



Expediente N° S01:0446822/2007(Conc. N° 667) HGM/DO-AP-EA-PR

Dictamen N° 734

BUENOS AIRES, 26 MAY 2009

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita por el Expediente N° S01: 0446822/2007 del Registro del ex MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, caratulado "ARCELOR SPAIN HOLDING S. L. Y OTROS S/ NOTIFICACION ART. 8° LEY N° 25.156 (CONC. 667)".

I. DESCRIPCION DE LA OPERACION Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

• **La operación:**

1. La operación de concentración económica notificada se produce en la República Argentina y consiste en la adquisición por parte de ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L. (en adelante ARCELOR)¹ y de ARCELORMITTAL-STAINLESS SERVICE IBERICA S.L. (en adelante "ARCELOR STAINLESS")² de las acciones que representan el 100% de capital social y votos de M.T. MAJDALANI y CIA. S.A. (en adelante "MTM"), en poder de Miguel Tufik Majdalani, Ana Isabel Majdalani y María Del Rosario Márquez de Majdalani.

¹ Anteriormente denominada ARCELOR SPAIN HOLDING, S.L., y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación efectuada con fecha 12 de noviembre de 2008.

² Anteriormente denominada UGINE & ALZ IBERICA, y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación efectuada con fecha 12 de noviembre de 2008.



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

2. Conforme surge del “Contrato de Compraventa, Cesión y Transferencia de acciones”, ARCELOR adquirió el 95% de las acciones de MTM y ARCELOR STAINLESS adquirió el 5% restante. Como consecuencia de esta operación el Grupo ArcelorMittal, a través de ArcelorMittal Spain Holding, S.L., adquirirá el control de MTM.

- **La actividad de las partes:**

VENEDORES:

3. **Miguel Tufik Majdalani**, es una persona física, nacida en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, titular del Documento Nacional de Identidad N° 4.311.369, y propietario de acciones representativas del 65,96% del capital social de MTM.
4. **Ana Isabel Majdalani**, es una persona física, nacida en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, titular de DNI 5.798.919 y posee acciones representativas del 33,33% del capital social de MTM.
5. **María del Rosario Márquez de Majdalani**, es una persona física, nacida en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, titular de Libreta Cívica N° 4.523.68, propietaria de acciones que representan el 0.71% del capital social de MTM.

COMPRADORAS:

6. **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% del capital social de ARCELOR.



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

7. **ARCELORMITTAL STAINLESS SERVICE IBERICA S.L.**, es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de España, dedicada a la importación, exportación, distribución y comercio de productos siderúrgicos en general y de aceros inoxidable en especial, así como de cualquier otro artículo o producto similar o derivado de los anteriores. Esta compañía esta controlada de manera indirecta por ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L. con el 87,24% del capital accionario y por AL-FIN N.V. con el 12,76% de las acciones .
8. AL- FIN N.V., es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de Bélgica cuya actividad consiste en el análisis, concepción realización y gerenciamiento, así como financiamiento de instalaciones en las industrias de hierro y del acero. Esta compañía es controlada indirectamente por ArcelorMittal.

EMPRESAS INVOLUCRADAS DEL COMPRADOR:

9. ARCELORMITTAL es una sociedad holding que mantiene participaciones directas o indirectas en otras sociedades. Esta empresa controla en forma directa o indirecta a las siguientes compañías que operan en la República Argentina:
10. ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A.³, es una sociedad constituida en la República de Brasil, que se especializa principalmente en la producción y venta de productos planos de acero inoxidable y aceros eléctricos (al silicio). Las ventas de esta empresa son canalizadas a través de Acesita Argentina S.A., comprenden principalmente productos de acero inoxidable laminados en frío y aceros eléctricos.

³ Anteriormente denominada ACESITA S.A., y cuya modificación se produjo el día 29 de noviembre de 2007, de acuerdo a lo informado por las partes de la operación en la presentación efectuada con fecha 10 de Diciembre de 2007



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

11. ACESITA ARGENTINA S.A., es una sociedad constituida en nuestro país, cuya actividad principal es la comercialización de los productos de ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. en la Argentina por cuyos servicios recibe una comisión. Esta empresa representa asimismo en el país a UGINE & ALZ S.A. en el negocio de 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.
12. ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA.⁴, es una sociedad constituida conforme las leyes de la República Federativa de Brasil, dedicada a la producción de tubos con costura de acero inoxidable. Esta compañía exporta a la Argentina 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.
13. UGINE & ALZ S.A., es una sociedad constituida en Francia la cual produce y vende productos planos de acero inoxidable. A nuestro país exporta mayormente planos de acero inoxidable laminados en frío y en muy menor cantidad planos de acero inoxidable laminados en caliente, que son comercializados a través de ACESITA ARGENTINA S.A.
14. ACINDAR I.A.A.S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina, que se dedica a la producción y venta de aceros al carbono no planos. Es una compañía activa directa o indirectamente en la Argentina a través de sus subsidiarias, todas sociedades constituidas y vigentes conforme la legislación argentina que son las siguientes: (i) ACINDAR PYMES S.G.R., empresa que se dedica al otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, mediante la celebración de contrato de garantía recíproca regulados

⁴ De acuerdo a lo informado por las partes en la presentación de fecha 30-04-09 y en la presentación de fecha 20-05-09 la firma ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA. (ex ArcelorMittal Inox Timoteo Ltda. antes denominada Centro de Servicios Ltda.-CETUBOS) incorporó a INOX TUBOS S.A., mediante un proceso de fusión de fecha 31 de agosto de 2008.



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

- por disposiciones legales vigentes; (ii) AGRINGSA AGRO INDUSTRIAL S.A., sociedad dedicada a la explotación de una plantación de jojoba en la Provincia de la Rioja; (iii) CDSA S.A., empresa que es un centro de distribución que vende todos los productos que ACINDAR I.A.A.S.A. comercializa, funcionando como un distribuidor propio; (iv) I.P.H. S.A.I.C.F. S.A., sociedad que se dedica a la producción de cables, cordones y algunas cadenas de acero al carbono
15. ARCELOR INTERNATIONAL ANTWERP S.A., una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Bélgica, que se dedica a la comercialización de aceros al carbono. Según informan las partes de la operación, las exportaciones a nuestro país sólo han sido de placas de acero al carbono y de laminados planos en caliente de acero al carbono.
16. ARCELOR INTERNATIONAL SINGAPORE PRIVATE LTD., es una sociedad constituida conforme las leyes de Singapur, dedicada a la comercialización de aceros al carbono. Esta firma exporta a la República Argentina productos laminados planos en caliente de acero al carbono.
17. AM INTERNATIONAL FZE, es una sociedad constituida en Dubai (Emiratos Arabes Unidos) que comercializa aceros al carbono. Las exportaciones a la República Argentina se reducen a productos laminados planos en caliente de acero al carbono.
18. ARCELORMITTAL COMMERCIAL RPS SARL⁵, es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Luxemburgo, que comercializa aceros largos al carbono para ferrocarriles. A nuestro país exporta rieles, rieles especiales, tablestacas (metálicas) y perfiles especiales.

⁵ Anteriormente denominada Arcelor Commercial RPS SARL, y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación de fecha 10 de enero de 2008.



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

19. ARCELOR MITTAL FLAT CARBON EUROPE⁶, es una sociedad constituida en Luxemburgo que se dedica a la comercialización de aceros (en particular productos planos de aceros al carbono). A la República Argentina exporta laminados planos en caliente de acero al carbono, laminados planos en frío de acero al carbono, productos galvanizados por inmersión en caliente y bovinas de acero aluminizado.
20. ARCELORMITTAL BISSEN S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme la legislación de Luxemburgo que se dedica a la producción y comercialización de trefilería-aceros al carbono. A la Argentina exporta alambres para paneles y alambres de viña.
21. ARCELORMITTAL ESPAÑA S.A., es una sociedad constituida en España que se dedica a la comercialización de productos variados de acero al carbono, exportando a la República Argentina rieles.
22. ARCELORMITTAL PACKAGING S.A.⁷, es una sociedad constituida en Francia, que se dedica a la producción y comercialización de aceros para embalaje (aceros planos al carbono metálico revestido). A la República Argentina exporta aceros estañados y aceros revestidos de cromo.
23. ARCELORMITTAL BRASIL S.A.⁸, es una sociedad constituida y vigente conforme la legislación de Brasil, que se dedica a la producción y comercialización de aceros al carbono no planos. A nuestro país exporta ángulos, tablestacas y alambrones para uso en general e industrial.
24. BMB BELGO MINEIRA BEKAERT ARTEFACTOS DE ARAME LTDA., es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de la República Federativa de Brasil dedicada a la producción y comercialización de trefilería de

⁶ Anteriormente denominada ARCELOR COMERCIAL FCSE, y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación de fecha 7 de noviembre de 2008.

⁷ Anteriormente denominada ARCELOR PACKAGING S.A., y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación de fecha 10 de enero de 2008.

⁸ Anteriormente denominada BELGO SIDERURGIA S.A., y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación de fecha 10 de enero de 2008.



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

aceros al carbono. A la República Argentina exporta cordones de acero al carbono, alambres para refuerzo de mangueras, alambres, dramix, mallas SIMA, cordones y armapipe

25. BELGO BEKAERT ARAMES LTDA., es una sociedad constituida y vigente conforme la legislación de Brasil, dedicada a la producción y comercialización de trefilería de aceros al carbono. A la Argentina exporta alambres para refuerzo de mangueras, cordones de acero al carbono para neumáticos, dramix, mallas SIMA, cordones y armapipe.
26. ARCELORMITTAL TUBARAO⁹, es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Brasil, dedicada a la producción y comercialización de aceros planos al carbono. A la Argentina exporta chapones (slabs) de acero laminados en caliente al carbono.
27. IMPHY ALLOYS S.A., es una sociedad constituida en Francia, que se dedica a la producción y comercialización de productos largos de aceros especiales. A la Argentina exporta flejes aleados al níquel laminados en frío. Además esta empresa actúa en nuestro país en forma directa y a través de su subsidiaria IMPHY SERVICE, que, de acuerdo a lo informado por las partes, no comercializa productos involucrados en la República Argentina.
28. IMPHY SERVICE, es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de Francia, dedicada a la comercialización de productos de acero largos especiales producidos por IMPHY ALLOYS S.A. e IMPHY MILL, ambas subsidiarias del grupo ARCELORMITTAL. Esta compañía exporta a la República Argentina productos aleados al níquel.
29. INDUSTEEL BELGIUM S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Bélgica, dedicada a la producción y comercialización de placas (quarto plates) laminadas en caliente de acero inoxidable, de acero al

⁹ Anteriormente denominada CST-COMPANHIA SIDERÚRGICA DE TUBARAO, y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación de fecha 7 de noviembre de 2008.



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

carbono y especiales y chapones laminados en caliente de aceros especiales. Dichos productos son exportados a la República Argentina.

30. INDUSTEEL FRANCE S.A., es una sociedad constituida en Francia, que se dedica a la producción y comercialización de placas (quarto plates) laminadas en caliente de acero inoxidable, de acero al carbono y especiales y chapones laminados en caliente de aceros especiales. Dichos productos son también exportados a la Argentina.
31. ARCELORMITTAL OSTRAVA A.S.¹⁰, es una sociedad constituida en la República Checa, que se dedica a la producción y comercialización de productos largos y tubos (con costura y sin costura) de acero al carbono. A la Argentina exporta tubos sin costura de acero al carbono.
32. ARCELORMITTAL POLAND S.A.¹¹, es una sociedad constituida y vigente conforme la legislación de Polonia que se dedica a la producción y comercialización de productos largos y planos de aceros al carbono. A la Argentina exporta perfiles de aceros al carbono.
33. ARCELORMITTAL GALATI S.A.¹², es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Rumania dedicada a la producción y comercialización de productos planos y tubos con costura de acero al carbono. A la Argentina solo exporta planchones.
34. OXYBEL S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Bélgica, que se dedica a la comercialización de placas (quarto plates) cortadas. A la Argentina exporta placas (quarto plates) cortadas laminadas en caliente de acero aleado. Esta empresa también es un centro de servicios que corta chapas/placas de gran tamaño y espesor utilizando oxicorte.

¹⁰ Anteriormente denominada MITTAL STEEL OSTRAVA, y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación de fecha 10 de enero de 2008.

¹¹ Anteriormente denominada MITTAL STEEL POLAND, y cuya modificación fuera informada por las partes de la operación en la presentación de fecha 10 de enero de 2008.

¹² Anteriormente denominada MITTAL STEEL GALATI S.A., de acuerdo al cambio de denominación informado por las partes en la presentación de fecha 10 de enero de 2008.



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

35. TREFILEUROPE S.A., es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Francia que se dedica a la producción y comercialización de trefilería de aceros al carbono. A la Argentina exporta alambres pretensados (lisos y grafilados).
36. ARCELORMITTAL VEGA, es una sociedad constituida y vigente conforme las leyes de Brasil, que se dedica a la producción y comercialización de aceros planos al carbono. A la Argentina exporta laminados planos en frío de acero al carbono y productos de acero galvanizado por inmersión caliente.
37. CINTER S.A., es una sociedad constituida conforme las leyes de la República Oriental del Uruguay, dedicada a la producción de tubos de acero al carbono, aluminizados y de acero inoxidable. Asimismo la compañía presta servicios de corte a medida de bobinas, flejes y chapas planas. En la República Argentina, CINTER S.A. actúa mediante la realización de exportaciones de tubos de acero inoxidable y aluminizados y chapas y flejes de acero aluminizado. Su capacidad de producción y comercialización está mayormente orientada a la industria automotriz.¹³

EL OBJETO DE LA OPERACIÓN

38. M.T. MAJDALANI y CIA. S.A. es una compañía constituida y vigente conforme las leyes de la República Argentina, que se dedica a la importación 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

¹³ La adquisición por parte de ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L. del 100% de las acciones de la empresa en CINTER S.A. fue notificada a esta Comisión Nacional el día 21 de diciembre de 2007 y se encuentra en trámite bajo el Expediente N° S01:0502386/2007(Conc.676).



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

productos complementarios, convirtiéndola en un distribuidor siderúrgico especializado en el acero inoxidable. Asimismo la compañía es un centro de servicios siderúrgicos (presta servicios tales como cortado, doblado y esmerilado), lo cual permite la customización de los productos vendidos. Las ventas de la empresa están dirigidas a empresas fabricantes de productos de acero inoxidable y con este material (línea blanca, fabricantes de muebles o accesorios para cocinas y baños, etc.) y a las empresas del sector alimentario. De acuerdo a lo informado por las partes esta empresa no controla ninguna sociedad en la República Argentina.

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

39. Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración económica conforme a lo establecido en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156 y su Decreto Reglamentario N° 89/2001.
40. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del Artículo 6°, inciso c) de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.
41. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios total de las empresas afectadas supera el umbral de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$200.000.000) establecido en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO

42. Con fecha 15 de Noviembre de 2007, los apoderados de las empresas y personas físicas notificantes, presentaron el respectivo Formulario F1 previsto en



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

- la Resolución SDCyC N° 40/2001 a fines de notificar la operación de concentración económica en los términos del artículo 8° de la Ley N° 25.156.
43. Tras analizar la información presentada, el día 4 de Diciembre de 2007, esta Comisión Nacional hizo saber a las partes notificantes que previo a todo proveer debían adecuar la presentación a lo dispuesto en la Resolución SDCyC N° 40/2001 (B.O. 22/02/2001) y que hasta tanto dieran cumplimiento a ello, no comenzaría a correr el plazo previsto por el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
44. El día 10 de Diciembre de 2007 la apoderada de ARCELOR SPAIN HOLDING S.L. efectuó una presentación mediante la cual acompañó determinada documentación.
45. En la misma fecha la apoderada de los vendedores en la presente operación ratificó la presentación efectuada por ARCELOR el día 10 de diciembre de 2007. Analizadas que fueran las presentaciones efectuadas, el 12 de Diciembre de 2007, esta Comisión Nacional entendió que se había dado cumplimiento a los recaudos establecidos en la Resolución SDCyC N° 40/2001. No obstante ello se consideró que la información aportada se hallaba incompleta por lo que se procedió a efectuar las primeras observaciones al Formulario F1 de notificación. Las mismas fueron notificadas a todas las partes el día 13 de diciembre de 2007.
46. El día 10 de enero de 2008 las partes efectuaron una presentación, contestando parcialmente el requerimiento formulado, la cual el día 17 de enero de 2008 se ordenó agregar, pasando las actuaciones a estudio de esta Comisión Nacional.
47. Analizada que fuera la documentación e información aportada por las notificantes, esta Comisión Nacional consideró que la misma se hallaba incompleta, realizando nuevas observaciones al Formulario F1 de notificación. Asimismo se les hizo saber a las partes que hasta tanto dieran cumplimiento a lo requerido continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.



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

48. El día 29 de febrero de 2008, las partes solicitaron una prórroga de 10 (diez) días a fines de dar respuesta a lo solicitado, la cual fue concedida por esta Comisión Nacional el día 4 de marzo de 2008. Asimismo, en dicha oportunidad se les hizo saber a las partes que hasta tanto dieran respuesta a lo solicitado por este organismo continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
49. El día 17 de marzo de 2008 las partes efectuaron una presentación, la cual se ordenó agregar en fecha 18 de marzo de 2008, pasando las actuaciones a despacho.
50. En fecha 3 de abril de 2008 esta Comisión Nacional consideró que la información proporcionada por las partes se hallaba incompleta, efectuando nuevas observaciones y haciéndoles saber a las partes que hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado continuaría suspendido el plazo que prevé el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
51. El día 16 de mayo de 2008 las empresas notificantes realizaron una presentación, la cual se ordenó agregar el día 21 de mayo de 2008, pasando las actuaciones a despacho.
52. Con fecha 17 de julio de 2008 y luego de analizar la información presentada, esta Comisión Nacional, consideró que la misma estaba incompleta, realizando nuevas observaciones. Asimismo se les hizo saber a las partes que hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
53. Con fecha 21 de agosto de 2008 las partes efectuaron una presentación que calificaron como espontánea en la cual brindaron información sobre los efectos de la operación notificada y sobre los productos involucrados en el mercado bajo análisis, tras lo cual esta Comisión Nacional ordenó con fecha 25 de Agosto de 2008 que pasen las actuaciones a estudio.



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

54. El día 1° de Septiembre de 2008 las partes efectuaron una presentación la cual se ordenó agregar, pasando las actuaciones a despacho el día 8 de Septiembre de 2008.
55. El día 24 de Septiembre de 2008 esta Comisión Nacional consideró que la información y/o documentación presentada se hallaba incompleta por lo que se procedió a efectuar nuevas observaciones, haciéndoles saber a las partes que hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado continuaría suspendido el plazo previsto por el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
56. El día 31 de Octubre de 2008 las partes efectuaron una presentación que calificaron como “espontánea”, dando cuenta de diversos aspectos vinculados al mercado de la presente operación, tras lo cual esta Comisión Nacional ordenó tener presente lo manifestado para el momento procesal oportuno. Asimismo, se les hizo saber a las partes que hasta tanto dieran total cumplimiento a lo requerido en su oportunidad continuaría suspendido el plazo previsto por el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
57. El día 7 de Noviembre de 2008 las partes efectuaron una presentación, tras lo cual se ordenó con fecha 11 de Noviembre de 2008 el pase de las actuaciones a despacho.
58. El día 12 de Noviembre de 2008 la apoderada de las empresas notificantes efectuó una presentación, mediante la cual informó que la empresa ARCELOR SPAIN HOLDING S.L. cambió su denominación social por ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L y que la empresa UGINE & ALZ IBÉRICA S.L., cambió su denominación social por ARCELORMITTAL STAINLESS SERVICE IBÉRICA S.L. Asimismo, en dicha presentación, acompañó las constancias de inscripción de los cambios de denominación en la Inspección General de Justicia.
59. El día 20 de Noviembre de 2008 esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación efectuada y tener presente lo expuesto.



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

60. El día 1° de Diciembre de 2008, en uso de las facultades emergentes del artículo 24 inciso b) de la Ley N° 25.156, esta Comisión Nacional decidió citar a prestar declaración testimonial a los Gerentes Generales o de Producción de las empresas FERROSIDER S.A., CASIRAGHI HNOS S.A., FAMIQ S.A. y THYSSENKRUPP FORTINOX S.A.
61. El día 9 de Diciembre de 2008 la apoderada de las partes notificantes efectuó una presentación informando que el Sr. Miguel Tufik Majdalani asistiría a las audiencias fijadas, lo cual se tuvo presente.
62. El día 10 de Diciembre de 2008 prestó declaración testimonial el Gerente General de la empresa FERROSIDER S.A., Sr. Alejandro Mario Pastore.
63. El día 11 de Diciembre de 2008 prestó declaración testimonial el Gerente General y Vicepresidente de FAMIQ S.A., Ingeniero Jorge Alberto Esparrica.
64. El día 12 de Diciembre de 2008, prestó declaración testimonial el Gerente General de la empresa THYSSENKRUPP FORTINOX S.A., Sr. Pedro Pablo Geisen.
65. El día 17 de Diciembre de 2008 esta Comisión Nacional considero que la presentaciones efectuadas los días 7 y 11 de Noviembre de 2008 se hallaban incompletas por lo que se procedió a efectuar nuevas observaciones, comunicándoles a los notificantes que hasta tanto dieran total cumplimiento a lo requerido continuaría suspendido el plazo establecido por el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
66. El día 17 de Diciembre de 2008 el Ingeniero Jorge Esparrica, Gerente General y Vicepresidente de FAMIQ S.A. efectuó una presentación a fines de ampliar la declaración testimonial brindada el día 11 de Diciembre de 2008, acompañando una nota presentada por el Presidente de la Cámara de Fabricantes de Caños y Tubos de Acero y Accesorios de la República Argentina dirigida al Secretario de Industria, Comercio y PYME, la cual se ordenó agregar al expediente.



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

67. El día 18 de Diciembre de 2008 en uso de la facultades emergentes del artículo 24 inciso b) de la Ley N° 25.156, esta Comisión Nacional citó a prestar declaración testimonial a los Gerentes Generales o de Producción de VENTACHAP S.A., FAE S.A. y de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A.
68. El día 29 de Diciembre de 2008 llamado que fuera de viva voz el Gerente General de la firma VENTACHAP S.A., ninguna persona se hizo presente, dejándose constancia de ello en el acta respectiva.
69. En la misma fecha compareció ante esta Comisión Nacional el Gerente de Negocios de la empresa FAE S.A., ingeniero Ricardo Bernal Castro, quien en el marco de su declaración acompañó dos catálogos de la rama productiva de la empresa FAE S.A. y copia de la Resolución 260/2003 del ex MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN y de la Resolución 348/2006 del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN.
70. El día 29 de Diciembre de 2009 las partes efectuaron una presentación, informando que concurrirían a las audiencias fijadas el Sr. Miguel Majdalani y el Sr. Mariano Majdalani.
71. El día 30 de Diciembre de 2008 el Presidente de la firma VENTACHAP S.A. envió una carta documento a esta Comisión Nacional efectuando algunas consideraciones en relación a la citación efectuada en el marco del presente expediente.
72. En la misma fecha se presentó en estos actuados el apoderado de la empresa FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A., haciendo saber la imposibilidad de concurrir a la audiencia fijada e informando que el Gerente General de la empresa se encontraría disponible a partir del 21 de Enero de 2009, lo cual se tuvo presente.
73. El día 30 de Diciembre de 2008 las partes efectuaron una presentación, la cual se ordenó agregar, pasando las actuaciones a despacho.



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

74. El día 14 de Enero de 2009 teniendo en cuenta lo expuesto por el Presidente de la firma VENTACHAP S.A. y por el apoderado de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A., en cuanto a la imposibilidad de concurrir a las audiencias fijadas, esta Comisión Nacional fijó nuevas fechas de audiencia a los mismos fines y efectos que las anteriores.
75. El día 19 de Enero de 2009 las partes informaron que concurriría a las audiencias fijadas el Sr. Mariano Majdalani.
76. El día 21 de Enero de 2009 prestó declaración testimonial el Sr. Jorge Aníbal Phagouape, en su carácter de Gerente de Calidad, Seguridad y Medio Ambiente de la firma FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A.
77. El día 26 de Enero de 2009 llamado que fuera de viva voz el Gerente General de la empresa VENTACHAP S.A., el mismo no se presentó, dejándose constancia de ello en el acta respectiva.
78. En la misma fecha esta Comisión Nacional consideró que la información aportada por las partes en la presentación del 30 de diciembre de 2008 se hallaba incompleta, por lo que se procedió a efectuar nuevas observaciones al Formulario F1, haciéndoles saber a las partes que hasta tanto dieran total cumplimiento a lo solicitado, continuaría suspendido el plazo previsto por el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
79. El día 2 de Febrero de 2009 compareció a prestar declaración testimonial el Vicepresidente de la firma VENTACHAP S.A., Sr. Víctor Hugo Cappone.
80. Asimismo, el día 6 de Febrero de 2009 las partes efectuaron una presentación, tras lo cual esta Comisión Nacional el día 10 de Febrero de 2009 ordenó agregar la presentación efectuada, pasar las actuaciones a despacho y hacer saber a las partes que hasta tanto dieran total cumplimiento a lo requerido continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
81. En la misma fecha y en uso de las facultades emergentes del artículo 24 inciso a) de la Ley N° 25.156, esta Comisión Nacional requirió a la empresa FAE



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

- S.A. que aporte determinados datos e información vinculada a la operación de concentración económica.
82. El día 12 de Febrero de 2009, las partes efectuaron una presentación que calificaron como “espontánea”, tras lo cual esta Comisión Nacional ordenó agregarla y pasar los autos a despacho.
83. El día 19 de Febrero de 2009, las partes efectuaron una presentación, que esta Comisión Nacional ordenó agregar, pasando las actuaciones a despacho.
84. El día 23 de Febrero de 2009 se recibió en esta Comisión Nacional el aviso de retorno correspondiente al requerimiento efectuado a la empresa FAE S.A., quien quedara notificado del mismo, el día 19 de Febrero de 2009.
85. El día 27 de Febrero de 2009 esta Comisión Nacional recibió la nota presentada por FAE S.A. en la cual se solicitaba una prórroga por el término de diez (10) días para aportar la información requerida, tras lo cual esta Comisión Nacional decidió conceder la prórroga solicitada por el término de diez (10) días hábiles a partir de la notificación de la providencia que lo ordenaba.
86. El día 18 de Marzo de 2009 esta Comisión Nacional recibió la respuesta al requerimiento efectuado a la firma FAE S.A., el cual se ordenó agregar y pasar a estudio.
87. El día 20 de Abril de 2009 esta Comisión Nacional consideró que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se efectuaron nuevas observaciones al Formulario F1 de notificación, haciendo saber a los notificantes que hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
88. El día 30 de Abril de 2009, las partes efectuaron una presentación dando respuesta parcial al requerimiento efectuado, tras lo cual esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación efectuada y pasar las actuaciones a despacho.



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

89. El día 4 de Mayo de 2009 las partes efectuaron una presentación completando la anterior, la cual se ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
90. El día 14 de Mayo de 2009 esta Comisión Nacional consideró que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se efectuaron nuevas observaciones al Formulario F1 de notificación, reiterando a las partes que el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 continuaría suspendido hasta tanto todas las partes de la operación dieran respuesta a lo requerido.
91. El día 20 de mayo de 2009 las partes efectuaron una presentación, la cual se ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.

IV. VALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA.

Principales etapas de los procesos productivos del acero inoxidable.

92. La producción de acero inoxidable incluye una variada gama de insumos con distinto valor agregado, tanto laminados planos como no planos. Así, se identifican productos tales como bobinas de chapa laminada en frío (LAF), bobinas de chapa laminada en caliente (LAC), cortes y flejes de las mismas, tubos con costura (TCC) LAF y LAC, barras, tubos sin costura (TSC), accesorios, etc.
93. Aun cuando no todos estos bienes son productos involucrados¹⁴ en la presente concentración, la gran mayoría de ellos son ofrecidos al menos por

¹⁴ A los fines del presente análisis se toma la acepción de producto involucrado que surge de los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas (Resol. SCDyDC. N°



alguna de las partes notificantes. De esta forma la descripción que sigue resultará de utilidad para la identificación de tales productos así como también para delimitar los mercados relevantes en los cuales se evaluarán los efectos de la concentración.

Elaboración de productos planos y no planos de acero inoxidable.

94. Para la obtención de productos planos (bobinas de chapa LAC y bobinas de chapa LAF), el proceso productivo consta de sucesivas etapas, comenzando a partir del suministro de las materias primas para la producción del acero. Las materias primas que se emplean en la fabricación de acero inoxidable son chatarra, tanto férrea como inoxidable, y distintas ferroaleaciones. En algunos tipos se adiciona también molibdeno, titanio, niobio, entre otros, con el fin de conferir a los aceros determinadas propiedades. Es importante un cuidadoso control y selección de las materias primas, ya que suelen llevar elementos contaminantes tales como azufre, plomo, arsénio, cobre, entre otros.

A) Acería

95. En la acería tiene lugar el proceso de fusión de materias primas para obtener desbastes de acero inoxidable. En esta etapa se produce el acero crudo y pueden utilizarse diversas tecnologías a través de las cuales, con diferencias en el proceso, se obtiene el mismo producto final. Las dos tecnologías más utilizadas son la vía integrada (alto horno) y la vía del horno eléctrico, cada una de las cuales presenta condiciones técnicas diferentes.

164/2001), es decir, productos respecto de los cuales existen relaciones horizontales o verticales entre las empresas notificantes.



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

96. El alto horno es una instalación clave en acerías que usan mineral de hierro como materia prima principal. Estas estructuras altas en forma de chimenea extraen el hierro del mineral en un proceso térmico continuo que produce hierro fundido (arrabio) para su conversión en acero en un convertidor de acero.
97. La producción de acero a través del alto horno se divide en dos etapas: (i) la etapa de reducción en la cual el mineral de hierro se mezcla con coque a elevadas temperaturas en el alto horno cambiando su estado para formar el arrabio líquido, y (ii) el convertidor, donde se mezcla con chatarra, carbón e insumos básicos para formar el acero líquido básico. Luego de este último proceso el acero se termina de producir en el horno cuchara donde se le agregan las aleaciones necesarias según la calidad de acero que se quiera producir.
98. La vía de producción alternativa es la del horno eléctrico en el que se funde la chatarra. Existe un posible paso previo que se denomina reducción directa en el que se reduce el mineral de hierro con gas natural, purificándolo y transformándolo en arrabio. En esa etapa de reducción pueden asimismo adicionarse cromo o minerales que contienen cromo. La función del horno es la fusión de las materias primas. Una vez cargado, se cierra la bóveda, descienden los electrodos y al entrar en contacto con la chatarra se inicia el arco eléctrico.
99. Una vez realizada la fusión se vuelca el acero líquido en un recipiente llamado cuchara de trasvase. De aquí se extrae una muestra para analizar la composición química del acero fundido. Tanto la tecnología de alto horno como la tecnología de horno eléctrico utilizan el horno cuchara luego de producir el acero líquido básico.
100. En el convertidor A.O.D. tienen lugar las operaciones de descarburación y afino del acero. Durante el proceso se llevan a cabo



diversos controles de composición y temperatura. Al final del proceso se realiza el soplado de argón para homogeneizar temperatura y favorecer la flotación de inclusiones.

101. El acero líquido contenido en la cuchara de colada se vierte en un recipiente llamado “tundish” el cual gradúa el metal líquido que va a una lingotera de cobre muy refrigerada, con cuyo contacto el metal líquido se solidifica en su capa exterior. El acero va bajando por gravedad y por la presión del metal encima, guiado por unos cilindros y sometido a una cortina de agua que produce la solidificación de la parte interior. Una vez solidificada esta línea continua se corta mediante un proceso de oxicorte, obteniendo así el desbaste.

B) Laminación en caliente

102. El proceso de laminación consiste en reducir el espesor del desbaste conservando el ancho. Así, se obtiene la llamada bobina negra.
103. Los desbastes esmerilados se introducen en un horno de precalentamiento de viga galopante y se llevan a la temperatura de laminación, de 1250°C a 1280°C. Una vez igualadas las temperaturas del corazón y de la superficie del desbaste, se lleva por medio de un camino de rodillos al tren desbastador.
104. El tren desbastador es un cuarto reversible, es decir, un tren constituido por cilindros de trabajo que se apoyan respectivamente en otros dos cilindros de apoyo. Al final de esta operación, el desbaste de 200mm de espesor pasa a ser un chapón de 20 a 30mm de espesor.



105. El proceso de laminación continúa luego en el tren acabador o Steckel, que es un laminador sexto reversible provisto de una bobinadora a cada lado. Como la banda se enfría en cada pasada, este tren dispone de pequeños hornos envolviendo a cada bobinadora. Mediante varias pasadas, se consigue un espesor de banda entre 2 y 10mm.
106. Una vez terminada la operación de laminación en el tren steckel, la banda se enfría en la mesa de salida y posteriormente se bobina y se fleja. El resultado es la bobina negra primer subproducto de acero inoxidable de la industria.

C) Laminación en frío

107. En el proceso de laminación en frío se pasa de la bobina negra a la bobina LAF con un menor espesor y un mejor acabado.
108. El proceso se inicia con la operación de recocido y recapado caliente. Se trata de una línea continua donde primero se recuece el material en un horno de atmósfera oxidante, con el objeto de regenerar la estructura y recuperar las características mecánicas. La banda se somete a un enfriamiento rápido y un granallado posterior. Luego se realiza el decapado del material, que consiste en un proceso mediante el cual se eliminan los óxidos y la cascarilla de la superficie del metal. Generalmente, en el decapado de acero inoxidable se emplea mezcla de ácido nítrico y fluorhídrico.



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

109. El proceso continúa con la utilización de trenes de laminación Sendzimir. El objeto de esta línea es reducir el espesor uniforme en todo el ancho entre 0'25 y 6mm.
110. Después de la laminación en frío es necesario restablecer las condiciones mecánicas iniciales en una operación de recocido y decapado frío ya que el material se encuentra muy endurecido. El proceso se realiza en una línea similar al recocido y decapado caliente, donde se sustituye el granallado por un baño de hidróxido sódico y un decapado electrolítico a base de ácido nítrico. El acabado blanco mate que sale de esta línea se llama internacionalmente 2D.
111. Para alcanzar el acabado final del material así como mejorar la planicidad del mismo, finalmente se utiliza un tren de temple o Skin-pass, que consiste en un tren dúo.
112. Como se puede observar en los procesos anteriores, el LAF es un subproducto del plano LAC.
113. Cabe aclarar que tanto la bobina de acero inoxidable LAC como la LAF son productos intermedios que luego de cortes longitudinales, corte transversales, en formas de discos o formatos son utilizados por diversas industrias y consumidores finales. Estos procesos son llevados a cabo, en general, por centros de servicio o distribuidores especializados en esta rama de la industria metalúrgica.

Tareas realizadas por los centros de servicio o distribuidores



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

114. A continuación, se describe brevemente el proceso al que se somete a una bobina de acero inoxidable, tanto LAC como LAF, para obtener cortes de chapa y flejes. En forma previa se aclara que se denomina fleje al rollo de ancho reducido. Cabe aclarar que MTM considera fleje, todo rollo de espesor menor a 500 mm de ancho.
115. Para obtener chapas de una bobina, ya sea LAC o LAF, se coloca la bobina en la máquina que hará el corte transversal de la misma. Esta máquina plancha la bobina sacándole la curvatura que tenía al estar enrollada y con una guillotina la corta transversalmente en el largo que se requiera.
116. Por su parte, para obtener flejes de una bobina, tanto LAC como LAF, se coloca la bobina en la máquina flejadora la cual, mediante la utilización de cuchillas circulares, va cortando longitudinalmente la bobina, y obteniendo así dos tiras de menor ancho. A medida que se obtienen estos flejes, los mismos se rebobinan para terminar el proceso con las tiras enrolladas.
117. Cabe destacar que tanto la máquina que corta las bobinas en chapas, como la flejadora podrían procesar LAF y LAC indistintamente, con ciertas limitaciones de espesores.
118. Una aplicación del corte de la bobina LAC y LAF en forma de fleje, es la realización de tubos con costura, el mismo sigue siendo un subproducto de productos planos. A medida que se requiera un espesor más grueso del tubo o un determinado acabado, se van a utilizar flejes LAF o LAC.

Tubos con costura (TCC).



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

119. La producción de tubos con costura se realiza de la manera que se detalla seguidamente. Por lo general, se utilizan bobinas que pueden tener hasta 1.500 mm de ancho. El corte longitudinal de las mismas debe ser hecho de forma tal que el ancho de los flejes obtenidos tenga el perímetro del tubo que será fabricado.
120. Posteriormente se lleva a cabo la operación de flejado, que es realizada en máquinas de corte longitudinal (más conocidas por su nombre en inglés: “slitter”). De una misma bobina se pueden conseguir varios flejes que serán utilizados en la fabricación de tubos. En esta etapa se define la aleación del material, el espesor del tubo y la terminación, predeterminado por el corte longitudinal de la bobina en fleje.
121. El proceso continúa con la operación de conformado. El fleje obtenido en la operación anterior es desenrollado e ingresado en la máquina formadora de tubos. En esta máquina, el fleje es conformado por medio de cilindros consecutivos que dan la forma final al tubo.
122. A continuación, los bordes del fleje, que ya tienen la forma de tubo, son soldados. Esta soldadura es conocida con el nombre de costura (tubos con costura), y es realizada en la misma máquina de conformado. En esa misma máquina el material es rápidamente enfriado con agua, a partir de un pequeño chorro que baña la soldadura realizada.
123. Seguidamente se procede a efectuar la operación de calibrado, que se refiere al control dimensional con el objeto de lograr la medida exacta de diámetro que se busca, para luego llevar a cabo el desbastado, proceso



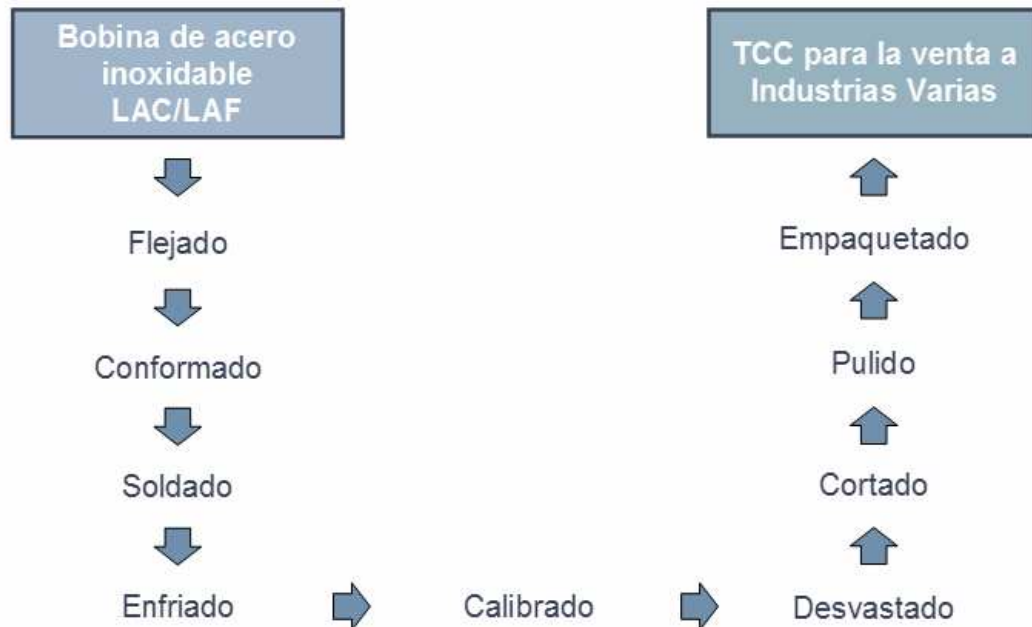
Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

mediante el cual se elimina el óxido que se formó durante la soldadura, por medio de lijas. Luego se cortan los tubos en la longitud solicitada por el cliente.

124. Resulta oportuno aclarar que desde la etapa del conformado hasta el cortado, todas las operaciones son realizadas en la misma máquina de conformado.
125. Por su parte, cabe agregar que cuando es solicitado por el cliente, el material puede ser pulido hasta obtenerse la rugosidad solicitada, para proceder finalmente al empaquetado del producto para su posterior venta.
126. Pueden también formar parte del proceso, dependiendo de la solicitud del cliente, el tratamiento térmico y el decapado químico del tubo.



Flujograma N° 1: Fabricación de Tubos con Costura



Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

Tubos Sin Costura (TSC).

127. Los tubos sin costura (TSC) se fabrican a partir de barras, por lo cual no es posible segmentarlos entre LAC y LAF. Asimismo, cabe destacar que los TSC sólo se utilizan para la conducción de fluidos.

128. El proceso de fabricación de los tubos sin costura es conocido con el nombre de extrusión, siendo realizada una operación adicional de trefilación en frío para ajustar el espesor y el diámetro final del tubo. Seguidamente se



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

realiza una breve reseña de las principales etapas del proceso productivo de los TSC de acero inoxidable.

129. El proceso se inicia con el pasaje del acero líquido por una máquina de colada continua en donde se transforma en barras de acero con distintos diámetros. Estas barras son acondicionadas y preparadas para ser enviadas a los laminadores.
130. Una vez que las barras ingresan al laminador, son cortadas en trozos de menor longitud llamados "tochos" para luego ser introducidos en el horno donde serán calentados hasta alcanzar temperaturas de más de 1000 °C.
131. Al salir del horno, los tochos son perforados en el laminador perforador, quedando un semielaborado llamado "forado". Luego se pasa por el laminador continuo para reducir espesor y estirarlo, obteniendo otro semielaborado llamado "esbozado".
132. El último paso de laminación es el laminador reductor estirador, en el cual se alcanzan las dimensiones finales de diámetro y espesor del tubo. Una vez cumplidas las dimensiones especificadas, y de acuerdo a los requerimientos del cliente, el tubo pasa por un tratamiento térmico para conseguir las propiedades físicas y mecánicas solicitadas.
133. Por último, los tubos son inspeccionados (controles no destructivos) y despachados al cliente final.



IDENTIFICACION DE RELACIONES HORIZONTALES, VERTICALES Y EFECTOS DE CONGLOMERADO.

134. A continuación se identifican las distintas familias de productos de acero inoxidable que las empresas del grupo Arcelor y MTM ofrecen en Argentina.
135. La empresa adquirida mediante la presente operación se dedica a la importación y comercialización a nivel mayorista y minorista de productos de acero inoxidable, así como a la producción de tubos con costura de acero inoxidable.
136. 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, convirtiéndola en un distribuidor siderúrgico especializado en el acero inoxidable.
137. Asimismo, la empresa es un centro de servicios siderúrgicos (presta servicios tales como cortado, doblado y esmerilado), lo cual permite la “customización” de los productos vendidos.
138. Las ventas de la empresa están dirigidas fundamentalmente a empresas fabricantes de productos de/con acero inoxidable (línea blanca, fabricantes de muebles o accesorios para cocinas y baños, etc.) y a las empresas del sector alimentario que necesitan construir, reconstruir o expandir sus instalaciones de acuerdo a estrictos criterios sanitarios.



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

139. Si bien las ventas están concentradas en un nivel mayorista, las compras que realizan los clientes/fabricantes no logran alcanzar los requisitos mínimos de venta para adquirir directamente de las usinas siderúrgicas.
140. El grupo comprador actúa en el país directamente a través de ACESITA ARGENTINA S.A. y ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. tiene el control indirecto (a través de Acesita Serviços, Comércio, Industria e Participações Ltda.) de ACESITA ARGENTINA S.A.
141. ACESITA ARGENTINA es el representante comercial local de ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. y del resto de las empresas del grupo Arcelor que producen aceros inoxidables y tiene por función promover y canalizar ventas.
142. A diferencia del rol de distribuidor cumplido por MTM, la actividad de ACESITA ARGENTINA S.A. es la de un agente de ventas de los productos de acero inoxidable elaborados y comercializados por las empresas del grupo Arcelor, ya que la facturación se realiza en el país de origen de la mercadería a nombre del comprador.
143. Se describen seguidamente los productos de las empresas involucradas en la concentración.



Cuadro Nº 1: Familias de productos elaborados y/o comercializados por Arcelor y MTM en Argentina.

Empresa	Producto	Marca
ArcelorMittal Inox Brasil S.A.	Empresa productora de aceros planos de acero inoxidable, eléctricos (al silicio) y laminados en caliente al carbono (1)	
	Aceros planos laminados en caliente	ACESITA
	Aceros planos laminados en frío	ACESITA
	Aceros al silicio o eléctricos (grano orientado y no orientado)	ACESITA
Acesita Argentina S.A.	Se dedica a la comercialización en la Argentina de productos de ArcelorMittal Inox Brasil S.A., Ugine & Alz S.A., ArcelorMittal Inox Tubos Ltda.(Ver nota 1)	
	Laminados planos en caliente de acero inoxidable	ACESITA
	Laminados planos en frío de acero inoxidable	ACESITA/ U&A
	Aceros al silicio o eléctricos (grano orientado y no orientado)	ACESITA
	Tubos de acero inoxidable con costura pequeños, medianos (en su mayor parte) y grandes	ARCELORMITTAL INOX TUBOS LTDA.
ARCELORMITTAL INOX TUBOS LTDA.	Empresa productora de tubos con costura de acero inoxidable	
	Tubos de acero inoxidable con costura pequeños, medianos (en su mayor parte) y grandes	ARCELORMITTAL INOX TUBOS S.A.
Ugine & Alz S.A.	Empresa productora de aceros inoxidables planos	
	Mayormente laminados planos en frío y en muy menor cantidad laminados planos en caliente de acero inoxidable	U&A
Compañía adquirida		
Empresa	Producto	Marca
MT Majdalani y Cía. S.A.	Distribuidor/centro de servicios de productos de acero inoxidable	
	Aceros planos laminados en caliente	VARIOS
	Aceros planos laminados en frío	VARIOS
	Tubos de acero inoxidable con costura	VARIOS
	Tubos de acero inoxidable sin costura	VARIOS
	Barras de acero inoxidable (redondas y hexagonales)	VARIOS
	Angulos	VARIOS
	Accesorios para soldar y roscar tubos de acero inoxidable	VARIOS
Electrodos	VARIOS	



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

Elementos auxiliares para el tratamiento y mantenimiento de aceros inoxidables	VARIOS
Detectores de molibdeno	VARIOS
Pasta de roscado para soldadura	VARIOS
Gel decapante y pasivante	VARIOS
Servicio de corte de bobinas	VARIOS
Servicio de planchado y corte de chapas	VARIOS
Servicio de esmerilado de chapas	VARIOS

(1) Durante el año 2006, ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. exportó a la Argentina, una cantidad no significativa, de laminados planos en caliente de acero al carbono. En los años 2004 y 2005 no registró exportaciones de este producto al país.

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

144. Indirectamente el Grupo ArcelorMittal opera en el mercado de aceros inoxidables de Argentina a través de exportaciones de las siguientes subsidiarias: ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A., sociedad constituida en la República Federativa del Brasil, ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA., sociedad constituida en la República Federativa del Brasil, y UGINE & ALZ S.A., sociedad constituida en Francia,

145. ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. se especializa principalmente en la producción y venta de productos planos de acero inoxidable y aceros eléctricos (al silicio). Sus ventas en la Argentina, canalizadas a través de ACESITA ARGENTINA S.A., comprenden principalmente productos planos de acero inoxidable laminados en frío y aceros eléctricos. Cabe mencionar que dichas ventas son facturadas en origen por la empresa. ARCELORMITTAL S.A., compañía holding del Grupo Arcelor, a través de varias subsidiarias tiene una participación indirecta en ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. del 95% de las acciones con derecho a voto y el 57,12% de su capital.



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

146. ARCELOR MITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA. exporta a la Argentina tubos de acero inoxidable con costura pequeños, medianos (en su mayor parte) y grandes. El 43,85% del capital de esta sociedad y el 50% de los votos de la misma son de propiedad de ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A.
147. UGINE & ALZ S.A. produce y vende productos planos de acero inoxidable. A la Argentina exporta mayormente planos de acero inoxidable laminados en frío y en muy menor cantidad planos de acero inoxidable laminados en caliente, que son comercializados a través de ACESITA ARGENTINA S.A., siendo facturados en origen por la empresa. ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L., compañía integrante del Grupo ArcelorMittal, tiene el control indirecto de UGINE & ALZ S.A.
148. De la descripción realizada precedentemente surge que existen relaciones verticales a partir de la oferta que el grupo Arcelor realiza a la Argentina de chapa de acero inoxidable LAF y LAC. Estos productos son los insumos básicos que adquiere MTM para realizar su distribución en el mercado argentino.
149. También existen relaciones verticales entre la oferta (importaciones) de chapas de acero inoxidable LAF y LAC, por un lado, la distribución interna de estas mismas chapas, por otro, como insumos para la producción de tubos con costura (TCC) de acero inoxidable que son producidos y/o distribuidos por MTM.
150. Una relación vertical adicional se verifica entre la oferta de chapa de acero inoxidable y TCC LAF y LAC que realiza Arcelor a Argentina (como



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

insumos) y la venta de accesorios de acero inoxidable que realiza MTM (como productos), principalmente accesorios de TCC LAF y LAC, y también para estructuras metálicas, uso decorativo, construcción civil y muebles. Si bien la comercialización de accesorios es un componente marginal en las ventas de MTM y representa un efecto menor en el contexto de la presente operación, por razones de orden expositivo se harán unas breves consideraciones sobre el impacto de esta relación en la competencia.

151. A su vez se verifican relaciones horizontales en la oferta de TCC de acero inoxidable LAF y LAC que Arcelor ofrece en Argentina a través de ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA. de Brasil y CINTER S.A. de Uruguay, y la producción y venta de los mismos productos realizada por MTM.
152. Por otro lado, MTM es oferente en el mercado argentino de tubos sin costura (TSC) y de barras de acero inoxidable. Si bien desde el punto de vista técnico las barras son el insumo básico para la producción de TSC de acero inoxidable, lo cierto es que MTM no es productor sino importador de TSC y Arcelor a nivel internacional no los produce, en tanto que sí elabora Arcelor barras de acero pero no es un oferente al mercado argentino¹⁵, por lo que los efectos de la operación respecto de estos bienes son de conglomerado.
153. Asimismo, merece una consideración en particular el hecho de que a partir de la existencia de relaciones horizontales en la producción de tubos

¹⁵ Según información aportada al expediente (fojas 789) ArcelorMittal-Stainless & Niquel Alloys es una sociedad constituida en Francia que produce barras de acero inoxidable que se destinan al consumo interno, transformándose en alambre de acero. Sólo una pequeña cantidad es vendida a terceros, concretamente a fabricas europeas de Francia, Alemania, Austria y Ucrania.



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

con costura entre las notificantes, también pudiera caracterizarse dentro de este tipo de relación a los tubos sin costura de acero inoxidable. La respuesta a este punto es negativa, habida cuenta de que aún suponiendo que desde el punto de vista de la demanda hubiera una alta sustitución funcional entre estos productos, las diferencias de precios entre unos y otros son sustanciales (del orden del 90% para productos comparables). Por otra parte, ya se observó que desde el punto de vista técnico productivo no hay sustitución posible desde la oferta entre TSC y TCC, es decir, un productor de TSC que quisiera ingresar a la producción de TCC tendría que realizar una inversión completa en el equipamiento necesario para la producción de estos últimos.

154. Por lo tanto, la producción y/o comercialización de TSC y barras por parte de las empresas notificantes da lugar a relaciones de conglomerado que no ameritan mayores consideraciones en lo que resta del presente dictamen.

155. Respecto de los demás productos ofrecidos por las partes notificantes los efectos que genera la presente concentración también son de conglomerado no justificándose otras consideraciones sobre los mismos.

DEFINICION DE MERCADOS RELEVANTES.

156. Antes de definir los mercados relevantes en los que se evaluarán las relaciones verticales y horizontales precisadas, se considera necesario realizar algunas consideraciones específicas sobre las características del mercado internacional de productos laminados planos de acero inoxidable así como de la inserción de Argentina en dicho mercado. Las mismas resultarán



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

de utilidad para realizar dichas definiciones como así también para evaluar los efectos competitivos de la presente concentración.

Consideraciones sobre el mercado internacional de laminados planos de acero inoxidable.

157. Como se expuso al describir los procesos productivos de los laminados planos de acero inoxidable, los productos LAF son un subproducto de los planos LAC.
158. A nivel mundial, los mayores productores de aceros inoxidables LAC y LAF son las empresas ARCELORMITTAL, THYSENKRUPP FORTINOX S.A., ACERINOX S.A.¹⁶ y OUTOKUMPU STAINLESS. Seguidamente se ubica un número considerable de empresas no vinculadas a las ya nombradas y de diferentes países como ser de EEUU, China, Korea, Taiwan, Japón, India, Indonesia, Rumania, entre otros, tanto en LAC como en LAF.
159. Las empresas mencionadas poseen más de una planta de inoxidables planos LAC, destacándose su carácter internacional al estar presentes en más de un continente (Ver Cuadro N° 2).

¹⁶ Acerinox S.A. es titular del 76% del capital social de Columbus Stainless. El resto del capital social es de propiedad de Samancor y de IDC (Industrial Development Corporation of South Africa)



Cuadro Nº 2: Radicación de plantas productivas de los principales productores internacionales de chapas LAC de acero inoxidable.

Compañía	País	Planta
Outokumpu Stainless	Finlandia	Tornio
Outokumpu Stainless	Suecia	Avesta
Outokumpu Stainless	Suecia	Nyby
Outokumpu Stainless	Gran Bretaña	Panteg
Outokumpu Stainless	Gran Bretaña	Sheffield
Outokumpu Stainless	E.E.U.U.	Baltimore
Thyssenkrupp Nirosta	Alemania	Benrath
Thyssenkrupp Nirosta	Alemania	Dillenburg
Thyssenkrupp Nirosta	Alemania	Krefeld
Thyssenkrupp- Acciai Speciali Terni	Italia	Terni
Thyssenkrupp- Acciai Speciali Terni	Italia	Torino
Thyssenkrupp- Mexinox	México	S. Luis Potosí
Thyssenkrupp- USA	E.E.U.U.	Calvert
Thyssenkrupp - Shanghai Krupp Stainless	China	Shangai
Acerinox	España	Palmones
Acerinox	E.E.U.U.	N.A.S.- Carrollton
Acerinox	Sudáfrica	Columbus- Middleburg*

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

160. El mayor productor de LAC es la firma OUTOKUMPU STAINLESS, que representó en el año 2006 el 13,83% de la oferta mundial, seguida de ArcelorMittal con el 12,15%, THYSSENKRUPP con el 9% y ACERINOX S.A. con el 8,36%. Cabe aclarar que la producción mundial de LAC representó para el año mencionado sólo el 20,55% de la producción total de LAF, advirtiendo aquí la importancia del laminado en frío sobre el caliente en los productos planos, trasladándose esta sinergia al resto de los subproductos de ambos laminados, como se verá más adelante.



Cuadro Nº 3: Producción mundial de planos laminados en caliente. Año 2008.
En miles de toneladas.

LAC	Arcelor Mittal	Thyssen Krupp	Acerinox	Outokumpu Stainless	Otros ¹⁷	Total
Producción mundial	432	289	187	485	2.474	3.867
Participación (%)	11,2	7,5	4,8	12,5	64,0	100,0

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

161. Según la capacidad instalada mundial de planos LAC, los anteriores grupos empresarios son los que poseen las mayores capacidades potenciales, destacándose THYSSENKRUPP y OUTOKUMPU STAINLESS, seguidos por ACERINOX S.A., POSCO y ArcelorMittal. Según los datos, en los últimos 3 años se ha dado un proceso de desconcentración en este aspecto pasando los primero cinco oferentes del mercado de una participación conjunta del 48% a una del 43% en el año 2008 (Ver Cuadro Nº 4)

Cuadro Nº 4: Capacidad Instalada Mundial de acero inoxidable LAC.

GRUPO	2006	2007	2008
TKS	10,7%	10,5%	10,0%
Outokumpu Stainless	11,2%	10,1%	9,6%
Acerinox	8,6%	7,7%	7,9%
Posco	8,8%	7,9%	7,5%
ArcelorMittal	7,5%	6,8%	6,6%

¹⁷ Incluye a las siguientes empresas: Tisco, Posco, Allegheny Ludlum, AK Stell, Yusco, Jindal, Ningbo Baoxin, Baotou Huaye Stainless Ste., Lisco, NSSC, Jisco, ZPSS, JFE, Nisshin Stell, entre otras.



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

Allegheny Ludlum	6,4%	5,8%	5,5%
TISCO	3,6%	5,4%	5,1%
AKSteel	4,7%	4,3%	4,0%
Jindal Stainless	2,4%	3,4%	3,8%
NSSC	3,9%	3,5%	3,3%
Yusco	3,4%	3,1%	2,9%
Ningbo Baoxin	2,6%	2,9%	2,8%
Baosteel	1,2%	2,2%	2,7%
Baotou Huaye Stainless Ste.	1,6%	2,2%	2,0%
LISCO	1,6%	2,2%	2,0%
Southwest Stainless Steel	1,2%	1,4%	2,0%
ZPSS	0,4%	1,4%	2,0%
Nisshin Steel	2,2%	1,9%	1,8%
Kawasaki Steel	2,1%	1,9%	1,8%
Tangshan Stainless	0,0%	0,4%	1,7%
JISCO	1,0%	1,8%	1,7%
Nippon Metal Industry	1,7%	1,5%	1,5%
Nippon Yakin Kogyo	1,2%	1,1%	1,0%
Thainox	1,1%	1,0%	0,9%
Tang Eng	1,1%	1,0%	0,9%
Nanjing Ganglian	0,8%	0,8%	0,7%
Shanxi Huanhai Iron & St	0,8%	0,7%	0,7%
Marchegaglia	0,7%	0,6%	0,6%
Tung Mung	0,7%	0,6%	0,6%
Chien Shing	0,6%	0,5%	0,5%
Other	6,0%	5,4%	5,4%
TOTAL GENERAL	100%	100%	100%

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

162. Replicando la presencia mundial de las principales empresas productoras de aceros inoxidables pero en este caso para LAF, se pueden apreciar el aprovechamiento de las economías de escala para la producción de laminados en frío a partir de los laminados en caliente, siendo las mismas plantas productoras de LAC las que también producen LAF, salvo la planta de



Baltimore de OUTOKUMPU STAINLESS que no incursiona en la producción aguas abajo de laminados en frío.

Cuadro N° 5: Radicación de plantas productivas de los principales productores internacionales de chapas LAF de acero inoxidable.

Compañía	País	Planta
Outokumpu Stainless	Finlandia	Tornio
Outokumpu Stainless	Suecia	Avesta
Outokumpu Stainless	Suecia	Klosters
Outokumpu Stainless	Suecia	Nyby
Outokumpu Stainless	Gran Bretaña	Panteg
Outokumpu Stainless	Gran Bretaña	Sheffield
Thyssenkrupp Nirosta	Alemania	Benrath
Thyssenkrupp Nirosta	Alemania	Dillenburg
Thyssenkrupp Nirosta	Alemania	Krefeld
Thyssenkrupp- Acciai Speciali Terni	Italia	Terni
Thyssenkrupp- Acciai Speciali Terni	Italia	Torino
Thyssenkrupp- Mexinox	México	S. Luis Potosí
Thyssenkrupp - Shanghai Krupp Stainless	China	Shangai
Thyssenkrupp- USA	E.E.U.U.	Calvert
Acerinox	España	Palmones
Acerinox	E.E.U.U.	N.A.S.- Carrollton
Acerinox	Sudáfrica	Columbus- Middleburg*

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

163. En la producción mundial de LAF, las empresas más relevantes siguen siendo aquellas productoras de LAC, pero el orden no es el mismo, apareciendo como principal jugador en este caso la empresa THYSSENKRUPP con alrededor del 12,37% de la oferta, seguido por



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

ACERINOX S.A. con 9,59%, OUTOKUMPU STAINLESS con el 8% y ArcelorMittal 7,97% según datos del año 2006 (Ver Cuadro N° 6).

Cuadro N° 6: Producción mundial de planos laminados en frío. Año 2008. En miles de toneladas.

LAF	Arcelor Mittal	Thyssen Krupp	Acerinox	Outokumpu Stainless	Otros ¹⁸	Total
Producción mundial	1.405	2.200	1.740	1.400	15.635	22.380
Participación (%)	6,3	9,8	7,8	6,3	69,9	100,0

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

164. Según la capacidad instalada, los grupos líderes en los mercados LAC son también los que poseen las mayores capacidades potenciales productivas de LAF, destacándose nuevamente las firmas THYSSENKRUPP, ACERINOX S.A., ArcelorMittal, OUTOKUMPU STAINLESS y TISCO. En este mercado, como en LAC, también se ha dado un proceso de desconcentración en este aspecto visto en los últimos 3 años pasando los primeros cinco oferentes del mercado de una participación conjunta del 44% en 2006 a una del 36% en el año 2008 (Ver Cuadro N° 7)

¹⁸ Incluye a las siguientes empresas: Tisco, Posco, Allegheny Ludlum, AK Steel, Yusco, Jindal, Ningbo Baoxin, Baotou Huaye Stainless Ste., Lisco, NSSC, Jisco, ZPSS, JFE, Nisshin Steel, entre otras.



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

Cuadro Nº 7: Capacidad Instalada Mundial de acero inoxidable LAF.

GRUPO	2006	2007	2008
TKS	12,4%	11,2%	9,8%
Acerinox	9,6%	8,7%	7,8%
ArcelorMittal	8,5%	7,7%	6,7%
Outokumpu Stainless	8,1%	7,2%	6,3%
TISCO	4,5%	4,9%	5,4%
Posco	1,5%	2,4%	3,9%
Allegheny Ludlum	4,5%	4,1%	3,6%
AK Steel	3,9%	3,5%	3,1%
Yusco	2,6%	2,6%	2,9%
Jindal	1,6%	2,6%	2,9%
Ningbo Baoxin	3,6%	3,3%	2,9%
Baotou Huaye Stainless Ste.	0,0%	1,0%	2,7%
LISCO	1,7%	2,6%	2,5%
NSSC	2,9%	2,6%	2,3%
JISCO	0,0%	1,0%	2,2%
ZPSS	2,3%	2,0%	1,8%
JFE	2,0%	1,8%	1,6%
Nisshin Steel	1,9%	1,7%	1,5%
Thainox	1,1%	1,3%	1,3%
Tangshan Stainless	0,0%	0,3%	1,3%
BNG Steel	1,4%	1,3%	1,1%
TPCO	0,5%	0,8%	1,1%
Tang Eng	1,3%	1,2%	1,0%
Baosteel	0,0%	0,0%	0,9%
Nippon Metal Industry	1,1%	1,0%	0,9%
Nippon Yakin Kogyo	1,1%	1,0%	0,9%
QPSS	0,9%	0,9%	0,9%
Fujian Kaixi Stainless Steel Co.	0,9%	1,0%	0,9%
Southwest Stainless Steel	0,0%	0,3%	0,9%
INI Steel	1,1%	1,0%	0,8%
Daiyang	1,1%	1,0%	0,8%
Taihan	0,9%	0,8%	0,7%
Yuantong Stainless Steel W.	0,5%	0,8%	0,7%



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

Tung Mung	0,9%	0,8%	0,7%
Asia Stainless Co.	0,3%	0,8%	0,7%
Qianyuan Stainless Steel Co	0,1%	0,4%	0,5%
Chien Shing	0,6%	0,5%	0,4%
Other	14,7%	14,0%	13,6%
TOTAL GENERAL	100%	100%	100%

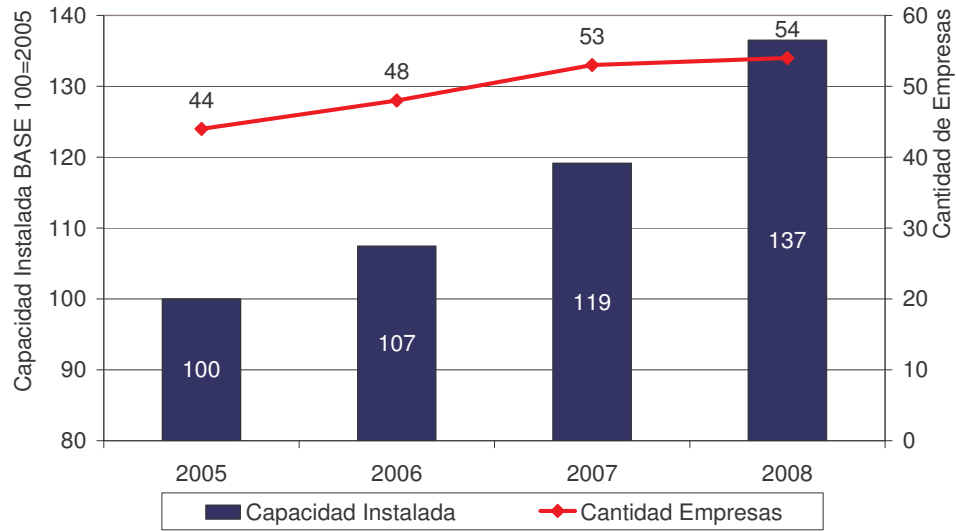
Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

165. La profundización de la competencia en los mercados de LAF y LAC a nivel mundial, tiene una primera explicación en el hecho de que las nuevas inversiones fueron realizadas por firmas entrantes al mercado. Esta relación ha sido puesta de manifiesto al vincular ambos hechos en los Gráficos 1 y 2, en donde el eje izquierdo mide la capacidad instalada (2005=100) y el eje derecho la cantidad de empresas:



Gráfico N°1

Capacidad Instalada vs Cantidad de Empresas
LAF

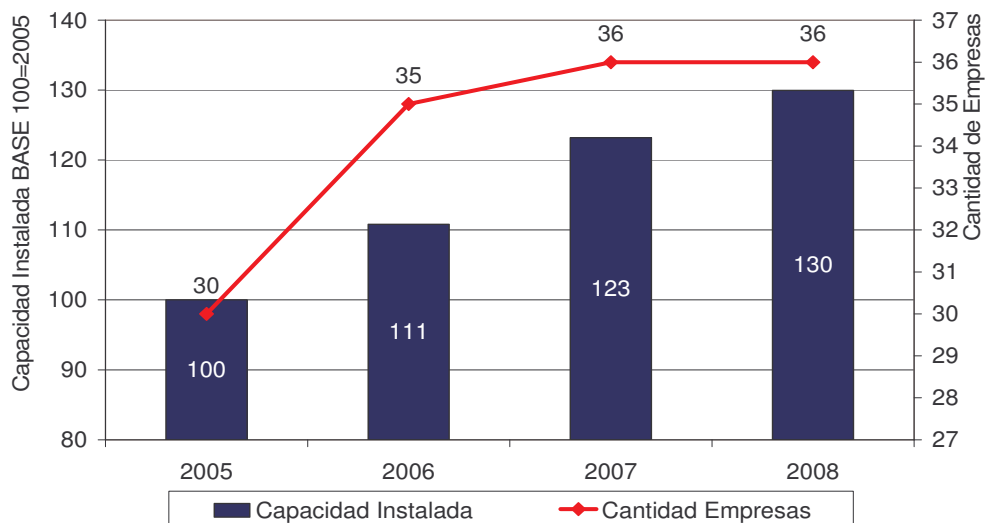


Fuente: información presentada por las empresas notificantes.



Gráfico N°2

Capacidad Instalada vs Cantidad de Empresas
LAC



Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

Importaciones de laminados planos de acero inoxidable en Argentina.

166. La rama de la acería especializada en la producción de acero inoxidable en la Argentina no existe. Se trata de mercados de productos en los que la gran inversión de capital requerida hacen necesario un mercado consumidor por encima de las fronteras de un país como la Argentina. Como consecuencia del bajo consumo de la demanda Argentina, la importación es la principal fuente de oferta.

167. Esta industria tiene una estructura de costos con rendimientos crecientes a escala. La economía de escala se obtiene por la existencia de importantes costos fijos que se deben erogar en la capacidad instalada de la



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

empresa. Los costos fijos se erogan solo una vez en el período y no dependen directamente de la cantidad producida por lo que a medida que se produzca una mayor cantidad de unidades de bienes, el costo medio de cada producto cae, permitiendo obtener eficiencias que se traducen en un menores costos unitarios.

168. El costo del capital constituye la mayor parte de los costos fijos. Este costo está compuesto por importantes inversiones en infraestructura y maquinaria, según las etapas productivas ya descritas, que son necesarias para poner en funcionamiento una planta siderúrgica de acero inoxidable.

169. Cabe señalar que aguas abajo, es decir el fraccionamiento de las bobinas tanto LAC como LAF a nivel nacional no requiere de la magnitud de las inversiones necesarias para el alto horno u horno eléctrico con sus posteriores procesos.

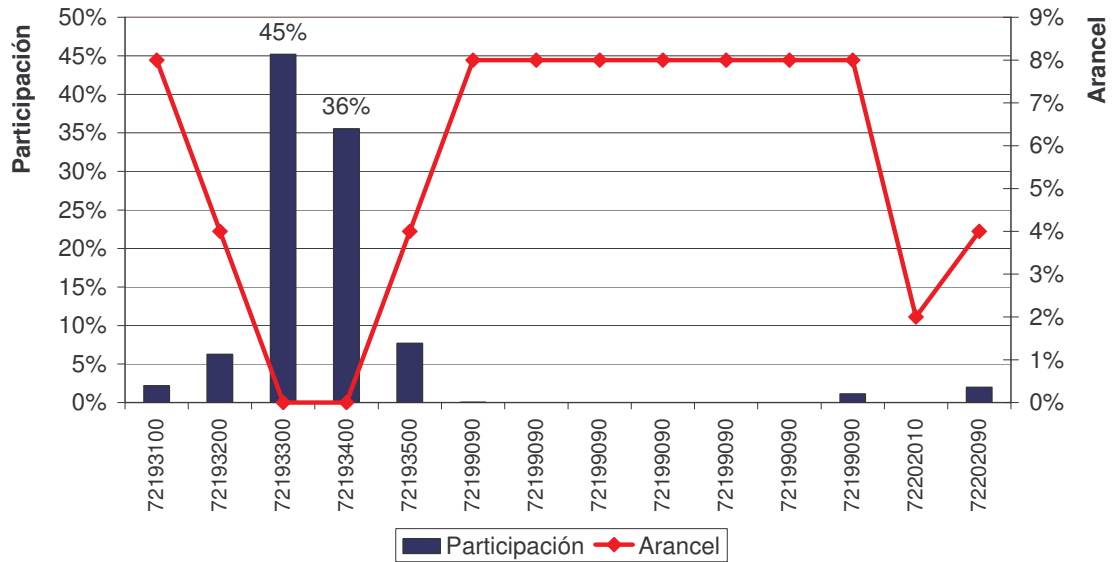
Importaciones de productos LAF de acero inoxidable en Argentina.

170. El gráfico siguiente relaciona los niveles arancelarios correspondientes a cada posición con los volúmenes importados en el año de referencia.



Gráfico N° 3

Aranceles vs Participación
LAF
Año 2006



Fuente: información presentada por las empresas notificantes.



Cuadro N° 8: posiciones arancelarias de LAF.

N°	Posición	Descripción
1	72193100	MAS 600 MM ANCHO R/CH LF - De espesor superior o igual a 4,75 mm.
2	72193200	MAS 600 MM ANCHO R/CH LF - De espesor superior o igual a 3 mm pero inferior o igual a 4,75 mm.
3	72193300	MAS 600 MM ANCHO R/CH LF - De espesor superior a 1 mm. pero inferior a 3 mm.
4	72193400	MAS 600 MM ANCHO R/CH LF - De espesor superior o igual a 0,5 mm. pero inferior o igual a 1 mm.
5	72193500	MAS 600 MM ANCHO R/CH LF - De espesor inferior a 0,5 mm.
6	72199090	MAS 600 MM ANCHO ESM o DURAS - Los demás
7	72202010	MENOS 600 MM ANCHO ESM - De anchura inferior o igual a 23 mm. de espesor inferior o igual a 0,1 mm.
8	72202090	MENOS 600 MM ANCHO R/CH LF - Los demás

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

Análisis de las posiciones arancelarias

171. En un análisis detallado de las importaciones de LAF a la Argentina, se vislumbra que el grueso proviene de las 5 primeras posiciones cuyo volumen representa entre el 96% y 97% del total de acero inoxidable LAF importado, mientras que las posiciones 3 y 4 suman el 81% de total.

172. Este desvío de comercio hacia dos posiciones en particular se debe al estímulo generado por las medidas de comercio exterior argentino estableciendo un derecho de exportación extrazona (del MERCUSUR) del 0% en productos de acero inoxidable LAF entre un rango de 0,5 mm. a 3 mm. de espesor en el ancho más común utilizado por esta industria, a saber, de 600 mm. o más (R/CH LF). Para aceros de mayor espesor, aceros especiales (trabajados, esmerilados, etc.) o de otras anchuras este beneficio desaparece llegando en algunos casos al derecho extrazona del 14% en aceros especiales.



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

173. El Grupo ArcelorMittal de Brasil es el mayor importador en estas dos posiciones con alrededor del 43% seguido por el Grupo Thyssenkrupp de Alemania con aproximadamente el 20%, el resto posee participaciones por debajo del 10%.
174. Para los casos de espesores inferiores a 0,5 mm. y aquellos entre 3 mm. a 4,75 mm. y ancho de 600 mm. o más (R/CH LF), el derecho de importación extrazona es del 4%. La participación brasileña del Grupo ArcelorMittal explica alrededor del 50% (el Grupo ArcelorMittal en conjunto totaliza cerca del 55% con importaciones de Bélgica y Francia), seguido nuevamente por Thyssenkrupp de Alemania con cerca del 19%.
175. En el caso de los LAF de espesores mayores a 4,75 mm. donde la posición arancelaria extrazona llega al 8%, teniendo en cuenta siempre el mismo ancho (600 mm o más, R/CH LF), dicha posición representa cerca del 2,5% del influjo de acero inoxidable LAF ingresado al país, destacándose al Grupo Acerinox seguido de Thyssenkrupp y ArcelorMittal (que no participa con importaciones desde Brasil, solo las provenientes de sus plantas de Bélgica y Francia) con porcentajes de participaciones en este subgrupo aproximadamente del 42%, 20% y 15% respectivamente.

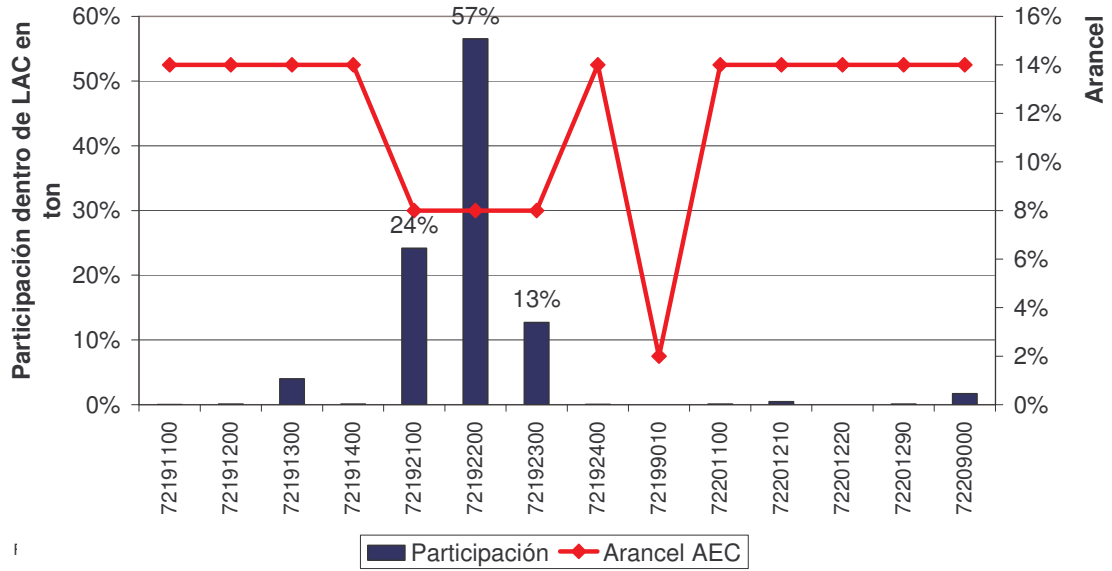
Importaciones de productos LAC de acero inoxidable.

176. En este caso el arancel promedio ponderado es del 8,4%. No obstante el 91% de las importaciones ingresa por tres posiciones arancelarias que tienen un arancel del 8%.



Gráfico N° 4

Aranceles vs Participación
LAC
Año 2006



Fuente: información presentada por las empresas notificantes.



Cuadro N° 9: posiciones arancelarias de LAC.

N°	Posición	Descripción
1	72191100	MAS 600 MM ANCHO ROLLOS LC - De espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm
2	72191200	MAS 600 MM ANCHO ROLLOS LC - De espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm
3	72191300	MAS 600 MM ANCHO ROLLOS LC - De espesor superior o igual a 3 mm pero inferior a 4,75 mm
4	72191400	MAS 600 MM ANCHO ROLLOS LC - De espesor inferior a 3 mm
5	72192100	MAS 600 MM ANCHO CHAPAS LC - De espesor superior a 10 mm.
6	72192200	MAS 600 MM ANCHO CHAPAS LC - De espesor superior o igual a 4,75 mm. pero inferior o igual a 10 mm.
7	72192300	MAS 600 MM ANCHO CHAPAS LC - De espesor superior o igual a 3 mm. pero inferior a 4,75 mm.
8	72192400	MAS 600 MM ANCHO CHAPAS LC - De espesor inferior a 3 mm.
9	72199010	MAS 600 MM ANCHO ESM o DURAS - Los demás
10	72201100	MENOS 600 MM ANCHO ESM - De espesor superior o igual a 4,75 mm.
11	72201210	MENOS 600 MM ANCHO ESM - De espesor inferior o igual a 1,5 mm.
12	72201220	MENOS 600 MM ANCHO ESM - De espesor superior a 1,5 mm. pero inferior o igual a 3 mm.
13	72201290	MENOS 600 MM ANCHO ESM - Los demás
14	72209000	MENOS 600 MM ANCHO ESM - Los demás (trabajadas, esmeriladas, aluminizadas, LC/LF, rollo o chapa)

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

Mercados de producción y distribución de chapa de acero inoxidable LAF y LAC.

177. El abastecimiento mediante exportaciones que realizan los productores internacionales de laminados planos de acero inoxidable al mercado argentino es captado en su mayor parte (cerca del 90%) por empresas especializadas en la distribución de estos productos, las cuales realizan su fraccionamiento y otros procesos de transformación básicos para después ofrecerlos a distintas industrias que los utilizan como insumos para la elaboración de diferentes productos.



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

178. A efectos de identificar los mercados relevantes de producto en los que se evaluarán los efectos de la presente operación se tomarán en cuenta, en primer término, las principales características que presentan los productos de acero inoxidable laminado plano según su nivel de procesamiento (LAC o LAF).
179. Esta Comisión Nacional definió oportunamente la existencia de dos mercados relevantes de producto que corresponden, a la chapa de acero inoxidable laminada en frío (LAF) como un mercado de producto distinto al de la chapa de acero inoxidable laminada en caliente (LAC)^{19 20}.
180. Según se hizo notar al describir las principales etapas de los procesos de producción del acero inoxidable, la etapa de laminación en frío consiste en el recocido y laminado final, que es un proceso destinado a mejorar la calidad de la superficie de los productos, por ejemplo en términos de aspecto, suavidad, etc. lo cual hace que los productos LAC y LAF difieran marcadamente.
181. Un ejemplo de esto es que el acero inoxidable LAC se usa típicamente en productos que requieren la utilización de chapa gruesa como es el caso construcción naval y en equipos industriales, mientras que entre las principales aplicaciones de los productos planos de acero inoxidable LAF se encuentran el sector de equipos domésticos, las industrias de comidas y

¹⁹ Resolución SCI N° 68 del 21/12/2006, Dictamen N° 575 del 04/12/2006 Expte. N° S01: 0014922/2006 (Conc. 556).

²⁰ Este enfoque había resultado consistente otras decisiones a nivel internacional en el mismo sector, tales como los Dictámenes de la Unión Europea No. Case COMP/ECSC.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield, 4/12/2000; Case No IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin /AST del 21/12/1994; Case No IV/M.239 -Avesta/ British Steel/ Ncc/ Aga/ Axel Johnson del 4/9/1992.



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

bebidas, gastronomía, vajilla, cubiertos, piletas, mesadas, muebles de cocina, química, automovilística, bienes de capital, construcción ²¹.

182. Otro aspecto donde se identifican las distintas características materiales e estos bienes son los principales espesores de uno y otro tipo de chapa. Así de la información presentada sobre importaciones de Argentina surge que cerca del 90% de la chapa laminada en frío de acero inoxidable corresponde a espesores inferiores a los 3 mm. (siendo que no existe consumo de chapa LAC dentro de este rango), por otro lado alrededor del 81% de la chapa LAC que se consume corresponde a espesores superiores a los 4,75 mm (mientras que sólo el 3 % de la LAF que se consume corresponde a este rango).

183. Como se verá con mayor detalle al analizar los mercados relevantes afectados por la presente operación un núcleo cuatro de empresas, entre las que se encuentra MTM explica la mayor parte de la distribución interna de laminados planos de acero inoxidable. También estas firmas tienen participación en la producción y/o venta de tubos con costura de acero inoxidable.

184. Desde el punto de vista de la demanda que enfrentan los distribuidores son válidas las mismas consideraciones realizadas sobre las posibilidades de sustitución entre los laminados planos de acero inoxidable LAF y LAC. Desde el punto de vista de la oferta cabe realizar algunas

²¹ Lo indicado no obsta a que existan actividades productivas que demanden tanto chapa LAF como LAC aunque cuando ello sucede debería entenderse en términos generales que se trata de insumos complementarios para la elaboración de determinados bienes.



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

precisiones sobre el proceso que sufren uno y otro producto previo a su venta.

185. En el caso de los laminados planos LAF el producto más representativo son las bobinas (90% de las importaciones) sobre las que los distribuidores realizan un proceso de planchado para su posterior corte que es el formato de venta predominante en el mercado interno. También existen dentro de las posibilidades de procesamiento la producción de planchuela y flejes²².
186. En el caso de los laminados planos en caliente de acero inoxidable lo que se importa básicamente es la chapa ya fraccionada (hojas) siendo esta modalidad el 93% del producto LAC importado.
187. Aún cuando, desde el punto de vista técnico, un distribuidor podría procesar tanto chapa LAF como LAC de acero inoxidable lo cierto es que dadas las características del mercado argentino y en particular los espesores predominantes que se importan de este último producto resulta más económico para dicho agente procesar chapa ya cortada.
188. Como puede advertirse en términos generales la distribución de laminados planos de acero inoxidable LAF y LAC partiendo de productos distintos tiene en la práctica un procesamiento parcialmente coincidente dado

²² Según la información proveniente de las audiencias testimoniales con empresas distribuidoras una máquina de planchado cuesta alrededor de U\$S 2 millones, una flejadora de hasta 4 mm. de espesor de la chapa cerca de U\$S 1,5 millones y una guillotina para corte de no más de 5 o 6 mm. de la chapa unos U\$S 200 mil (audiencia celebrada con Gerente General y Vicepresidente de Famiq S.A.) en tanto que otras estimaciones hicieron ascender a U\$S 3 millones un equipo de planchado y cortado y una flejadora en valores parecidos (audiencia Thyssenkrup Fortinox S.A.).



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

que el nivel de fraccionamiento con que se adquieren difiere (bobinas LAF y chapas LAC) y ello implica que los productos LAC no pasan en el centro de distribución que los importa todas las etapas de fraccionamiento descriptas más arriba como sí ocurre con los productos LAF.

189. Atendiendo a estas circunstancias y sin perjuicio de no desconocerse la posibilidad de considerar un único mercado de distribución interna que incluyera a los productos LAF y LAC de acero inoxidable se entiende que la definición que mejor permite captar todos los posibles efectos de la presente concentración es el tratamiento por separado de ambos productos sustentado en sus distintas características y modalidades de procesamiento en la etapa de distribución de los mismos. Nótese además que de acuerdo a este enfoque si no se encontraran motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia al considerar mercados separados tampoco los habría al considerar un mercado de distribución interna de acero inoxidable laminado plano consolidado que incluyera tanto a los productos LAF como LAC.

190. De acuerdo a todo lo hasta aquí expuesto se evaluarán los efectos de la presente operación en los siguientes mercados relevantes de producto: mercado de producción (oferta externa) de chapa LAF de acero inoxidable, mercado de producción (oferta externa) de chapa LAC de acero inoxidable, mercado de distribución interna de chapa LAF de acero inoxidable y mercado de distribución interna de chapa LAC de acero inoxidable.

191. Respecto a la dimensión geográfica de estos mercados, en el caso de los mercados de producción, teniendo en cuenta que la totalidad de la oferta proviene del exterior, se considerará que tienen una extensión al menos de



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

nivel nacional, entendiéndose por tal que se realizará una evaluación de los oferentes externos efectivos a los mercados argentinos de acero inoxidable LAF y LAC a través de sus participaciones en los mismos y, además, se tomará en consideración la participación que los mismos tienen en ámbitos geográficos más amplios, ya sea a nivel regional o mundial.

192. En el caso de la producción de acero inoxidable LAF 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 este mercado, sobreestimaría los efectos de la presente operación al no contemplar todas las presiones competitivas que se derivan de la competencia internacional y un enfoque que solo tomara en cuenta el ámbito internacional los subestimaría al no considerar la importancia de determinadas empresas en el abastecimiento al mercado argentino.

193. En lo que respecta al mercado de producción de acero inoxidable LAC también se definirá como al menos nacional pero teniendo en cuenta que la referencia a un mercado que exceda la dimensión nacional es de alcance regional ya que el abastecimiento de este producto proveniente de terceros mercados extrazona del MERCOSUR no es lo suficientemente significativo como para justificar un enfoque geográfico más amplio.

194. En cuanto a los mercados de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF y LAC se definen como nacionales dado que sus oferentes se encuentran radicados en el país²³ y en ese ámbito distribuyen sus productos.

²³La evidencia sobre abastecimiento mediante importaciones directas de las industrias sin intervención de las empresas distribuidoras es marginal. Por otro lado como ya se indicara



Mercado de tubos con costura (TCC) de acero inoxidable.

195. Dentro de la familia de productos que se pueden fabricar a partir de los insumos de chapa de acero inoxidable LAF y LAC se encuentran los tubos con costura cuyas aplicaciones en industrias son muy diversas abarcando usos tales como sistemas de escape para la industria automotriz, conducción de fluidos, construcción civil, uso decorativo, estructuras metálicas, muebles, intercambiadores de calor, evaporadores, resistencias eléctricas, etc.

196. Las diferencias entre los productos LAF y LAC ya reseñadas para el caso de la chapa de acero inoxidable también se ven reflejadas en estos productos y plantean desde el punto de vista de la demanda limitaciones en cuanto a posibilidades de sustitución. Así por ejemplo en el caso de ciertos usos representativos de este tipo de tubos se encuentran los TCC LAF de acero inoxidable demandados por empresas autopartistas que fabrican conjuntos de escapes para automóviles. En este caso se ha podido comprobar que los TCC LAF no son sustituidos por TCC LAC ²⁴.

197. En igual sentido otras industrias típicas demandantes de TCC LAF, como el caso de la industria de la alimentación, también se encuentran entre las actividades para quienes uno y otro tipo de productos no resultan sustitutos. Así, el representante de la empresa FAMIQ S.A. indicó *“Los tubos LAC son de paredes más gruesas, terminación rugosa y más porosidad, se usan para otro tipo de industrias distinta de la alimenticia. Los tubos que*

los distribuidores importan y distribuyen no menos del 87% de los productos LAF y LAC de acero inoxidable.

²⁴ Audiencia con el representante de la empresa Faurecia Sistemas de Escape Argentina S.A.



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

tienen que estar en contacto con alimentos tienen que tener terminación superficial más suave para que no se efectúen incrustaciones”.

198. Nótese además que, en términos similares a lo que sucede con las chapas LAF y LAC, aún cuando puedan existir ramas de actividad económica demandantes de los dos tipos de TCC, ello no puede asociarse automáticamente a que se verifique una alta sustitución entre estos productos. En este sentido también resulta ilustrativo lo indicado por el representante de la empresa autopartista FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPES ARGENTINA S.A. que manifiesta tener conocimiento de que la industria automotriz es demandante de TCC LAC pero al mismo tiempo indica que esta demanda no esta orientada a los conjuntos de escape que ellos fabrican sino a otros componentes del automóvil.

199. También en el caso de estos productos se advierte una diferencia en el tamaño de la demanda donde los TCC LAF tienen un volumen varias veces superior a los TCC LAC²⁵, lo cual resulta consistente con las limitadas posibilidades de sustitución entre una y otra familia de productos.

200. Desde el punto de vista de la oferta la posibilidad de producir, al menos cierto tipo de TCC LAC de acero inoxidable a partir del equipamiento utilizado para producir TCC LAF, es un elemento de juicio a considerar para evaluar si la competencia potencial que estos productos podrían ofrecer respecto de la oferta de TCC LAF justifica incorporarlos en un único mercado.

²⁵ Según la información suministrada por las partes, en Argentina, por cada tonelada de TCC LAC de acero inoxidable se demandan aproximadamente 20 toneladas de TCC LAF de acero inoxidable.



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

201. De acuerdo a la información obrante en el expediente desde el punto de vista técnico sería factible realizar la producción de TCC LAC a partir del equipamiento disponible para la producción de los tubos LAF de igual diámetro y espesor. Lo que informan las partes notificantes al respecto es que en el caso particular de MTM, de hecho, aunque tal posibilidad técnica existe los TCC LAC se mandan a hacer a otra empresa.
202. Por otro lado FAE S.A., que es una firma especializada en la producción de tubos de acero inoxidable con y sin costura, indica que en una misma línea de producción pueden fabricarse tubos con costura laminados en frío o en caliente de acero inoxidable, indicando que la diferencia entre ambos está basada en la materia prima utilizada, bobina o chapa LAF o LAC y no en el procedimiento de fabricación en la líneas referidas, que es el mismo para ambas.
203. Agrega que dicha firma puede producir tubos con costura de acero inoxidable a partir de bobinas laminadas en caliente o frío. Ambos tubos pueden fabricarse en la misma línea de producción. Como FAE puede producir tubos con espesores superiores a 2 mm, la utilización de bobinas laminadas en caliente no representa inconveniente alguno.
204. Conforme a lo indicado, teniendo en cuenta las posibilidades de sustitución por el lado de la oferta, esta Comisión considerará que existe un único mercado de TCC que incluye tanto a los producto LAF como LAC. Sin perjuicio de esta definición, eventualmente se harán algunas consideraciones específicas sobre estos dos segmentos.



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

205. La dimensión geográfica del mercado se define como al menos nacional dado que en su mayor parte la oferta de estos productos proviene del exterior y por las mismas razones indicadas para el caso del mercado de producción de chapa de acero inoxidable LAF .

Mercado de accesorios de acero inoxidable.

206. 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 instalarlos²⁶.

207. La incorporación de estos accesorios a la cartera de productos de un centro de servicios responde a estrategias generar ventajas comerciales basada 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 necesita en un único punto de venta.

208. En su carácter de bienes complementarios de otros productos de acero inoxidable, principalmente de TCC LAF y LAC., se define un único mercado de accesorios de acero inoxidable. La dimensión geográfica del mismo es al menos nacional teniendo en cuenta que es básicamente un mercado de importación y por las razones ya indicadas para los mercados de distribución de chapas de acero inoxidable.

¹³ Tener en cuenta lo ya indicado en el sentido de que las chapas LAF y LAC y los TCC de acero inoxidable son los insumos a partir de los cuales se fabrican los accesorios.



EVALUACION DE LA CONCENTRACION EN LOS MERCADOS RELEVANTES DEFINIDOS.

EFFECTOS VERTICALES.

Mercado de producción de chapa de acero inoxidable LAF y mercado de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF.

209. A continuación se evaluarán las posibilidades de que, como consecuencia de la presente operación, se pueda producir un cierre de alguno de los dos mercados verticalmente relacionados mediante el levantamiento de una barrera a la entrada para eventuales entrantes a los mismos, de forma tal que el ingreso a alguno de ellos planteara la necesidad de ingresar simultáneamente al otro mercado. Además se considerarán las posibilidades de que por los mismos efectos pudiera verse comprometida la permanencia de algún competidor actual en los mismos. Cabe evaluar en primer término si el ingreso de ArcelorMittal al mercado de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF puede implicar el cierre de una fuente de abastecimiento para algún entrante a dicho mercado.

210. Como se puede advertir en el cuadro siguiente, Arcelor, básicamente desde Brasil donde posee la única planta de producción de acero inoxidable 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° 10: 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	959	15.244	42,4	31,0	78,2	43,6
U&A FRANCIA	206	0	2	209	0,6	0,1	0,2	0,6
U&A BELGICA	513	0	0	513	1,5	0,0	0,0	1,5
TOTAL ARCELOR	14.968	36	961	15.965	44,6	31,2	78,4	45,7
THYSSEN	7.032	23	67	7.121	20,9	19,9	5,4	20,4
ACERINOX	4.727	5	48	4.779	14,1	3,9	3,9	13,7
OUTOKUMPU	1.939	0	5	1.944	5,8	0,3	0,4	5,6
OTROS	4.928	52	146	5.126	14,7	44,7	11,9	14,7
TOTAL	33.593	116	1.226	34.936	100,0	100,0	100,0	100,0

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

211. Del 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%).

212. En cuanto a la oferta internacional del producto, como se observa más arriba en el Cuadro N° 7, Arcelor tiene una participación apreciablemente menor (en torno al 8% durante los últimos tres años) que la que ostenta respecto del mercado argentino.



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

213. Sin perjuicio de lo indicado y con el objeto de corroborar la existencia de fuentes de abastecimiento internacional alternativas, se preguntó en distintas audiencias testimoniales a las empresas que compiten con MTM en la distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF, quiénes eran sus principales oferentes del producto y que posibilidades de cambiar su proveedor tenían²⁷.
214. El representante de FAMIQ S.A., indicó que los proveedores pueden ir cambiando pero que en términos generales su principal proveedor es ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. de Brasil, con una participación del 50% o 60%, y siguen en importancia proveedores de Sudáfrica (Columbus), Europa (Francia –Arcelor-, Bélgica o Finlandia – Outokumpu-) y Taiwan.
215. El representante de THYSSENKRUPP FORTINOX S.A., empresa que forma parte del mismo grupo internacional de Thyssen, indicó que en los últimos años su principal proveedor fue precisamente la empresa del mismo grupo Thyssenkrupp de Alemania (60%), ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. de Brasil, del grupo Arcelor (35%), y el resto de Outokumpu de Suecia y de Finlandia.

²⁷ Las audiencias testimoniales realizadas han aportado elementos de juicio relevantes para evaluar los efectos sobre la competencia de la presente operación. El universo de empresas cuyos representantes se han citado a declarar estuvo integrado Famiq S.A. (fs. 880 a 891 del expediente), Thyssenkrupp Fortinox S.A. (fs. 892 a 906), FAE S.A. (fs. 932 a 941), Faurecia Sistemas de Escapes Argentina S.A. (fs. 993 a 1000), Ferrosider S.A. (855 a 860) y Ventachap S.A. (fs. 1016 a 1022). Merece destacarse en este punto que además de la información obtenida en forma directa de los competidores actuales o potenciales de las empresas notificantes, tales firmas sumadas a MTM son muy representativas de los distintos mercados relevantes bajo análisis. En particular en el mercado de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF explican el 53% de la oferta (si se suma MTM el 78%), en el mercado de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAC 48% (si se suma MTM 72%), en el mercado de TCC de acero inoxidable, para el segmento de la oferta de productores radicados en el país 80% (si se incluye MTM 90%).



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

216. 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 Acesita ²⁸, 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 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”*.

217. 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 importación²⁹. Así, 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 posiciones arancelarias de acuerdo a los distintos anchos y espesores, están negociadas por excepción para que puedan venir de cualquier lado. Ello está negociado con Brasil a nivel MERCOSUR, Hasta 3mm el arancel externo común es 0, mientras se siga manteniendo la excepción de no cobrar el 14% que se*

²⁸ Actualmente denominada ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A.

²⁹ Téngase en cuenta en cuenta lo ya indicado en el sentido que dentro de este rango de espesor se encuentra más del 90% de la chapa LAF de acero inoxidable demandada en el país, aunque en sentido estricto, según la información suministrada más arriba la chapa que se importa de extrazona sin pagar arancel es de más de 0,5 mm. y menos de 3 mm. de espesor, que constituye la mayor parte de las importaciones, y para menos de 0,5 mm. el arancel es del 4%.



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

podría cobrar por venir desde cualquier otro lugar fuera del MERCOSUR, al país 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 cobra lo que establece la carta del MERCOSUR, en ese caso el mercado cambiaría”.

218. 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 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”.*

219. A su vez, el representante de FAE S.A., productor de TCC LAF y LAC y demandante de laminados planos de acero inoxidable indicó *“ ... el tubo con costura paga 14% de arancel y la chapa paga 0% de cualquier lugar del mundo; si volviera a ser 14% el fabricante brasileño tendría una preferencia sobre los demás competidores, considerando que no se fabrica en el país: si se fabricara la ecuación sería diferente”.*

220. Como consecuencia de todo lo expuesto, puede afirmarse que aún cuando Arcelor es el principal oferente de chapa de acero inoxidable LAF al mercado argentino un eventual entrante al mercado de distribución interna dispondría de fuentes de abastecimiento alternativas en condiciones competitivas respecto del principal oferente ARCELORMITTAL INOX BRASIL S.A. de Brasil.



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

221. Respecto del eventual ingreso de una nueva firma productora de acero inoxidable LAF que abasteciera el mercado argentino mediante exportaciones, teniendo en cuenta que MTM explica el 25% de la demanda local del producto, esta no contaría con capacidad para levantar una barrera a tal entrada habida cuenta que el entrante dispondría del 75% del mercado para colocar su producción ante una posible negativa de compra. Por lo tanto, no tendría que ingresar simultáneamente a la etapa de distribución.

Cuadro Nº 11: Mercado de distribución interna de chapa LAF de acero inoxidable. Año 2008.

LAF	Fortinox	MTM	Famiq	Prodmet	Resto	Total
Participación (%)	33,3	25,0	19,6	9,6	12,6	100,0

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

222. En cuanto a los efectos de la integración vertical de Arcelor en los dos mercados bajo análisis sobre los competidores actuales de los mismos, los elementos hasta aquí desarrollados permiten arribar a similares conclusiones que para el caso de los competidores potenciales. En efecto, de las declaraciones testimoniales citadas surgió que los distribuidores internos del producto en cuestión identifican proveedores alternativos habiendo resaltado, en particular, la importancia de mantener las condiciones de arancel externo común del MERCOSUR cero para la chapa de hasta 3 mm. Por su parte, las compras de MTM tampoco tienen una magnitud tal como para comprometer el abastecimiento del mercado argentino por parte de terceros proveedores independientes de Arcelor ante una negativa de compra de aquella firma.



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

Mercado de producción de acero inoxidable LAC y mercado de distribución interna de acero inoxidable LAC.

223. Asumiendo el mismo esquema de análisis que para la relación vertical precedente cabe indicar que la posición de Arcelor como oferente de chapa de acero inoxidable LAC es cuasimonopólica. En el cuadro que sigue se advierte que siendo la oferta del producto importada en su totalidad dicha empresa explica el 70% de las importaciones, las cuales provienen en su mayor parte de Brasil (63%). Por otro lado el segundo exportador es Acerinox con el 8%, mientras que Outokumpu explica 5% de las importaciones y Thyssen el 4%, es decir, se trata en estos tres casos de competidores de mucho menor envergadura que Arcelor respecto del mercado argentino. También debe tenerse en cuenta que Arcelor es el único productor de acero inoxidable LAC en el MERCOSUR.



Cuadro Nº 12: Planos de acero inoxidable Laminados en Caliente. Año 2008.

EXPORTADOR	Cantidad (Toneladas)				Participación (%)			
	Bobinas	Chapas	Flejes	TOTAL	Bobinas	Chapas	Flejes	TOTAL
ARCELOR BRASIL	110,6	1.930,1	9,3	2.050,0	92,6	63,7	7,9	62,8
U&A FRANCIA	0,0	16,3	0,3	16,6	0,0	0,5	0,2	0,5
U&A BELGICA	0,0	202,0	0,0	202,0	0,0	6,7	0,0	6,2
TOTAL ARCELOR	110,6	2.148,3	9,5	2.268,5	92,6	70,9	8,2	69,5
THYSSEN	0,0	64,2	73,5	137,7	0,0	2,1	63,1	4,2
ACERINOX	0,0	265,1	2,9	268,0	0,0	8,8	2,5	8,2
OUTOKUMPU	2,3	175,9	0,8	179,1	2,0	5,8	0,7	5,5
OTROS	6,5	375,4	29,7	411,6	5,4	12,4	25,5	12,6
TOTAL	119,5	3.028,9	116,5	3.264,9	100,0	100,0	100,0	100,0

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

224. En este caso, la ausencia de fuentes de abastecimiento alternativas relevantes abriría un interrogante sobre si el ingreso de Arcelor al mercado de distribución interna constituiría una posible barrera a la entrada para nuevos ingresantes a este último mediante la restricción de la oferta del insumo.

225. Si bien desde un punto de vista conceptual es cierto que Arcelor tendría esta capacidad, es necesario precisar que, desde el punto de vista de la realidad económica de esta operación, la única modalidad de ingreso plausible es la de un competidor que se dedique a la distribución tanto de productos LAF como LAC dadas las referidas diferencias de volúmenes de demanda que existen entre uno y otro producto (casi 11 a 1 según los



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

cuadros respectivos) y el hecho de que los distribuidores internos de productos LAF y LAC de acero inoxidable son básicamente los mismos.

226. Lo indicado no implica desconocer que la restricción pudiera producirse pero en todo caso dimensiona las posibilidades de que tal situación se produzca, de forma tal que, en definitiva, dicha alternativa resulta poco probable.

227. Más allá de lo indicado también es necesario señalar que la ausencia de fuentes de abastecimiento alternativas relevantes en el mercado de producción resulta coincidente con el hecho de que dentro del universo de la chapa de acero inoxidable LAC no existe ningún producto con 0% de arancel externo común del MERCOSUR. La generación de una alternativa negociada entre los países miembros para que ingresen productos LAC de terceros mercados en estos términos aumentaría las posibilidades de un abastecimiento a precios más competitivos del producto, disminuyendo al mismo tiempo cualquier posibilidad, aunque fuera muy baja, de cierre de mercado.

228. La otra hipótesis de levantamiento de una barrera a la entrada es la de un entrante al mercado aguas arriba (importaciones de LAC de acero inoxidable) que como consecuencia de la presente operación viera sustancialmente reducidas sus posibilidades de colocar el producto en Argentina. Dada la posición de MTM como distribuidor de productos LAC (24%), su eventual negativa de compra no comprometería la posibilidad de venta del producto en Argentina.



Cuadro N° 13: Mercado de distribución interna de chapa LAC de acero inoxidable. Año 2008.

LAC	Famiq	MTM	Fortinox	Prodmet	Resto	Total
Participación (%)	29,1	24,4	18,5	5,1	23,0	100,0

Fuente: información presentada por las empresas notificantes.

229. En cuanto a la posibilidad de que la presente operación genere incentivos para afectar la permanencia de los competidores que operan en los dos mercados verticalmente relacionados, cabe señalar que, en el caso de los distribuidores existentes en el mercado interno, corresponden similares consideraciones que respecto de levantamiento de barreras a la entrada para nuevos entrantes, esto es, resultaría poco probable una conducta exclusoria de restricción de la oferta de chapa LAC dada la poca incidencia que tiene dentro del negocio de distribución interna de laminados planos de acero inoxidable.

230. Por su parte, la posibilidad de cierre de mercado para oferentes externos actuales de chapa LAC de acero inoxidable no son altas dado que los volúmenes ofrecidos por estos competidores son bajos en relación a lo ofrecido por Arcelor y al mismo tiempo MTM explica una porción minoritaria de la demanda de los distribuidores internos.

Características de los potenciales entrantes a los mercados de distribución e chapas de acero inoxidable LAF y LAC.

231. El análisis realizado precedentemente da cuenta de los efectos verticales que genera la presente operación en los mercados de importación



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

y distribución de chapa de acero inoxidable LAF y LAC. No obstante dado que las partes presentan como competidores potenciales en los mercados de distribución de acero inoxidable LAF y LAC a los distribuidores de acero al carbono se ha recabado mayor evidencia sobre estas empresas con el objeto de brindar un cuadro lo más detallado posible sobre las condiciones de competencia en los referidos mercados, en particular la capacidad que estos potenciales entrantes tendrían para desafiar a las principales empresas incumbentes de los mercados de distribución de acero inoxidable con posterioridad a la presente operación.

232. Se exponen a continuación los principales elementos de juicio que surgen sobre este punto de las audiencias realizadas.

233. En términos generales el negocio de distribución de laminados planos de acero al carbono tiene una escala varias veces superior al de distribución de laminados planos de acero inoxidable³⁰. A partir de esta circunstancia se indagó sobre las posibilidades de que a partir de la infraestructura disponible (almacenamiento, planchado, corte, flejado, etc.) un distribuidor de acero al carbono pudiera acceder a la distribución de acero inoxidable. Las respuestas obtenidas indicaron que desde el punto de vista técnico las adaptaciones del equipamiento productivo que habría que realizar son mínimas (básicamente un proceso de limpieza del equipamiento).

³⁰ Lo que en última instancia refleja el consumo total de uno y otro tipo de laminados planos. Si bien no se ha hecho un relevamiento sistemático sobre este punto puede ser ilustrativo lo indicado por el representante de Ventachap S.A. quien indicó que la relación de volúmenes colocados de ambas familias de productos vendidos por dicha firma es por los menos de 20 a 1.



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

234. Así, ante la pregunta sobre si es factible que un distribuidor de acero al carbono modifique sus máquinas para cortar y procesar acero inoxidable sin dejar de procesar el acero al carbono el representante de THYSSENKRUPP FORTINOX S.A. indicó que: *“lo considera un negocio factible, tiene algún problema técnico, las modificaciones que tienen que hacerse son mínimas, la máquina es la misma, se puede hacer. La adaptación de la máquina se hace para evitar la contaminación del carbono al acero inoxidable, hay que hacer un buen proceso de limpieza. Puede hacer primero uno, y después otro, el orden es indistinto, cuanto más moderna es la máquina, más rápido se puede hacer, en términos de costo es mínimo”*.
235. Por su parte, el representante del distribuidor de acero al carbono FERROSIDER S.A. ante la pregunta sobre si disponen de equipamiento para realizar cortes de chapa de acero inoxidable LAF y flejes del mismo producto indicó que *“el equipamiento permite hacerlo, pero no lo hacen”* y ante la pregunta sobre que modificaciones técnicas deberían aplicarse a las máquinas cortadoras y flejadoras de acero al carbono para trabajar el acero inoxidable LAF dijo *“ninguna, pueden hacerlo, pero no lo hacen”*,
236. Por otro lado, también se intentó identificar posibles ingresos efectivos de distribuidores de acero al carbono a la distribución de laminados planos de acero inoxidable. La información recabada en este sentido indica que si bien se registraron intentos en su mayor parte fueron discontinuados y en el caso en que perduró no se logró hasta el presente una inserción de mercado significativa.
237. Así, el representante de THYSSENKRUPP FORTINOX S.A. señaló en relación a este tema que *“No conoce ningún caso en particular, aunque*



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

recuerda que hubo un caso en Argentina que lo intentó hace muchos años, pero la empresa luego dejó el negocio, fue Ferrosider S.A. (en la década del 70) después hubo un caso de Marby, que es un importante distribuidor de chapas al carbono, con equipamiento de corte, planchado; este caso fue similar al de Ferrosider, y hoy hay otro caso vigente, que es Ventachap S.A. en Rosario (que recién comenzó hace dos años en el negocio de acero inoxidable: hacen reventa y no está seguro si están procesando o no, no le consta). No se hace porque el negocio del acero inoxidable es un negocio que hay que conocer, tiene un montón de implicancias, los clientes hay que conocerlos, son diferentes a los que usan carbono, hay diferencias respecto de la compra del producto. El acero inoxidable es un commodity que hay que saber manejar, muchos intentaron el negocio pero lo abandonaron y se concentraron en lo que sabe, el acero inoxidable es un negocio para especialistas. En cuanto a la logística para uno u otro caso refiere que no tiene experiencia en carbono y piensa que no hay que hacer adaptación en la parte logística, cree que es la misma”.

238. Estas afirmaciones resultaron coincidentes con lo indicado por el representante de FERROSIDER S.A. quien señaló respecto de la distribución de acero inoxidable que *“ocasionalmente llegaron bobinas e hicieron servicios de corte, hace muchos, años, estos últimos años, no lo efectuaron”*. Por su parte el representante de VENTACHAP S.A. indicó que distribuyen laminados planos de acero inoxidable bajo la modalidad de reventa no haciendo ningún tipo de procesamiento de las hojas de chapa que reciben. Desarrollan esta actividad desde hace cinco años y según la información suministrada por las partes notificantes su participación en la distribución de acero inoxidable laminado plano no alcanza al uno por ciento.



239. En síntesis, puede afirmarse que para los actuales distribuidores de acero al carbono no existen barreras a la entrada significativas de acceso a la distribución de laminados planos de acero inoxidable, tal ingreso podría realizarse con relativa rapidez e incluso en algunos casos se han detectado intentos concretos en hacerlo. Por otro lado la evidencia empírica es bastante menos categórica en el sentido de que la posibilidad de tales ingresos represente una amenaza competitiva relevante para las empresas incumbentes. Para un distribuidor de acero al carbono representaría un negocio complementario y de escala mucho menor.

Mercados de producción y de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF (mercados aguas arriba) y mercado de TCC de acero inoxidable (mercado aguas abajo) ³¹.

240. Dada la estructura que presentan estos mercados habría sólo dos hipótesis de efectos verticales que ameritarían ciertas consideraciones en particular. La primera es evaluar las posibilidades de cierre de los mercados de insumos (chapas de acero inoxidable LAF y LAC) donde operan Arcelor (como principal exportador a la Argentina) y MTM (como distribuidor) para un eventual entrante a la producción de TCC de acero inoxidable donde MTM es productor y revendedor de importados.

³¹ También se incluirá aquí una breve referencia a los respectivos mercados de importación, distribución interna de chapa LAC de acero inoxidable y al segmento TCC LAC de acero inoxidable. Este último según estimaciones de las partes notificantes equivale a la veinteaava parte del de TCC LAF de acero inoxidable.



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

241. La segunda posibilidad es considerar un posible cierre de abastecimiento a un competidor actual del mercado aguas abajo de forma tal que se viera comprometida su continuidad en el mismo.

242. Respecto de la primer situación, sin descartar que un entrante pudiera abastecerse en el mercado de distribución interna con los competidores de MTM, lo cierto es que la evidencia sobre adquisiciones de chapa de acero inoxidable para producir TCC es mediante importaciones³². Dada esta hipótesis son válidas las mismas consideraciones ya planteadas respecto de un posible entrante al mercado de distribución interna de chapa de acero inoxidable LAF, esto es, en la medida que existen competidores internacionales alternativos a Arcelor para acceder al producto y ausencia de barreras arancelarias extra zona del MERCOSUR respecto de los espesores de chapa más usados este efecto no debería ser preocupante.

243. En segundo lugar si se considera que un productor actual no integrado fuera objeto del mismo tipo de maniobra (cierre de la fuente de abastecimiento LAF o LAC de acero inoxidable) cabría realizar idénticas consideraciones³³.

³² Según audiencia a FAE S.A.

³³ Nótese que esta hipótesis resulta plausible en la medida que existe una firma no integrada como FAE S.A., que se encuentra especializada en la producción de TCC de acero inoxidable, siendo el productor más importante radicado en el país. Más allá de tratarse de una única entidad económica que podría verse afectada bajo este supuesto, su inserción en la oferta de TCC de acero inoxidable, particularmente frente a la competencia internacional, da la pauta del rol significativo que juega en todo el proceso competitivo de este mercado. En este sentido la participación de mercado que exhibe en 2008 (11%) no da cuenta de todo el potencial competitivo de esta firma, que para los años 2006 y 2007 tuvo participaciones del 18% y el 17% respectivamente. A nivel sectorial FAE tiene como demandantes de sus productos a las actividades de petróleo y gas, petroquímica, nuclear, alimentos, aeroespacial y electrónica. Por su parte coloca el 20% de su producción de TCC de acero inoxidable, dentro del sector automotriz, con empresas fabricantes de autopartes.



244. Un razonamiento análogo cabe hacer en relación a los respectivos mercados aguas arriba de producción y de distribución interna de chapa LAC de acero inoxidable y el segmento de TCC LAC dentro del mercado de TCC de acero inoxidable. En este caso también es válido lo indicado al considerar las posibilidades de cierre de abastecimiento para distribuidores entrantes o competidores efectivos en el mercado de distribución interna del producto.

Mercados aguas arriba (producción y distribución) de chapas de acero inoxidables LAF, LAC y TCC y mercado aguas abajo de accesorios de acero inoxidable.

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

246. La existencia de firmas internacionales que abastecen al mercado doméstico tales como los productores de accesorios para tubos de origen taiwanés Ta Chen, Valtec, Merchant Friend, la sueca Santrade o la austríaca Erne Fittings sumado al reducido tamaño de este mercado tornan muy poco probable una hipótesis de ingreso de competidores dedicados a la producción local de estos bienes.

247. Por otro lado respecto de la posible afectación de competidores actuales cabe indicar Arcelor no fabrica accesorios en tanto que cualquier firma que opera en los mercados relevantes de acero inoxidable definidos (por ejemplo un distribuidor de chapas o un productor de TCC no integrados)



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

tendría la facilidad de acceder a estos productos por vía de importaciones y ofrecerlos en el mercado argentino tal como lo hace MTM.

EFFECTOS HORIZONTALES.

Mercado de tubos con costura de acero inoxidable.

248. 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.
249. 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 estructura que presenta este mercado en cuanto a su oferta externa así como respecto a la producción nacional.
250. El abastecimiento al mercado argentino de TCC de acero inoxidable se compone, según datos de 2008, por un 20% de productos elaborados en el país y un 80% de productos importados.
251. 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 distribución de chapas, flejes o planchuelas LAF y LAC. Así, la distribución de TCC de acero inoxidable importados por parte de estas firmas para el mismo año alcanza un 41% del mercado, en tanto que la producción propia explica 8%. Por su parte, una porción también significativa de la oferta, algo más del 31%, corresponde al abastecimiento externo mediante



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

importaciones directas por parte de industrias locales, principalmente autopartistas, en tanto que el principal oferente que fabrica estos productos en Argentina y explica un 11% del mercado, es una firma que se dedica a la producción sólo de tubos, no así a la distribución de acero inoxidable. El punto de partida para analizar los efectos horizontales de la presente operación es la información disponible para el año 2008 sobre la estructura total de la oferta de TCC.



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

Cuadro Nº 14: Oferta de Tubos con Costura en Argentina. Importaciones según país de origen y producción nacional. Año 2008.

País de localización	Nombre de la compañía	Cantidad (toneladas)	Participación (%)
IMPORTACIONES			
Uruguay	Cinter (Grupo ArcelorMittal)	2.954,5	32,8
Brasil	Arcelormittal Inox Brasil Tubos Ltda. (Grupo ArcelorMittal)	624,0	6,9
	Persico	964,7	10,7
	Zamproгна		
	Otros (incluyendo Marcegaglia)		
China	Merchant Friend	198,1	2,2
	Winner Stainles Steel Tube Co Ltd.		
	Censen		
	Joymate		
	Otros		
Italia	Marcegaglia*	29,9	0,3
	Otros		
Taiwan	Yeun Chyang	2.107,5	23,4
	Froch		
	Joymate Corp.		
	Otros		
Otros	Varios	333,4	3,7
Subtotal Importaciones		7.212,1	80,1
PRODUCCION NACIONAL			
Argentina	FAE S.A.	960,0	10,7
	Famiq S.A.	480,0	5,3
	M.T.Majdalani y Cía. S.A.	180,0	2,0
	Prodmet	84,0	0,9
	Otros	84,0	0,9
Subtotal Producción nacional		1788,0	19,9
TOTAL		9.000,1	100,0

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



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

252. De aprobarse la presente operación y la adquisición de la empresa CINTER S.A. de Uruguay por parte de Arcelor, la cual se está analizando en otro expediente de esta Comisión Nacional³⁴, dicho grupo, que antes de ambas adquisiciones ofrecía TCC LAF a través de ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA. al mercado argentino, pasaría a explicar el 42% del mismo. Siendo que MTM como productor de TCC LAF no es uno de los principales competidores (2%), el grueso de la oferta, 40% del mercado, provendría, en primer lugar, de Uruguay a través de CINTER S.A. (33%) y en menor medida de Brasil mediante ARCELORMITTAL INOX BRASIL TUBOS LTDA. de Brasil (7%).

253. Según los datos expuestos, Arcelor pasaría a liderar este mercado aumentando sensiblemente el nivel de concentración en el mismo, debido sobre todo a la adquisición de CINTER S.A. y en mucho menor medida como consecuencia de la presente operación. 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 post concentración.

254. Al respecto, se estima pertinente realizar las siguientes observaciones. Como ya se indicara, la oferta de TCC en una porción mayoritaria proviene del exterior, por lo tanto resulta relevante evaluar las condiciones de competencia internacional en estos productos. El cuadro siguiente revela que los oferentes internacionales que abastecen a la Argentina abarcan, con distinto nivel de importancia, prácticamente todas las regiones del mundo. Dentro de este contexto la primer región es el

³⁴ Expediente S01: 052386/2007, Concentración N° 676.



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

MERCOSUR, la segunda Asia y la tercera Europa; en este último caso la relevancia de la región como abastecedora del mercado argentino es considerablemente menor que las dos primeras.

Cuadro Nº 15: Participación en las Importaciones argentinas de Tubos con Costura Laminados en Frío según país de origen.

País de origen	2004	2005	2006	2007	2008
Uruguay	29,2	36,1	53,8	42,7	41,0
Taiwan	2,2	1,3	3,0	13,6	29,2
Brasil	29,1	20,9	15,9	33,1	22,0
China	29,0	32,5	16,5	6,4	2,7
España	1,5	0,8	1,0	1,4	0,7
Italia	5,0	4,1	1,3	0,8	0,4
México	1,8	1,4	0,3	0,5	0,3
Finlandia	1,0	0,8	0,0	0,0	0,0
Thailandia	0,0	0,0	4,6	0,1	0,0
Polonia	0,1	0,0	0,9	0,0	0,0
Resto	1,2	2,1	2,8	1,3	3,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

255. 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.

256. A efectos de corroborar esta hipótesis se preguntó en las audiencias testimoniales realizadas sobre este punto. Las respuestas fueron las



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

siguientes: El representante de FAMIQ S.A., productor y revendedor de TCC importados, indicó respecto de sus compras externas de TCC LAF y sus principales proveedores. *“En este momento es más barato Taiwán que Brasil, es una cuestión de precio. Taiwán paga arancel y Brasil no; ahora hace un par de meses que no están comprando, pero refiere que la proporción es 60 Taiwán y 40 a Brasil de manera estimativa y muy aproximada”*. El representante de FAE S.A., principal fabricante de TCC de acero inoxidable LAF (19%), ante la pregunta sobre cual es la intensidad competitiva en el mercado de tubos de acero inoxidable con costura indicó: *“A nivel internacional los proveedores más competitivos, sin considerar políticas arancelarias es en general China”*. Por su parte el representante de THYSENKRUPP FORTINOX S.A., que se provee del producto en un 90% del exterior y en un 10% en Argentina señaló que sus principales proveedores internacionales por orden de importancia son *“Taiwán, China, Tailandia y algo, pero muy poquito de Brasil, de Uruguay (Cinter) no compro nada por una cuestión de precio. Refiere 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, la empresa es Inox Tubos (del grupo ArcelorMittal). Hoy es más barato el sudeste asiático que Cinter”*.

257. Por último, se estima pertinente hacer notar que en el ámbito del MERCOSUR existe un proyecto de inversión en Uruguay para radicar una planta de producción de TCC de acero inoxidable que podría tener un impacto en las condiciones de la oferta externa de estos productos hacia la Argentina. En este sentido, el representante de la empresa autopartista FAURECIA SISTEMA DE ESCAPES ARGENTINA S.A., demandante de TCC LAF de acero inoxidable para fabricar conjuntos de escapes, ante la pregunta de si tiene conocimiento de que alguna empresa de capital alemán se estaría



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

por instalar próximamente en Uruguay para fabricar tubos de acero inoxidable, respondió “Sí, FISHER”.

258. 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 LAF. Por lo tanto las consideraciones sobre la competencia proveniente del exterior son en buena medida aplicables a estos productos LAC.

259. También en este caso merece destacarse que siendo CINTER S.A., un oferente muy orientado al abastecimiento del sector autopartista de Argentina (93% de sus ventas de TCC en el país), no tiene la misma relevancia en el aprovisionamiento de TCC LAC. En tal sentido, el representante de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPES ARGENTINA S.A., principal adquirente nacional de TCC de acero inoxidable (43% de las ventas de CINTER S.A. al país) indicó que su empresa no es demandante de TCC LAC de acero inoxidable.

260. En síntesis, la presente operación consolidaría la posición de liderazgo que el grupo Arcelor tendría en este mercado a partir de la adquisición de CINTER S.A., principal oferente externo de TCC de acero inoxidable. Dada esta evidencia, la información adicional que surge de las audiencias realizadas indican que las posibilidades de ejercer poder de mercado resultantes de aprobar la presente operación, e incluso la adquisición de CINTER S.A. por parte de Arcelor, son escasas dada la capacidad de disciplinamiento que la competencia de los productos asiáticos tendría sobre el comportamiento de los precios domésticos. En este sentido



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

han sido unánimes las opiniones de las firmas que compiten en Argentina con las notificantes.

Consideraciones finales.

261. De acuerdo a lo hasta aquí expuesto la presente operación presenta efectos en múltiples mercados del sector siderúrgico de acero inoxidable. Al realizar el análisis de los mismos no se han observado motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia.
262. Sin perjuicio de lo indicado esta Comisión entiende pertinente realizar algunas consideraciones en particular sobre el desenvolvimiento competitivo a futuro de algunos de estos mercados.
263. En el caso de los efectos verticales entre los mercados de producción de chapas de acero inoxidable LAF y LAC y los respectivos mercados de distribución interna de esos productos, se advierte que siendo la participación del grupo Arcelor significativa en los primeros, lo es mucho más en la importación de acero inoxidable LAC. Paralelamente se ha podido constatar la importancia en términos competitivos que en la importación de productos LAF tiene el poder importar con arancel cero de terceros países extrazona del MERCOSUR ciertos productos que explican la mayor parte de la demanda argentina.
264. Desde una perspectiva análoga a la indicada para los productos LAF de acero inoxidable esta Comisión entiende que cabría esperar efectos similares en el mercado de producción de chapa de acero inoxidable LAC si se adoptara un criterio de rebajas arancelarias en el ámbito del MERCOSUR



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

adicionales a los que alcanzaron estos productos hasta el presente, especialmente debido a la mayor concentración de la oferta que se advierte en el mismo.

265. En este sentido se considera oportuno hacer una recomendación a las autoridades argentinas intervinientes en el proceso de negociación arancelaria con los demás países miembros del MERCOSUR para la realizar un proceso de revisión sobre estos productos destinado a alcanzar las reducciones arancelarias adicionales planteadas en el punto precedente.
266. Por otro lado entre los principales efectos de la presente operación se encuentra el ingreso del Grupo Arcelor a los mercados de distribución interna de acero inoxidable constituyéndose en el segundo operador integrado entre las etapas de importación a la Argentina y distribución dentro del país ³⁵.
267. El grupo Arcelor opera en múltiples segmentos del sector siderúrgico tanto en Argentina como a nivel regional (MERCOSUR) y, según se indicara más arriba, también a nivel internacional.
268. En este punto se considera oportuno tomar nota y dejar constancia en el presente dictamen de una reciente sanción aplicada al grupo Arcelor en Francia como miembro organizador de un cartel que operó en la distribución

³⁵ Como quedara expuesto el otro grupo siderúrgico internacional que ya opera en la distribución de acero inoxidable en Argentina a través de la empresa Thyssenkrupp-Fortinox S.A. es el segundo exportador al país de acero inoxidable, Thyssenkrupp.



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

de productos siderúrgicos, básicamente de acero al carbono, dentro de dicho país ³⁶.

269. Finalmente y atendiendo a la estructura resultante de los distintos mercados verticalmente relacionados de productos de acero inoxidable se estima oportuno hacer saber a las partes notificantes de la presente operación que esta Comisión prestará especial atención en el futuro a que no se verifiquen condiciones discriminatorias en la comercialización de acero inoxidable tanto LAF como LAC importados así como en la distribución de estos insumos para la producción de tubos con costura de acero inoxidable respecto de otros competidores que se desempeñen en los mismos.

V. CLAUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS.

270. Resta analizar un aspecto importante que se refiere a la cláusula de no competencia contenida en el “CONTRATO DE COMPRAVENTA, CESIÓN Y TRANSFERENCIA DE ACCIONES” suministrado por las partes a los efectos de esta operación.

271. Este tipo de cláusulas, llamadas por la jurisprudencia comparada como “restricciones directamente vinculadas a la operación de concentración” o “restricciones accesorias”, cuando son cláusulas que no

³⁶ El Conseil de la Concurrence sancionó a 11 empresas de comercialización de acero en Francia con una multa de 575,4 millones de Euros por haber conformado un cartel que operó desde 1999 hasta 2004 afectando los precios, repartiendo clientes y contratos (Decisión n° 08-D-32 del 16 de diciembre de 2008). El grupo ArcelorMittal fue sancionado como uno de los organizadores de dicho cartel con una multa para el conjunto de sus empresas intervinientes de 301.780.000 Euros (PUM Service Acier 288.000.000 Euros; Arcelor Profil 12.950.000 Euros y AMD Sud Ouest 830.000 Euros). La decisión completa puede consultarse en idioma francés en el sitio de internet de la autoridad de competencia de Francia www.conseil-concurrence.fr.



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

causan detrimentos a terceros, deben considerarse conjuntamente con la misma operación de concentración.

272. 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.
273. 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 cual se desempeñan, puedan instalar inmediatamente una empresa semejante que compita con la recientemente vendida con la ventaja que le otorga al vendedor el llevar años actuando en un mercado determinado. De allí que se imponga esta obligación de no competencia por determinado plazo para permitirle al comprador conocer el negocio y el mercado y no verse enfrentado a la competencia de aquel que había dirigido la empresa y que, en algunos casos, conoce a la misma y al mercado mejor que el reciente comprador.
274. 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. La doctrina de las "restricciones accesorias" establece que las partes involucradas en una operación de concentración económica pueden, sujeto a ciertos requisitos, convenir entre ellas cláusulas por las cuales el vendedor se compromete a no competirle al comprador en la actividad económica de la empresa o negocio transferido.
275. El fundamento que se invoca para permitir este tipo de cláusulas inhibitorias de la competencia es que las mismas sirven para que el comprador reciba la totalidad del valor de los activos cedidos, utilizándose las como una verdadera "protección" a la inversión realizada.



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

276. Como se ha señalado, siguiendo la jurisprudencia internacional³⁷, esta Comisión Nacional ha establecido en numerosos precedentes los requisitos que estas cláusulas inhibitorias de la competencia deben guardar para ser consideradas “accesorias” a la operación de concentración. 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.
277. 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 propia libertad de acción en el mercado. Estas cláusulas deben tener vinculación directa con la operación principal: las restricciones deben ser subordinadas en importancia a la operación principal, esto es, no pueden ser restricciones totalmente diferentes en su sustancia de la operación principal, además deben ser necesarias. Esto significa que en caso de no existir este tipo de cláusulas no podría realizarse la operación de concentración, o sólo podría realizarse en condiciones mucho más inciertas, con un coste sustancialmente mayor, durante un período de tiempo mucho más largo, o con una probabilidad de éxito mucho menor.
278. 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 proteger su inversión. Dicho plazo puede variar según las particularidades de cada operación, pero siguiendo los precedentes mencionados en reiteradas oportunidades se ha dispuesto que es aceptable una prohibición de competencia por el plazo de cinco años cuando mediante la operación se transfiere el “know how”, mientras que en

³⁷ Commission notice regarding restrictions ancillary to concentrations – (90/C 203/05)



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

aquellas en las que sólo se transfiere el “goodwill” (clientela, activos intangibles) sólo es razonable un plazo de dos años.³⁸

279. Con referencia al ámbito geográfico se entiende que debe circunscribirse a la zona en donde hubiera el vendedor introducido sus productos o servicios antes del traspaso.

280. En cuanto al contenido, la restricción sólo debe limitarse a los productos o servicios que constituyan la actividad económica de la empresa o parte de empresa transferida, ya que no resulta razonable, desde el punto de vista de la competencia, extender la protección brindada por este tipo de cláusulas a productos o servicios que el vendedor no transfiere o no comercializa.

281. 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 restricciones debe efectuarse a la luz de las condiciones en que se desenvuelve la competencia en cada mercado y sobre la base de un análisis caso por caso.

282. Habiendo analizado la documentación presentada por las partes en la concentración económica bajo examen, esta Comisión Nacional ha detectado la cláusula 5.2 “Acuerdo de no competir” que dispone: *“Cada uno de los vendedores acuerda con los compradores con la intención de asegurar a los compradores el beneficio y valor de las acciones que, salvo con el previo consentimiento escrito de los compradores, los vendedores se abstendrán en la República Argentina, durante el período de 2 (dos) años contados a partir de la fecha del presente, de realizar lo siguiente: a) tratar, comerciar o de cualquier forma estar interesado o relacionado con empresas, emprendimientos, firmas o sociedades que se dediquen o realicen dentro de*

³⁸ Entre otros ver Dictamen recaído en el expediente N° S01:0296087/2002 (Conc. N° 392) y más recientemente en el expediente N° S01:0008372/2006 (Conc.594).



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

la República Argentina cualquier negocio que compita con cualquier clase de negocios conducidos por la compañía a la fecha del presente; b) persuadir o intentar persuadir a cualquier empleado a cualquier cliente potencial de la Compañía para que no comercie con la compañía o las subsidiarias de la Compañía; y/o c) persuadir o intentar persuadir a cualquier director, funcionario, empleado o consultor de la Compañía, o cualquier persona física que haya sido su empleado durante los 2 (dos) años posteriores a la fecha del presente, para que deje su empleo con la Compañía o las subsidiarias, o se convierta en empleado de otra persona que no sea la Compañía.”

283. Además la cláusula 7.a.10 del contrato dispone como una de las condiciones para el cierre de la operación que: *“Se haya suscripto acuerdo de no competencia con los directores y con los accionistas vendedores de la compañía en los términos del anexo 7.a.10”*. Dicho anexo, que contiene el acuerdo de no competencia, fue suscripto el día 7 de diciembre de 2007 y dispone: *“Acuerdo de no competencia”, “Obligaciones de no competencia”, cuyo contenido reza: “Durante los dos años posteriores a la fecha de cierre del contrato de compraventa accionario suscripto con fecha 25 de octubre de 2007, el suscripto se compromete a: i) no dedicarse, ni participar en cualquier carácter, en forma directa o indirecta, en cualquier actividad que compita con las actividades de M.T. MAJDALANI y CIA. S.A. o cualquiera de sus vinculadas, controlantes o controladas (todas ellas a los efectos de este compromiso denominadas MTM); ii) Persuadir o intentar persuadir a cualquier cliente potencial de MTM para que no comercie con la Compañía o las subsidiarias de MTM; y/o iii) Persuadir o intentar persuadir a cualquier director, funcionario, empleado o consultor de MTM o cualquier persona física que haya sido su empleado durante los 2 (dos) años posteriores a la fecha del presente, para que deje su empleo con MTM o se convierta en*



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

empleado de otra persona que no sea MTM. De igual forma y por el plazo antes indicado el suscripto también se compromete a no comunicar, divulgar, usar, suministrar, revelar o poner a disposición de otra persona que no sea el personal que preste servicios en MTM o sus vinculadas, controlantes o controladas ninguna información confidencial, sin el permiso escrito de MTM o sus vinculadas, controlantes o controladas según corresponda. A los efectos de este contrato "información confidencial" significa cualquier y toda información, dato y conocimiento que haya sido creado, descubierto, desarrollado o que de otro modo haya sido conocido por MTM o cualquiera de sus vinculadas, controlantes o controladas. Esto incluye toda la información, datos y conocimientos, creados, descubiertos, desarrollados o dados a conocer al suscripto como resultado de los servicios prestados por MTM. No se considerará información confidencial a los efectos del presente, aquella que a)estuviere generalmente disponible para el público siempre que ello no ocurra como resultado de su revelación por el suscripto al público o a cualquiera de los terceros en violación al presente; b) estuviera legítimamente en posesión del público o de cualquier tercero con anterioridad a la fecha del presente; c) fuese requerida su revelación por requerimiento legal, jurisdiccional y/o administrativo emanado de organismo gubernamental nacional, provincial o municipal competente. El suscripto reconoce que las obligaciones de confidencialidad incluidas en este contrato son necesarias para proteger a MTM y sus vinculadas, controlantes o controladas y que cualquier incumplimiento de esas disposiciones causará a ellas un daño significativo."

284. Asimismo y requeridas que fueran las partes para que informen acerca de la diferencia existente entre la cláusula contenida en el contrato y la que se pactó en el anexo, manifestaron en la presentación del 7 de Noviembre de 2008 que: "a) en la cláusula del contrato los sujetos obligados



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

son los vendedores de MTM (es decir al Sr. Miguel Tukik Majdalani (p), Sra. Ana Isabel Majdalani y Sra. María del Rosario Márquez de Majdalani); mientras que en el acuerdo del anexo los sujetos obligados son: los vendedores de MTM Majdalani antes mencionados y los directores de MTM (Miguel Tufik Majdalani (h), Mariano Hernán Majdalani y Elías Majdalani.)”

285. En cuanto a la diferencia en el plazo, manifestaron que la cláusula del contrato tiene un plazo de dos años contados a partir de la fecha de suscripción del instrumento (25 de octubre de 2007), mientras que el acuerdo del anexo tiene un plazo de dos años contados a partir de la fecha de cierre de la operación (7 de diciembre de 2007).
286. En relación al alcance, manifestaron que la cláusula del contrato rige respecto de MTM, mientras que la del anexo rige respecto de MTM o cualquiera de sus vinculadas, controlantes o controladas.
287. Respecto de la obligación de abstención, la cláusula del contrato es entre los terceros respecto de los que los obligados tienen la obligación de abstenerse de persuadirlos o intentar persuadirlos para que dejen su empleo con MTM o sus subsidiarias, o se conviertan en empleados de otra persona que no sea MTM, figuran las personas físicas que fueran empleadas de MTM durante los dos años posteriores a la fecha del contrato (25 de octubre de 2007); mientras que en el acuerdo del anexo el plazo es de 2 años desde la fecha de cierre de la operación (7 de diciembre de 2007).
288. Asimismo aclararon que el compromiso de confidencialidad contenido en el acuerdo del anexo contempla la no utilización de la información confidencial (definida en dicho documento), que rige por dos años desde la fecha de cierre de la operación y, que además fue suscripto en forma separada por los vendedores de MTM (es decir, Miguel Tufik Majdalani (p), María del Rosario Marquez de Majdalani y Ana Isabel Majdalani), y por



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

los directores de la compañía (es decir, Miguel Tufik Majdalani (h), Mariano Hernán Majdalani y Elías Majdalani).

289. De acuerdo al análisis efectuado la cláusula de no competencia pactada por las partes en el contrato de compraventa, cesión y transferencia de acciones entre M.T. MAJDALANI S.A., ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L. (anteriormente denominada ARCELOR SPAIN HOLDING, S.L.) y ARCELORMITTAL- STAINLESS SERVICE IBERICA S.L. (anteriormente denominada UGINE & ALZ IBÉRICA, S.L.), ampliada mediante el acuerdo de no competencia glosado a la presentes actuaciones a fs. 476, como Anexo 7.a.10, se advierte que dicha documentación no tiene entidad suficiente como para causar un detrimento para terceros o para las partes intervinientes en la operación de concentración, habiéndose limitado dicho acuerdo a la actividad económica de la empresa transferida y a la restricción o impedimento por el plazo de dos años de los vendedores a participar en cualquier actividad que directa o indirectamente compita con MTM, así como también la asunción de un compromiso de los vendedores para no divulgar ninguna información confidencial según lo que por dicha expresión las partes entienden, dada su aclaración en el acuerdo.
290. Consecuentemente, puede concluirse que ambos acuerdos de no competencia, para esta Comisión Nacional, cumplen con los requisitos a los cuales este organismo ha hecho mención precedentemente, no generando ningún tipo de restricción, persuasión o distorsión a la competencia por parte de las empresas compradoras con relación a los vendedores, circunscribiendo su campo de aplicación a lo estrictamente relacionado con la actividad comercial dentro del mercado que venía desarrollando la firma MTM y a la protección de la inversión realizada por las firmas compradoras.
291. En virtud del análisis realizado precedentemente, esta Comisión Nacional considera que la cláusula de restricción accesoria contenida en el



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

contrato de Compra y Venta de acciones, como así también la prevista en el Anexo 7.a.10 tal como han sido convenida por las partes, no tiene suficiente entidad como para disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general (artículo 7 de la Ley N° 25.156).

VI. CONCLUSIONES.

292. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el artículo 7° de la Ley N° 25.156, toda vez que de los elementos reunidos y de las constancias de autos no se desprende que los mismos tengan entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia, ocasionando un perjuicio para el interés económico general.

293. Por ello, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PÚBLICAS, autorizar en los términos del artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156, la operación de concentración económica notificada consistente en la adquisición por parte de ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING S.L. y de ARCELORMITTAL STAINLESS SERVICE IBERICA S.L. del 100% de capital social y votos de MT. MAJDALANI Y CIA. S.A., en poder del Sr. Miguel Tufik Majdalani, Sra. Ana Isabel Majdalani y Sra. María Del Rosario Márquez de Majdalani y atento a las consideraciones realizadas en los puntos 264 y 265 del presente Dictamen, extraer copias del mismo, certificarlas por la Secretaría de esta Comisión Nacional y remitirlas a los efectos que



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

[Handwritten scribbles]

correspondan al MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN y al MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO.

[Large handwritten scribbles]

HUMBERTO GUARDIA MENDONZA
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Dr. RICARDO NAPOLITANI
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Se deja constancia que el Dr. Diego Paulo no suscribe el presente por encontrarse en uso de licencia por enfermedad.

[Handwritten signature]

Dr. DIEGO PAULO DIAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA