina) y MTM (como distribuidor para un eventual entrante al mercado de FCO de acero inoxidable donde el Grupo ArcelorMittal ya es distribuidor único y revendedor de importados) y de ARCELORMITTAL INOX BRASIL (empresas a las que se sumaría la oferta de CINTER proveniente de su presente operación.

109. La segunda posibilidad es considerar un posible cierre de abastecimiento a un competidor actual del mercado aguas abajo de forma tal que se viera comprometido su continuo giro en el mismo.

110. Respecto de la primer situación, sin descartar que un entrante podría cuestionarse en el mercado de distribución interna con los competidores de MTM, dado que la evidencia sobre adquisiciones de chapa de acero inoxidable para producir FCO es mediante importaciones²⁵. Como se puede advertir en el cuadro adjunto, el Grupo ArcelorMittal básicamente desde Brasil donde posee la única planta de producción de chapa de acero inoxidable

²⁴ Según la evidencia aplicada en el Documento de la CNDC N° 734.
²⁵ Según la evidencia aplicada en el Documento de la CNDC N° 734.

Handwritten signatures and scribbles at the bottom left of the page.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN A. ATAEFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

845

laminado plano del MERCOSUR, y en menor medida desde otros orígenes, es la principal fuente de abastecimiento de este producto al mercado argentino (46% en 2008).

Cuadro N° 1: Oferta a la Argentina de planos de acero inoxidable laminados en frío. Año 2008.

EXPORTADOR	Cantidad (Toneladas)				Participación (%)			
	Bobinas /Chapas	Chapas	Flejes	TOTAL	Bobinas /Chapas	Chapas	Flejes	TOTAL
ARCELOR BRASIL	14.248	36	989	15.244	42,4	0,0	75,7	43,6
USA FRANCIA	206	0	2	209	0,6	0,0	0,0	0,0
USA BELGICA	513	0	0	513	1,5	0,0	0,0	1,6
TOTAL ARCELOR	14.968	36	991	15.995	44,5	0,0	75,7	45,2
THYSSEN	7.032	23	87	7.121	20,9	0,0	0,0	20,9
ACERINOX	4.727	5	28	4.779	14,1	0,0	0,0	14,2
QUTOKUMBU	1.939	0	5	1.944	5,8	0,0	0,0	5,8
OTROS	4.928	52	145	5.126	16,7	0,0	0,0	16,7
TOTAL	33.823	116	1.255	34.936	100,0	0,0	100,0	100,0

Fuente: Dictamen ONDC N° 734 (Cong. 887)

111. En el mismo cuadro se observa que existe al menos otro competidor como es el caso de Thyssen que si bien tiene menor participación (20%) puede constituir una fuente de abastecimiento alternativa, también Acerinox (14%), así como otros competidores de menor peso que en conjunto también cubren una parte de la demanda (20%).

112. En cuanto a la oferta internacional del producto, el Grupo Arcelor tiene una participación apreciablemente menor (6% en 2008) que la que ostenta respecto del mercado argentino.

[Handwritten signatures and scribbles]

y en torno al 8% promedio, medida en términos de capacidad instalada para los últimos tres años. (Cuadro N° 7 Dictamen ONDC N° 734)

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN R. ATAFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

Cuadro N° 2: Producción mundial de planos de acero inoxidable laminados en frío. Año 2008. En miles de toneladas.

LAF	Acero Militar	Thyssen Krupp	Acerinox	Outokumpu Könnipuu	Fortinox	Total
Producción mundial	1.405	2.200	1.740	1.400	15.535	22.280
Participación (%)	6,3	9,8	7,8	6,3	69,8	100,0

Fuente: Diccionario CNEC N° 734 (Conc. 667)

113. Sin perjuicio de lo indicado y con el objeto de corroborar la existencia de fuentes de abastecimiento internacional alternativas, se preguntó en diligencias de audiencias públicas a las empresas que compiten con MTA (actualmente perteneciente a Fortinox) en la distribución interna de planos de acero inoxidable LAF, cuáles eran sus principales oferentes del producto y que posibilidades de cambiar su proveedor tenían.

114. Tal como se consignará en el acápite 214 del Diccionario N° 734 correspondiente al expediente N° S01-0446822/2007 (Conc. N° 667), declaraciones de la industria, en particular declaración testimonial al representante de FAMIC S.A., el representante de ACELOR, y el representante de ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. (antes ACESITA S.A.) de ser sus principales proveedores del 50% o 80%, y siguen en importancia proveedores de Francia (Arcelor, Bélgica o Finlandia - Outokumpu) y Taiwan.

115. Asimismo y como se indicará en el acápite 215 del diccionario mencionado, ante el representante de THYSENKRUPP FORTINOX S.A., empresa integrante del mismo grupo internacional de Thyssen, indicó en su declaración testimonial que su principal proveedor fue precisamente la empresa del mismo grupo.

Incluye las siguientes empresas: Daco, Fosco, Allegheny Ludlum, AK Steel, Yasa, Indal, Hércules, Böhler, Balmuccia, etc. Se refiere a las audiencias públicas realizadas en el expediente N° 734-945/07. Se refiere a las audiencias públicas realizadas en el expediente N° 734-945/07. Se refiere a las audiencias públicas realizadas en el expediente N° 734-945/07.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Interior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COMPROBADO
 EL ORIGINAL

MARTIN N. ATAEP
 SECRETARIA LEYDADA
 COMISION NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

Alemania (60%), Açosita de Brasil, del grupo Arcelor (36%), y el resto de Outokumpu de Suecia y de Finlandia.

116. Ante la pregunta sobre las posibilidades de cambiar de proveedor, indicaron que existen alternativas de aprovisionamiento dentro de las cuales FAMIQ S.A. identificó a Açosita, Columbus y Outokumpu, en tanto que el representante de THYSSENKRUPP FORTINOX S.A. también respondió afirmativamente. En ambos casos se puntualizó en los factores precio y rapidez en la entrega como aspectos importantes para seleccionar un proveedor, indicando asimismo que el producto es un commodity. "El acero inoxidable es un commodity, los precios oscilan dependiendo de la demanda que tenga cada una de las usinas" (FAMIQ S.A.), en tanto que el representante de THYSSENKRUPP FORTINOX S.A. indicó respecto de los precios que "...permanentemente van al alza o van a la baja, no tienen una estabilidad constante en el año, son muy cíclicos, es un commodity".

117. Ambas empresas dejaron constancia expresa de la importancia que tiene en términos de un abastecimiento competitivo del mercado argentino el hecho de que la chapa de acero inoxidable LAF de hasta 3 mm. no pague el arancel de importación. El representante de FAMIQ S.A. indicó: "La chapa hasta 3mm no paga arancel, independientemente de donde venga; aunque provenga fuera del MERCOSUR, porque las distintas usinas exportadoras de acuerdo a los distintos grohos y espesores, están negociando con los países para que puedan venir de cualquier lado. Esto está negociado con Brasil y los países vecinos. Hasta 3mm el arancel externo común es 0, mientras se siga manteniendo el acuerdo de no cobrar el 14% que se podría cobrar por venir desde cualquier otro lugar fuera del MERCOSUR; si así entra la chapa de cualquier lugar del mundo, como de Brasil con arancel 0, es tan fácil traer el producto de Brasil como de cualquier otro lugar, si en un futuro ese arancel se deja de exceptuar y se cobre lo que establece la carta del MERCOSUR, en ese caso el mercado cambiaría".

118. Por su parte, el representante de THYSSENKRUPP FORTINOX S.A. sobre el mismo punto, indicó: "Para Fortinox es un tema crucial, para la empresa es un problema si vuelve a haber

2. Téngase en cuenta que dentro de este rango de espesor se encierran más del 80% de la chapa LAF de acero inoxidable demandada en el país, aunque en dicho respecto, el Decreto 2510/01, que modificó el Decreto 2510/01, le otorga un arancel del 14% a la chapa que es importada desde cualquier otro lugar del mundo y menos de 2 mm. de espesor, que constituye la mayor parte de las importaciones de chapa de acero inoxidable, el arancel es del 14%.

EX COPIA DEL
DEL ORIGINAL



MARTIN R. ATARPE
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

615

arancel externo común, porque automáticamente va a encarecer el producto localmente y se puede producir una situación monopólica por un único productor que hay en el MERCOSUR, que es Arcelor Brasil*.

119. A su vez, el representante de FAE S.A., productor de TCC de acero inoxidable y demandante de laminados planos de acero inoxidable, indicó que el tubo con chapado de zinc tiene arancel y la chapa paga 0% de cualquier lugar del mundo, si volviera a ser libre el comercio mundial tendría una preferencia sobre los demás competidores, considerando que el tubo se fabrica en un país, si se fabricara la ecuación sería diferente.²⁰

120. Como consecuencia de todo lo expuesto, puede afirmarse que aun cuando el Grupo ArcelorMittal es el principal agente de chapa de acero inoxidable en la fabricación de Boforte, un eventual entrante al mercado de TCC de acero inoxidable al momento de surgir, se abastecería de alternativas en condiciones competitivas.

121. Lo mismo puede afirmarse respecto de un entrante que intentara abastecerse en el mercado de distribución interna de chapa LAF de acero inoxidable, habida cuenta de que el Grupo ArcelorMittal en el mismo, en su caso de AFM, quien hoy es el único agente de distribución se observa en el siguiente cuadro, es mejor que en el mercado de distribución de chapa LAF de acero inoxidable.

Cuadro N° 3: Mercado de distribución interna de chapa LAF de acero inoxidable (año 2008)

LAF	Fortinox	AFM	Fama	Prodmat	AFM	Total
Participación (%)	93,3	25,0	19,8	8,6	12,6	100,0

Fuente: Dictamen CNDC N° 734 (Conc. 687)

122. Respecto de la segunda hipótesis a examinar, esto es, que un entrante al mercado de TCC de acero inoxidable fuera capaz del mismo tipo de abastecimiento que el agente de

²⁰ Se aclara que las consideraciones expuestas en los acápsulas N° 119 a 118 corresponden al Dictamen N° 734 del Expediente N° 30150448822/2007 (Conc. N° 687)

Handwritten signatures and scribbles at the bottom of the page.

ES COPIA DEL
ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MINISTERIO ATAFEF
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

abastecimiento de chapa LAF de acero inoxidable) por parte del Grupo ArcelorMittal²¹, lo desarrollado hasta aquí también diluye eventuales motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia.

123. Efectivamente, son válidas en este caso las mismas consideraciones planteadas respecto de un posible entrante al mercado aguas abajo, en la medida en que el grupo ArcelorMittal local de TCC de acero inoxidable tiene fuentes de abastecimiento en el extranjero y podría intentar para acceder a los insumos necesarios a precios competitivos, fundamentalmente chapas LAF de acero inoxidable, y bajo la principal modalidad, es decir, mediante importaciones directas extrazona, en su mayor parte con arancel cero.

124. Asimismo, tampoco existirían restricciones para acceder al mismo insumo bajándolo en el mercado de distribución interna donde existen fuentes de abastecimiento provenientes del Grupo ArcelorMittal que equivale, según se observa en el Cuadro 2, a ciertos puertos de aranceles del mismo.

Mercado de chapa LAF de acero laminado (mercado aguas arriba) y mercado de TCC de acero laminado (mercado aguas abajo)²²

125. Como primer consideración para el análisis de estos efectos de competencia, vale la pena plantear al definir los mercados de TCC de acero inoxidable y de acero laminado, en el sentido que estos últimos productos se encuentren en un mercado diferenciado por parte de los primeros, lo que hace prever a sus principales demandantes directos, los productores de

²¹ Nótese que esta hipótesis resulta plausible en la medida en que existe una firma colombiana, como CAE S.A. que se encuentra especializada en la producción de TCC de acero inoxidable. El grupo ArcelorMittal tiene importancia radicado en el país. Más allá de tratarse de una única empresa, el grupo ArcelorMittal local, y una efectiva bajo este supuesto, su inversión en la planta de TCC de acero inoxidable, en el marco de la competencia internacional de la zona del aluminio que juega en los mercados aguas arriba de este mercado. En este sentido, la participación de mercado que exhibe en 2013, en el mercado de aguas arriba, potencia la hipótesis ya que para el año 2013 el grupo ArcelorMittal local tenía una participación del 17% respectivamente. A nivel nacional CAE tiene un porcentaje de participación de 20% en el mercado de aguas arriba y una participación de 20% de su producción en TCC de acero inoxidable. En el mercado de aguas arriba, con empresas relacionadas de autopartes.

²² Citar también es pertinente de chapa y de acero laminado al mercado de aguas arriba y al mercado de aguas abajo. El análisis que aquí se hace en el mercado de aguas arriba y al mercado de aguas abajo, al haberse cuantificado que Citel pasará de ser un proveedor de insumos al mercado de aguas arriba a estar controlada por un productor internacional y a su vez, al pasar de ser un proveedor como se citó.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

MARTIN EL ATAZFE
 SECRETARIA LEGAL
 COMISION NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

conjuntos de escape, e indirectos, las terminales automotrices, que en un mediano plazo serán desplazados totalmente. En función de ello luce como muy poco probable que la presente operación genere incentivos al Grupo ArcelorMittal para levantar barreras a la entrada de competidores potenciales a los mercados verdicajmente relacionados, ya como con respecto a afectar la continuidad de competidores existentes en los mismos.

126. En segundo lugar, y por los mismos motivos, también resulta muy poco probable la existencia de entrantes a un mercado como el de TCC de acero aluminizado y sus derivados a mediano plazo.

127. Aún sosteniendo la improbable hipótesis de que el Grupo ArcelorMittal, como productor de chapa aluminizada, negare la venta de este insumo a un entrante que produjera de TCC de acero aluminizado, las propias condiciones de abastecimiento de dicho insumo por parte de CINTER ponen en evidencia que existen proveedores alternativos y viables, inclusive de alta, y que de hecho la fama cambió sustancialmente en los últimos años. En materia de abastecimiento, observándose importantes variaciones en el precio de compra de insumo importado de año en año. Por lo tanto, dichas fuertes estancias al insumo de alta por la empresa ingresante al mercado aguas abajo. Por otra parte, no existen en el mercado productores de TCC de acero aluminizado que pudieran verse afectados por una concentración.

128. Si se focaliza en las exportaciones de chapa aluminizada al mercado argentino durante los últimos años se advierte que el Grupo ArcelorMittal tuvo como único destino el país en 2007 y que en 2008 no realizó envíos al país.

[Handwritten signatures and scribbles]



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Interior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

MARTÍN R. ATARFE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

Cuadro N° 4: Market share de planos de acero aluminizado a través de exportaciones a la Argentina. En porcentaje.

Exportador	País de procedencia	Tipo de empresa	2006	2007	2008
ARCELORMITTAL	Francia	Productora	24,5	24,8	0,0
CINTER	Uruguay	Distribuidora	0,0	0,0	0,0
MAGNETI MARELLI	Brasil	Distribuidora/ Consumidor final	54,0	57,9	16,2
FRIGROY					
FERROSIDER					
ET BRASIL					
TENNECO					
TATA CORUS	Reino Unido	Productora	0,0	0,0	0,0
OTROS	Francia	S/D	0,0	0,0	0,0
	Alemania	S/D	0,0	0,0	0,1
	Corea Democrática	S/D	0,0	0,1	0,3
	Corea Republicana	S/D	0,0	0,6	64,3
	EE.UU.	S/D	0,0	0,0	0,0
TOTAL GENERAL					

Fuente: Elaboración propia en base a la información presentada por los productores en el formulario.

129. Asimismo, la evidencia indicada resulta consistente con la información del Cuadro siguiente, donde se observa la participación de ArcelorMittal de Francia como el principal proveedor de chapa aluminizada donde, conforme a su capacidad instalada, es el más grande de la planta mundial en tanto existen productores relevantes de distintas regiones del mundo.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Economía Interior
 Comisión 2.ª Nacional de Defensa de la Competencia

ES CONFIDENCIAL

MARTÍN R. ATAEFE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

Cuadro N° 5: Market share de planos de acero aluminizado a través de exportaciones potenciales a la Argentina, según producción mundial, Año 2008.

Grupo	País de procedencia	Participación porcentual
ArcelorMittal	Francia, Luxemburgo y EEUU	18,6
Poco	Corea del Sur	15,3
Nisshin Steel	Japón	13,0
AK Steel	EE.UU.	10,4
ThyssenKrupp Stainless Steel (TKS)	Alemania	9,0
Panzhihua	China	8,4
Dongbu	Corea del Sur	7,5
Riva	Italia	5,8
Corus	Reino Unido	4,2
Wheating Nisshin	EE.UU.	3,3

Fuente: elaboración propia, en base a información presentada por las empresas participantes.

130. Igualmente improbable se presenta la hipótesis de que un potencial proveedor de chapas de acero aluminizado a la Argentina tuviera que ingresar seguramente una solicitud de ICC de acero aluminizado ante una eventual negativa de compra por parte de COMISA. Tal situación resultaría abstracta en el ámbito geográfico argentino y en el caso de Uruguay.

131. Por otro lado, la demanda en el país de acero aluminizado por parte de las empresas autopartista productoras de conjuntos de escape no se verá afectada por la presente operación y cualquier firma internacional que quisiera colocar su producción en el país podría hacerlo en las mismas condiciones tanto antes como con posterioridad a la misma.

[Handwritten signature and scribbles]

Se tiene en cuenta que la planta productora de chapa de acero aluminizado en Uruguay proviene de países miembros de la OMC, por lo que las medidas de defensa de la competencia no se aplican a los productos de origen extranjero. El derecho de defensa de la competencia en Uruguay no se aplica a la planta externa a la Argentina y a Brasil. La OMC no tiene competencia en materia de defensa de la competencia debido a que, según informan las autoridades uruguayas, si no hubiera el mercado uruguayo, la inversión en una planta que produce a escala eficiente.

COPIA FIEL
SECRETARÍA NACIONAL



MARTÍN R. AYARRE
COMANDO EN JEFE FUERZA AEREA
SECRETARÍA NACIONAL DE DEFENSA
C/ DE LA COMPETENCIA



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

615

132 Finalmente, si se extendiera el ámbito geográfico del análisis al MERCOSUR, una eventual negativa de compra por parte de CINTSA debido a que redirigiera su demanda hacia las empresas del Grupo ArcelorMittal, exigirá tomar en consideración la demanda de este insumo por parte de los grandes productores brasileños de tubos con revestimiento de carbono, acero al carbono revestidos (incluido laminados) y aceros inoxidables, los cuales cuentan con un perfil similar al de CINTSA.

Mercado de TCC de acero inoxidable (mercado aguas arriba) y mercado de fabricantes de acero inoxidable (mercado aguas abajo).

133. La compraventa de accesorios de acero inoxidable es básicamente un mercado de importación de reducidas dimensiones y con facilidad de aprovisionamiento en el mundo en que existen más de mil importadores de estos productos a la Argentina.

134. La existencia de firmas internacionales que abastezcan al mercado con los servicios de los productores de accesorios para tubos de acero inoxidable de China, India, Corea del Sur, Suecia, Suecia o la austriaca GFM, sumado al reducido número de productores locales, tornan muy poco probable una hipotética generación de competencia local de estos bienes.

135. Por otro lado, respecto de la posible afectación de compradores locales, cabe señalar que el Grupo ArcelorMittal no fabrica accesorios, en tanto que cualquier ingreso a estos mercados del acero inoxidable, como por ejemplo un distribuidor o un productor de TCC no integrados, tendrían la facilidad de acceder a estos productos por vía de importaciones y ofrecidos en el mercado argentino tal como lo hace el Grupo ArcelorMittal a partir de la adquisición de MTM en el mercado argentino.

Efectos horizontales.

[Handwritten signature and scribbles]

Al respecto, cabe señalar que en el mundo existen tres tipos de tubos de acero inoxidable: los de tipo austenítico, los de tipo ferrítico y los de tipo martensítico. Los tubos de tipo austenítico son los más utilizados y los que se utilizan para la fabricación de productos de acero inoxidable.



SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN H. ATAIEFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA
615

136. La totalidad de los TCC de acero inoxidable que se demandan en el mercado argentino equivalen, de acuerdo a su volumen, a una porción minoritaria (menos del 25%) del acero inoxidable laminado plano procesado industrialmente.

137. A modo de introducción para el análisis de la concentración en los mercados de TCC de acero inoxidable, se harán unas breves consideraciones sobre la oferta y la demanda en el mercado en cuanto a su oferta extranjera así como respecto de la producción local.

138. El abastecimiento al mercado argentino de TCC de acero inoxidable en 2008, según datos de 2008, por un 20% de productos elaborados en el país y un 80% de productos importados.

139. Es de destacar que el rol de las firmas distribuidoras de acero inoxidable, si bien es significativo, no alcanza los niveles que tiene en los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos o plenuchuelas (AF). Así, la distribución de TCC de acero inoxidable en Argentina realizada por estas firmas para el mismo año alcanza un 41% del mercado, el resto de la demanda es su propia producción (6%). Por su parte, Bha Bha es el también el único productor de TCC de acero inoxidable en Argentina, produciendo el 81% de la demanda de TCC de acero inoxidable en el país. Los demás productores de TCC de acero inoxidable son productores locales, principalmente autoproducidos, en tanto que en el resto de los países productores en Argentina, se tiene un 11% de la demanda de TCC de acero inoxidable producido en el país. En el caso de la producción de tubos, no se tiene información de producción local de TCC de acero inoxidable. En el análisis de la oferta y la demanda de TCC de acero inoxidable en el mercado argentino en el año 2008 sobre la estructura de la demanda de TCC de acero inoxidable.

Se mantendrá para los productos laminados planos de acero inoxidable en el país. Los Ejecutores
autorizados de comercio exterior, cuando se trate de productos de origen extranjero.



ES COPIA DEL
DEL ORIGINAL

MARTIN R. STAFFE
COMISARIO EN JEFE
DE LA ADMINISTRACION

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

6.15

Cuadro N° 6: Oferta de Tubos con Costura de Acero Inoxidable en Argentina: Importaciones según país de origen y producción nacional, Año 2008

País de localización	Nombre de la compañía	Cantidad (toneladas)	Participación (%)
IMPORTACIONES			
Inglaterra	Enter (Ortiz y Asociados)	2.000,0	100,0
Brasil	ArcelorMittal (Ortiz y Asociados)	827,0	42,3
	Berço		
	Zanussi	984,7	50,7
	Ortiz y Asociados (Ortiz y Asociados)		
China	Mingyuan		
	Wingon (Ortiz y Asociados)		
	CK	198,4	10,0
	Otros		
Italia	Marcegaglia	29,8	1,5
	Otros		
Taiwan	Yuan Chang		
	Fruch	2.107,6	107,4
	Josmate Corp		
Otros	Valios	383,4	19,6
Subtotal Importaciones		7.401,5	37,5
PRODUCCION NACIONAL			
Argentina	FAESA	9.100,0	46,5
	San Martín		
	TAJUBI (Ortiz y Asociados)		
	Prochim		
Otros			
Subtotal Producción Nacional		9.100,0	46,5

Fuente: Sistema CENCO N° 734 (CENCO)

140. De aprobarse la presente resolución del Excmo. Arzobispo de Buenos Aires, el Sr. Cardenal Jorge Mario Bergoglio, se otorga el derecho de oferta de tubos de acero inoxidable al mercado argentino, en el marco del procedimiento de licitación pública N° 10/08, con el fin de suministrar el material especificado en el 0% (0%) con sustitución a ARCELORMITTAL (Ortiz y Asociados) S.A.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

MARTIN R. ATARFE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISION NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

2% a MITM). De esta forma, la mayor parte de la oferta del grupo provendría de Uruguay a través de CINTER (33%).

141. Según los datos expuestos, el Grupo ArcelorMittal pasaría a liderar este mercado, aumentando el nivel de concentración en el mismo. Conforme a estas circunstancias se realizó un análisis más en detalle con el objeto de tener mayores elementos de juicio sobre las posibilidades de que la empresa adquirente ejerciera poder de mercado postconcentración.

142. Como ya se indicó, la oferta de TCC es una porción mayoritaria de la oferta mundial, por lo tanto resulta relevante evaluar las condiciones de competencia en el mercado de estos productos. El cuadro siguiente muestra los principales países productores de TCC en el mundo. Dentro de este contexto la primera región es el MERCOSUR, la segunda es Asia y la tercera, con bastante menor peso, es Europa.

Cuadro N° 7: Participación en las importaciones argentinas de tubos con flange de acero inoxidable laminados en frío según país de origen

País de origen	2004	2005	2006	2007
Uruguay	20,2	30,3	58,6	
Taiwan	2,2	1,3	3,0	
Brazil	29,1	20,8	16,9	
China	28,0	32,5	16,5	
España	3,5	0,8	1,0	
Italia	5,0	4,1	1,3	
México	1,8	1,4	0,3	
Estados Unidos	1,0	0,8	0,0	
Francia	0,0	0,0	4,8	
Polonia	0,1	0,0	0,9	
Resto	1,4	2,0	0,5	
TOTAL	100,0	100,0	100,0	

Fuente: Dirección SNEC IN 7340045/07



ES COPIA FIEL
del original



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN RATAEFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

143. El segundo aspecto a considerar es que los volúmenes colocados por los distintos países en el mercado interno presentan variaciones importantes de año en año, lo cual es un indicio de que la competencia a nivel internacional es intensa.

144. A efectos de corroborar esta hipótesis, se preguntó en las audiencias preliminares realizadas sobre este punto. Las respuestas fueron las siguientes: El representante de FAE S.A., productor y proveedor de TCC importada, indicó respecto de sus principales proveedores TCC LAF y sus principales proveedores que "En este momento, es difícil decir que exista una situación de precio. Taiwan paga arancel y Brasil no, pero los proveedores de los dos no están comprando, pero refiere que la proporción es 60 Taiwan y 40 Brasil, lo que habría estimativa y muy aproximada". El representante de FAE S.A., principal importador de TCC de acero inoxidable, ante la pregunta sobre cuál es la situación competitiva en el mercado de tubos de acero inoxidable con costura, indicó: "Hay una gran cantidad de proveedores más competitivos, así como también países que exportan a Brasil como China". Por su parte, el representante de THYSSENRODER FORTINOX S.A., proveedor de TCC en su totalidad en un 90% del exterior y en un 10% en Argentina señaló que sus principales proveedores internacionales por orden de importancia son Taiwan, China, Taiwán, Corea, pero muy poquito de Brasil, de Uruguay, (China) no compra nada por una cuestión de precio, gente que no recuerda los nombres de los proveedores del sudeste asiático. Puede ser que haya más de un proveedor por cada país mencionado. En el caso de Brasil, hay una gran cantidad de proveedores (el grupo ArcelorMittal). Hoy es más barato el sudeste asiático que China".

145. Por último, se estima pertinente hacer notar que en el artículo 1º del Decreto 1000/09 se prevé la instalación en Uruguay de una planta de producción de TCC de acero inoxidable que podría tener un impacto en las condiciones de competencia de estos productos hacia la Argentina. En este sentido, el representante de la empresa demandada FAURECIA, demandante de TCC LAF de acero inoxidable para fabricar componentes de ascensores, ante la pregunta de si tiene conocimiento de que alguna empresa se está o se estaría por instalar próximamente en Uruguay para fabricar tubos de acero inoxidable, respondió: "Si

FISHER

* Estas Copias Fieles surgen del Dictamen N° 784 de fecha 28/05/09 correspondiente al expediente N° 64.68822/260.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN E. ATAIEFE
SECRETARIA LEYTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

- 146. En cuanto al segmento de TCC LAC, que según las empresas notificantes representa cerca de un 5% de las ventas de TCC en Argentina, tiene un componente de importación significativo similar al de los TCC LAP. Por lo tanto, las consideraciones sobre la competencia proveniente del exterior son en buena medida aplicables a estos productos.
- 147. También en este caso merece destacarse que siendo CINTER, un proveedor muy orientado al abastecimiento del sector automotriz de Argentina, no forma parte de los actores en el abastecimiento de TCC LAC en la medida que representa un porcentaje muy bajo de las ventas adquiridas por el sector automotriz. Indica que su actividad se centra en el mercado de autos de gama baja y media.
- 148. En el caso de los segmentos de TCC LAC y TCC LAP, se debe tener presente que el mercado de la adquisición de CINTER tiene un carácter de mercado de competencia imperfecta. La evidencia de la información adicional que surge de las diligencias de investigación, en particular las posibilidades de ejercer poder de mercado resultantes de aprobar los precios de adquisición, son escasas dada la capacidad de disciplinamiento que la competencia de los productos aéticos tendría sobre el comportamiento de los precios domésticos. En este sentido, han sido unánimes las opiniones de las firmas que compiten en Argentina con las firmas aéticas.

Observaciones complementarias sobre efectos horizontales

149. Sin perjuicio del análisis horizontal realizado hasta aquí, se han realizado algunas diligencias específicas sobre el segmento de la demanda de TCC de acuerdo al tipo de producto y al sector automotriz, productor de conjuntos de escape para vehículos de pasajeros, en particular, que, como ya se indicó, la firma CINTER canaliza la mayor parte de su producción hacia ese sector. La información surge de las diligencias de investigación realizadas por el sector de consumidores de TCC de este segmento de mercado.

150. Las diligencias de firmas aéticas realizadas en Argentina, en particular, en el mercado de conjuntos de escape para autos de pasajeros, no arrojan evidencia de un comportamiento de CINTER como proveedor de acceso indudable como eliminados.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTIN LATAEFE
ABOGADO LEY 11.361
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

151 El perfil de las firmas autopartistas indicadas es el de empresas transnacionales que desarrollan sus actividades en diversas partes del mundo y están en contacto permanente entre si, de forma tal que pueden comparar con facilidad precios de los insumos que adquieren³⁷

152. Por otro lado, aquellas que funcionan en una misma región eventualmente pueden coordinar sus compras de forma tal de obtener mejores condiciones comerciales. Este es el caso, por ejemplo, de ERIC-ROF, cuyo gerente de compras indica que los representantes de las empresas de Brasil y Argentina hacen compras coordinadas de ciertos productos que pertenecen al mismo Grupo que Eric-ROF, producen tres toneladas de azúcar por año en Argentina. Aquí se hacen 20.000 bolsas de manzanas y se hacen 20.000 bolsas de azúcar que pertenecen al mismo grupo que Eric-ROF. El representante de Eric-ROF indica que se trata de un proveedor 100% de insumos para el comercio exterior. El representante de Brasil que pertenece al mismo grupo que Eric-ROF indica que se trata de un proveedor de cambio de precios. Hace dos años que viajaron los representantes de Eric-ROF y de Argentina para lograr mejores condiciones y hasta el momento los resultados han sido buenos resultados, aunque más beneficiado es para Argentina.

153. Por su parte, el representante de FAURECIA indica que los representantes de Faurecia comparan precios de insumos. El representante de Faurecia indica que las versiones de precios a Francia, que una competencia de Faurecia, que es un proveedor de todos los tipos de bombas de Faurecia del mundo. Cuando se trata de insumos a nivel mundial, siempre se comparan.

154. En segundo lugar, tienen un grado de vinculación muy marcado con las empresas de las automotrices de las cuales suelen ser proveedores, a los cuales se refieren en función de las motorizaciones que los fabricantes locales producen.

[Handwritten notes and signatures at the bottom of the page, including a large signature and some illegible text.]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



MAESTRO ATAEFE
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

615

155. Es de hacer notar, asimismo, que dicha exclusividad no implica necesariamente que determinado autopartista trabaje con una sola terminal automotriz, sino que, de hecho, la modalidad predominante es que abastezcan a más de una. Así, por ejemplo, FAURECIA es proveedor de sistemas de escape a las terminales argentinas de Peugeot, Volkswagen, Ford, Renault y, en menor medida, Toyota; por su parte FIC ROT está orientado a Ford, Peugeot y Mercedes Benz, en tanto EMGON TECHNOLOGIES S.A. destina su producción a Toyota.

156. Como ya se señaló, las relaciones comerciales terminal-autopartista de largo plazo y suponen especificaciones muy precisas de parte de las terminales, en cuanto a las características del conjunto de escape demandado en términos de cantidad, calidad y características de las materias primas, incluidos los TCC, de las que involucra a su vez aluminizado, con que debe ser el escape, etc.

157. La relación estrecha entre terminal-autopartista y autopartista en la producción de conjuntos de escape, puede ser ilustrada con el siguiente ejemplo: en el caso de FORD ARGENTINA S.C.A. hay asesoramiento técnico, hay departamento técnico de Ford que asiste a los proveedores, acerca de qué pautas seguir para realizar una determinada autoparte, hay área de calidad de proveedor, hay área de calidad de Ford, hay departamento de asesoramiento al proveedor, acerca información sobre las pautas que deben seguir en cuanto a especificaciones de las piezas a elaborar. Hay una especie de negociación o de negociación en la que se negocia con objeto de compra de proveedores, para comprar mejor y tener mejores costos. Comprar bien con objeto de comprar y vender bien, para que los proveedores también mejor sus compras y mejorar sus costos. Finalmente, en el caso de FORD ARGENTINA S.C.A. se tiene la posibilidad de que se manejen reservas de piezas para garantizar producción, intervenir y, de esta manera, asegurar el suministro de las piezas que es en realidad para asegurar el suministro. Asimismo, se tiene en cuenta la antigüedad de sus proveedores que en promedio datan de hace 30 años.

158. De acuerdo a estas características básicas de las relaciones comerciales y prácticas productivas de conjuntos de escape puede afirmarse que el caso de las TCC involucrado en la presente operación por parte de las terminales de venta, en cuanto a cantidades y calidades de los requerimientos que plantea la industria



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Interior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

COPIA FIEL
 001 000 001

MARTÍN R. ATASEF
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

163. Conforme a todo lo hasta aquí expuesto, esta Comisión Nacional considera que la presente operación no tiene por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

V. CLAUSULAS DE RESTRICCIONES ACCESORIAS

164. Resta analizar un aspecto importante que se refiere a la cláusula de no competencia contenida en el "CONTRATO DE COMPRA Y VENTA DE ACCIONES" suscritado por las partes a los efectos de esta operación. Si bien las empresas participantes solicitaron la confidencialidad de este instrumento, lo cierto es que dicho pedido se efectuó aceptando la cláusula décimo sexta (cláusula de no competencia), las cuales han sido analizadas en numerosos antecedentes por esta Comisión Nacional.

165. Este tipo de cláusulas, llamadas por la jurisprudencia concursal como "restricciones directamente vinculadas a la operación de concentración" o "restricciones de efectos secundarios" son cláusulas que no causan perjuicio a terceros, dejen con libertad a los participantes en la misma operación de concentración.

166. Esto es así, ya que las restricciones acordadas por las partes participantes en una operación de concentración limitan su propia libertad de acción en el mercado.

167. El objeto de la misma es evitar que aquellos que venden una empresa y que por lo tanto conocen en detalle el funcionamiento de la misma y del mercado en el que se desenvuelve, puedan intentar inmediatamente una empresa semejante que compita con la recientemente vendida con la ventaja que le otorga al vendedor al llevar años conociendo al mercado determinado.

168. De allí que se imponga esta obligación de no competencia por determinado plazo para permitir al comprador conocer el negocio y el mercado y así poder desarrollar la competencia de aquel que había dirigido la empresa y que, en consecuencia, permita a la misma y al mercado mejor que el reciente comprador.

[Handwritten signatures and scribbles]

empresas y entidades internacionales que operan en el país, lo cual es la base del poder de compra con que cuentan las mismas.



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Hacienda Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
SECRETARÍA DE HACIENDA INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

615

- 169. Este tipo de cláusulas inhibitorias de la competencia deben ser analizadas a la luz de lo que en el derecho comparado se denomina como "restricciones accesorias" a una operación de concentración económica.
- 170. La doctrina de las "restricciones accesorias" establece que las partes involucradas en una operación de concentración económica puedan, sujeto a ciertos requisitos, incorporar en ellas cláusulas por las cuales el vendedor se compromete a no competir con el comprador en la actividad económica de la empresa o negocio transferido.
- 171. El fundamento que se invoca para permitir este tipo de cláusulas inhibitorias de la competencia es que las mismas sirven para que el comprador recupere el valor de los activos cedidos, utilizándose como una verdadera protección de la inversión.
- 172. Como se ha señalado, siguiendo la jurisprudencia internacional, y tal como se ha establecido en numerosos precedentes, los requisitos que estas cláusulas inhibitorias de la competencia deben guardar para ser consideradas "restricciones accesorias" a una operación de concentración.
- 173. Dichos requisitos están referidos a su alcance, a su vinculación con la operación, a su necesidad, ámbito geográfico y extensión temporal y al contenido de la misma.
- 174. En cuanto al alcance, las cláusulas no deben estar referidas a terceros, sino sólo a los participantes en la operación de concentración, quienes limitan su poder de actuación en el mercado.
- 175. Estas cláusulas deben tener vinculación directa con la operación principal, las condiciones deben ser subordinadas en importancia a la operación principal, y las cláusulas de restricción totalmente diferentes en su sustancia de la operación principal, no deben ser necesarias.
- 176. Esto significa que en caso de no existir este tipo de cláusulas, no se debe impedir la operación de concentración, lo cual podría restringirse en condiciones que no deberían ser

[Handwritten signature and scribbles]

* Comisión notice regarding restrictions ancillary to concentrations L (90) C 205 (5)

[Handwritten signature]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN R. ATAÉFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

un costo sustancialmente mayor; durante un período de tiempo mucho más largo, o con una probabilidad de éxito mucho menor.

177. En lo que respecta a la duración temporal permitida esta Comisión Nacional, siguiendo los precedentes internacionales, ha considerado que un plazo razonable es aquel que permite al adquirente asegurar la transferencia de la totalidad de los activos y la plena explotación.

178. Dicho plazo puede variar según las particularidades de cada caso. En el presente caso, los precedentes mencionados en referencias oportunas se han aplicado en forma tal que la prohibición de competencia por el plazo de cinco años cubre la totalidad de los activos que se transfieren el "know-how" mientras que en aquellos en los que se transfieren únicamente la clientela, los activos intangibles, como es razonable un plazo de dos años.

179. Con referencia al ámbito geográfico de ámbito que debe cubrir la prohibición de competencia, el vendedor introducido los productos o servicios de la competencia en el territorio.

180. En cuanto al contenido, la restricción solo debe limitarse a productos o servicios que constituirían la actividad económica de la empresa o parte de ella. En el presente caso, el resultado razonable, desde el punto de vista de la competencia, es que la prohibición de competencia por este tipo de cláusulas, a productos o servicios que el vendedor se involucra en su comercialización.

181. No obstante los lineamientos establecidos en los puntos precedentes, y tal como lo ha señalado reiteradamente esta Comisión Nacional, el análisis de este tipo de cláusulas debe efectuarse a la luz de las condiciones en que se desenvuelve la competencia en el mercado y sobre la base de un análisis caso por caso.

182. Habiendo analizado la documentación presentada por las partes en la concentración económica bajo examen, esta Comisión Nacional ha determinado que la operación de venta de bienes al "Centro de Comercio y Ventas de Alimentos" suscripta el día 27 de mayo de 2007, se celebró por los vendedores de la operación en cuestión, con la aprobación de ninguna forma directa o indirecta, en el momento de suscripción, de la comisión de la fecha de firma. Los vendedores expresamente se comprometieron a no celebrar

Entre otros ver Dictamen recaído en el expediente N° SP1-0290067/2002 (Canc. IN-3924)



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Interior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL



MARTÍN M. ATAËFE
 SECRETARÍA LETRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

615

mantenerse absolutamente ajenos a desarrollar o dirigir cualquier actividad o negocio similar al de la sociedad directa o indirectamente, de forma individual, como accionista, como cotapartista o como socio, director o administrador de una compañía, tanto en Uruguay como en el extranjero. Cualquier incumplimiento de esta obligación será sancionado con una pena del 5% del precio más una multa de US\$ 20.000, más daños y perjuicios causados al comprador."

183. Preguntadas que fueron las partes a fines de que manifiesten si los *know-how* en la presente operación, y en caso de corresponder, que demuestran el *know-how* mismo, respondieron en la presentación del 29 de abril de 2010 que las acciones objeto de la operación para análisis implicó tanto la transferencia de *know-how* de *know-how*. La concreción de la operación conlleva, por un lado, la transferencia del conjunto actual de equipamientos y soluciones técnicas desarrolladas por las filiales uruguayas de CINTER S.A., en base a especificaciones y especificaciones propias, y por otro lado, el personal, el *know-how* y el *know-how* resumido y el *know-how* del negocio. La transferencia de equipamientos y soluciones técnicas de la vendedora y la de su personal calificado implican la *know-how* y tecnologías elaboradas (de la forma parte del *know-how* transferido). El *know-how* corresponde a cada compañía en particular y su transferencia no resulta limitada al plazo de tres años previsto en la cláusula de no competencia inserta en el contrato de Compra y Venta de acciones de Cinter fue valorado como el plazo que permitiría a la empresa en su inversión y a la vez asegurar la transferencia de la totalidad de los activos involucrados en la operación."

184. Como puede apreciarse de la consulta efectuada, resulta que las partes se limitaron a manifestar que existe transferencia de *know-how*, y que la misma se refiere a los *know-how* de equipamientos y soluciones técnicas desarrolladas por, inherentes a, y basadas en las especificaciones y especificaciones propias, sin indicar que las partes transfirieron esos equipamientos y soluciones técnicas y especificaciones para la explotación de la actividad de la empresa.

185. A lo expuesto, puede agregarse que la actividad desarrollada por la empresa CINTER así como los procesos de producción utilizados por la misma se refieren a las empresas integrantes del Grupo ARCELORMITTAL y por ende a la empresa demandante en la presente

[Handwritten signatures and initials]



ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN R. ATAËFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

transacción, por lo que no se advierte la particularidad y la innovación transferida por CINTER a ARCELORMITTAL.

186. Adicionalmente, de acuerdo a lo informado por las partes, forma parte del contrato de compraventa de acciones el listado de marcas, patentes, software, sistemas de autor, a los que se hace referencia en dicho instrumento, como así también las copias de dichos documentos por los Sres. Bagnasco y Jerónim[...]

187. Da acuerdo a lo manifestado por los notificantes en la presentación de la demanda, el contenido de las cartas referidas por un lado, el reconocimiento de un vínculo de dependencia en relación con ciertos programas de software desarrollados por el demandado, y por otro lado, a la declaración de que el demandado en la actualidad no posee, ni posee dicha compañía de ciertos programas de software, con lo que se pone de manifiesto en esta oportunidad la vinculación de estos softwares con el objeto de la demanda.

188. Cabe recordar para ello que la técnica de definición de procesos, fórmulas, métodos, procedimientos, inventos, procesos, fórmulas, métodos, no patentados, de desarrollo, de ingeniería, de experiencia y habilidad técnica acumulada, la que puede ser explotada, en forma exclusiva, a través de servicios personales⁴².

V.1. Rectificación de la cláusula de no competencia.

189. En atención a los distintos requerimientos efectuados por esta Comisión, y en aras de efectos de dilucidar el en la transacción existía transferencia de tecnología, con fines de dilucidar el plazo de tres años inserto en la minuta, las partes efectuaron un acuerdo de fecha 10 de mayo de 2009 en la que se elaboraron un "acuerdo de modificación de contrato de compraventa" en relación a la cláusula décimo sexta no competencial, y en el que se realizaron modificaciones de la presente operación.

190. La modificación efectuada dispone: "Los vendedores se obligaron a no competir con la sociedad de compra, formándose una sociedad en el futuro que se dedica a la explotación de esta tecnología de venta".

⁴² Creedy y Barber, Know-how, Licensing and Capital Gains in Patent Transactions, *Journal of Patent Law & Practice*, 1990.
⁴³ La fecha de suscripción a la fecha de suscripción del contrato, es decir, 10 de mayo de 2009.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

MARTÍN R. ATAGFE
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

615

mantenerse absolutamente ajenos a desarrollar o dirigir cualquier actividad o negocio similar al de la sociedad directa o indirectamente, de forma individual, como accionista, como cuotapartista o como socio, director o administrador de una compañía, tanto en Uruguay como en el extranjero. Cualquier incumplimiento de esta obligación será sancionado con una pena del 5% del precio más una multa de US\$ 20.000, más daños y perjuicios causados al comprador. La obligación de no competir de los vendedores, con el alcance y las consecuencias mencionadas precedentemente, mantendrá su vigencia por el plazo de dos años en lo que respecta a las actividades, negocios u operaciones que de algún modo involucren a personas físicas o jurídicas de la República Argentina o que se realicen (total, parcialmente, en su territorio).

191. Teniendo presente esta modificación del "Contrato de Compraventa de Acciones" como así también lo mencionado en los numerales precedentes, en el presente se acuerda que le circula de restricciones, accesorias presentada por las partes, en el presente, los requisitos establecidos en cuanto al alcance, a su vinculación, alcance geográfico, al ámbito geográfico, a contenido y al ámbito temporal de la misma ya que no se han realizado los procedimientos previstos para la transferencia de los activos.

192. Por todo lo expuesto, se puede concluir en base a lo precedentemente expuesto, que el plazo de dos (2) años modificado y el ámbito geográfico, circunscrito a las actividades u operaciones que de algún modo involucren a personas físicas o jurídicas de la República Argentina acordado por las partes resulta adecuado, a fines de proteger la inversión realizada por las firmas compradoras.

VI. CONCLUSIONES

193. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, entiende que la presente operación de compraventa económica, como ha sido calificada y con la modificación del contrato que se en el punto anterior, tiene su fuente de origen como para disminuir cualquier riesgo de competencia de mor que pueda resultar perjudicial para el interés económico del país.

Por ello, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, acordase
SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR DEL MINISTERIO DE ECONOMIA

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Presidencia de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa en la Competencia

MA... RATAI
... LA USTI
... AL INT
... COMETENC

615

FINANZAS PÚBLICAS autorizar la operación de concentración económica, por medio de la cual ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING, S.L. adquiere el control de CANTEN S.A. a través de la compra del 100% sus acciones, en poder de Jaime Rozenblum, Moros 15, 39%; (Leónardo Rozenblum Trozman (11,30%); Gerardo Claudio Rozenblum Gordiner, 10%; (Leónardo Rozenblum Bluwaj) (10,75%) y METALTIRE INVESTMENT S.A. (71,7196), todo de acuerdo a lo establecido en el artículo 13 inciso a) de la Ley 26450. Asimismo, atento a la Ley 26450, se declara que la presente concentración económica ha sido analizada por esta Comisión Nacional de Defensa en la Competencia de conformidad con lo establecido en el artículo 734 del D.S. de mayo de 2005. Asimismo, se declara que la presente concentración económica no afecta al sector de comercio internacional de bienes y servicios, ni a las actividades directamente relacionadas con la producción y el comercio exterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 734 del D.S. de mayo de 2005.

Handwritten signature and scribbles.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Dr. RICARDO NAJOLYAN
PRESIDENTE
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA