



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N- 294      ANDRITZ / ABB**

Con fecha 30 de octubre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración consistente en la adquisición por ANDRITZ AG de la unidad de negocio "ABB Drying" del Grupo ABB.

Dicha notificación ha sido realizada por ANDRITZ según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **30 de noviembre de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La concentración objeto del presente análisis se corresponde con la adquisición por parte del grupo ANDRITZ, a través de su filial de nacionalidad sueca ANDRITZ AB, de la unidad de negocio del grupo sueco ABB "ABB Drying", a escala mundial, el cual se conforma de una serie de activos materiales e inmateriales, incluyendo dos plantas de fabricación (Canadá y Suecia), "know-how", fondo de comercio y derechos de propiedad industrial destinados a la producción, comercialización, mantenimiento y reparación, modernización y actualización, a escala mundial, de campanas de máquina de papel tissue, equipos y sistemas de secaderos de pasta y secaderos



flash, campanas de máquina de papel y secaderos para productos expuestos al aire y productos relacionados<sup>1</sup>.

Los términos de la operación constan en el Contrato de Compraventa de Activos suscrito el 17 de octubre de 2002 entre, de una parte, la compradora ANDRITZ AG, a través de sus filiales ANDRITZ AB (sociedad sueca) y ANDRITZ LTD. (sociedad canadiense), y, de otra, las vendedoras, filiales del Grupo ABB, las empresas suecas: ABB INDUSTRIES AB, ABB TECHNOLOGY FLB AB, y la canadiense, ABB INC.

La adquisición del negocio “ABB Drying” por ANDRITZ se encuentra condicionada, entre otras cuestiones, a la obtención de una autorización expresa o tácita por parte de las autoridades de competencia españolas. Otras autoridades a las que ha sido notificada la presente operación son a las de Austria, Finlandia, Alemania y Brasil.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1. Cláusula de no competencia**

En la Cláusula 5.5 del Contrato de Compraventa suscrito por las partes el pasado 17 de octubre, consta una cláusula de no competencia por la que el Grupo ABB, durante un período de tres años a contar desde la fecha de cierre de la operación, se compromete a no competir<sup>2</sup> [...]

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que: “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

El TDC en su informe de 2 de marzo de 1993, consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su informe de 25 de marzo de 1998, estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación<sup>3</sup> que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es

---

<sup>1</sup> Mediante la presente operación ANDRITZ no adquiere las unidades de negocio de secado de madera y de ventilación industrial finlandesa del Grupo ABB.

<sup>2</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

<sup>3</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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

### **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **IV.1. Adquirente: “ANDRITZ AG” (ANDRITZ)**

Sociedad austriaca que cotiza en el Bolsa de Viena desde junio de 2001. La actividad del Grupo ANDRITZ se desarrolla a través de cinco áreas de negocio:

- producción de pasta y de papel (67% del total de ventas del Grupo)
- tratamiento del acero (13% del total de ventas del Grupo)
- procesamiento y tratamiento del agua usada y lodo (10% del total de ventas del Grupo)
- producción de forrajes (8% del total de ventas del Grupo)
- maquinaria hidráulica y componentes para la tecnología espacial (2% del total de ventas del Grupo).

ANDRITZ cuenta con dieciséis plantas de producción repartidas por todo el mundo, junto con centros de investigación en Europa y Estados Unidos. Sus empresas filiales se sitúan en varios países europeos: Dinamarca, Reino Unido, Finlandia, Francia, Alemania, Países Bajos, España y Suecia, así como en los Estados Unidos, Canadá, Australia, Sudamérica y Asia.

ANDRITZ se encuentra controlada [...].

En España ANDRITZ cuenta con dos filiales: ANDRITZ INGENIERÍA, S.A., dedicada a actividades de venta, servicios empresariales y tecnologías de procesos pero sin actividad en el sector de los equipos para pasta y papel y ANDRITZ BARCELONA, S.L., que presta servicios de venta y otros servicios en el sector de la pasta y el papel.



La facturación del Grupo ANDRITZ en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

<b>Volumen de ventas de ANDRITZ (Millones euros)</b>			
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	[>5000]	[>5000]	[>5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

#### **IV.2 Vendedor: “Grupo ABB” (ABB)**

ABB opera en el sector de las tecnologías de la energía y la automoción.

La unidad de negocio “ABB Drying” que será adquirida por ANDRITZ en virtud de la presente operación, se dedica a la producción, comercialización, mantenimiento y reparación a escala mundial, de campanas de máquina de papel tissue, equipos y sistemas de secaderos de pasta y secaderos “flash”, campanas de máquina de papel y secaderos para productos expuestos al aire y productos relacionados.

“ABB Drying” opera a través de plantas productivas en Suecia y Canadá y cuenta con una oficina de ventas en Finlandia.

La facturación de ABB Drying en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

<b>Volumen de ventas de ABB Drying (Millones euros)</b>			
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación



## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

La presente operación afecta al equipamiento de secado en la industria de la pasta del papel y del papel.

Es preciso establecer una primera distinción entre los secaderos utilizados en la producción de pasta de papel y los secaderos empleados en la producción del papel. Así, los secaderos de pasta (*pulp dryers*) y los secaderos flash (*flash dryers*) se emplean en la obtención de pasta de papel, en tanto que las campanas de máquina de papel tissue (*tissue hoods*), campanas de máquina de papel (*paper machine hoods*) y los secaderos para productos expuestos al aire (*dryers for air laid products*) se utilizan en la fabricación del papel.

Anteriormente a la presente operación, ANDRITZ sólo producía y comercializaba campanas de máquina de papel tissue y campanas de máquina de papel, mientras que ABB Drying produce y vende además secaderos de pasta, secaderos flash y secaderos para productos expuestos al aire.

#### a) *Secaderos utilizados en la producción de pasta de papel*

El proceso de secado de la pasta consta de dos fases. En la primera, se lleva a cabo, a través de un proceso mecánico, la separación del agua de las fibras mediante el empleo de prensas extractoras de agua, alcanzando un grado de sequedad de aproximadamente el 50%, con posibles variaciones en función del equipo empleado. En la segunda fase del proceso de secado, se emplea un secador térmico para las fibras hasta alcanzar un nivel de secado del 90%, a través de la exposición de la pasta de papel al aire caliente. Para esta última fase se emplean tanto secaderos de pasta como secaderos flash.

En un secadero de pasta, la pasta se seca en forma de lámina, en tanto que en un secadero flash, la pasta se seca en forma de fibras sueltas. La pasta secada en un secadero flash es más difícil de desintegrar que aquélla que se ha empaquetado en láminas.

Además, los secaderos de pasta tienen una capacidad de secado de entre 2.500 y 3.000 toneladas al día, mientras que en los secaderos flash sólo se pueden secar entre 400 y 500 toneladas de pasta diariamente por línea.

El coste inicial de inversión en un secadero flash será aproximadamente el mismo que el de un secadero de pasta de igual capacidad, atendiendo a la totalidad de la instalación incluyendo equipos relacionados y adicionales, como las prensas deshidratadoras y las líneas de embalado después de secado. Por otra parte, los secaderos flash están compuestos de un número más reducido de piezas mecanizadas y por ello requieren menor conocimiento técnico cualificado para su reparación.

El mercado de los secaderos flash está decayendo en la actualidad. Ello se debe en parte a que, tradicionalmente, estos secaderos se han empleado en molinos mecánicos de pasta de papel

de pequeñas dimensiones, en tanto que en la actualidad hay una tendencia hacia molinos de pasta más grandes que requieren una mayor capacidad de secado.

Aunque tanto los secaderos de pasta como los secaderos flash pueden utilizarse para el secado mecánico y el químico de la pasta de papel, teniendo en cuenta las diferencias descritas en relación con la presentación de la pasta de papel resultante del proceso de secado, la capacidad, el coste y la evolución de la demanda, resulta adecuado considerar los secaderos de pasta y los secaderos flash como mercados de producto separados.

#### *b) Secaderos empleados en la producción de papel*

Al igual que en el proceso de producción de la pasta de papel, la extracción del agua en el proceso de fabricación del papel se realiza en dos fases. La primera consiste en la extracción del agua a través de un proceso mecánico llevado a cabo en la sección de prensado y la segunda en un secado termal en la sección de secado. El resultado del proceso lo constituyen rollos de papel sometidos después a sucesivas transformaciones (bobinado, cortado, plegado, embalado).

En la fase de secado, pueden distinguirse distintos tipos de máquinas, en función del tipo de papel producido:

- *Campanas de máquina de papel tissue*: el secadero de una máquina para la fabricación de papel tissue se compone de varios elementos, entre los que se incluye la campana, que aporta el 50% de la capacidad de secado de la máquina en su conjunto. Debido a que el secado del papel tissue precisa de altas temperaturas, estas campanas deben reunir especificaciones técnicas mucho más complejas que las campanas de máquina de papel.
- *Campanas de máquina de papel*: Se emplean para todo tipo de papel, salvo para los productos de papel tissue y expuestos al aire. En este caso la campana aporta el 10% de la capacidad de secado de la máquina en su conjunto.
- *Secaderos de productos expuestos al aire*: Los productos expuestos al aire están hechos de fibras especiales, carentes de agua pero combinadas con elementos químicos ligantes que han de secarse. Se emplean normalmente en servilletas y productos similares, cuando el papel ha de parecerse a los productos de algodón. Estos productos representan menos de un 0,5% del total del mercado del papel.

Cada una de las máquinas descritas tiene unas características específicas y según informa el notificante no son intercambiables desde el lado de la demanda por lo que han de considerarse como mercados de producto separados.

#### *c) Máquinas nuevas y mejora reconstrucción de antiguas*

El notificante entiende que para todas las máquinas fabricadas por las partes el mercado relevante del producto abarca tanto la oferta de máquinas nuevas como la reconstrucción y mejora de las antiguas. El coste de la reconstrucción de una máquina es, en general, inferior al de su reemplazo pero el coste de funcionamiento de una máquina nueva es menor. En periodos de estancamiento de la demanda de pasta y de papel, suelen incrementar las ventas de reconstrucciones frente a las de máquinas nuevas y lo contrario sucede en momentos de crecimiento de la demanda de pasta y papel.



Las partes estiman que tanto para las campanas de máquina de papel tissue como para las campanas de máquina de papel, las reconstrucciones y mejoras constituyen en torno a un 50% del mercado. Para los secaderos de pasta de papel, las partes consideran que las reconstrucciones y mejoras constituyen entre un 20% y un 30% del mercado.

La Comisión Europea, en su Decisión sobre el caso VALMET/RAUMA<sup>4</sup>, consideró que es posible que tanto las máquinas nuevas como las renovadas pertenezcan a un mismo mercado de producto, aunque dejó la delimitación precisa del mercado abierta al no ser necesario para la evaluación de dicha operación.

Igualmente, en su Decisión VOITH/SULZER<sup>5</sup>, relativa a todas las máquinas para la producción original de papel, se refirió a la larga duración de las máquinas y al hecho de que los productores de papel se enfrentaban a la decisión, en cada caso, de sustituir una máquina antigua o reconstruirla y actualizarla.

En cualquier caso, en el presente informe se analizarán los mercados afectados tanto conjuntamente para máquinas nuevas y reconstrucciones como por separado.

#### *d) Servicios de mantenimiento*

Existen dos tipos de servicios de mantenimiento. En primer lugar, los molinos de pasta y de papel requieren servicios de mantenimiento general destinados a asegurar el correcto funcionamiento de los procesos (como, por ejemplo, servicios de mantenimiento de los equipos de aire acondicionado o servicios de limpieza). En la mayoría de los casos, estos servicios se prestan por los propios empleados del molino o por reparadores locales. Las empresas afectadas por la operación no suelen competir en este mercado con los operadores locales, pues estos servicios requieren proximidad a la instalación.

En segundo lugar, determinados componentes de las instalaciones requieren servicios de mantenimiento especializado cuya prestación requiere un “know-how” específico. Sin embargo, estos servicios no incluyen pequeñas operaciones sino grandes reconstrucciones.

Las partes de la operación consideran que, dada la importancia técnica y económica de los servicios de mantenimiento especializado, los mismos forman parte de las reconstrucciones de las distintas máquinas de secado de pasta y papel.

En conclusión, este SDC analizará los siguientes mercados de producto: secaderos de pasta, secaderos flash, campanas de máquina de papel tissue, campanas de máquina de papel y secaderos para productos expuestos al aire, tanto en máquinas nuevas como en reconstrucciones, incluyendo en ellas los servicios de mantenimiento especializado y por último, el mercado de servicios de mantenimiento general.

---

<sup>4</sup> Decisión de la Comisión de 8 de febrero de 1999, VALMET/RAUMA, asunto nº IV/M.1379.

<sup>5</sup> Decisión de la Comisión de 29 de julio de 1994, VOITH/SULZER, asunto nº IV/M. 478.



## V. 2. Mercado geográfico

La tecnología de la pasta de papel y la fabricación del papel es prácticamente la misma en todo el mundo. Según informa el notificante, tanto las empresas afectadas por la operación como sus competidores responden a licitaciones sin limitación en función de la localización geográfica de los fabricantes y clientes.

ANDRITZ, por ejemplo, ha respondido en el último año a ofertas provenientes de lugares muy diversos, como Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, Brasil, Estonia, República Eslovaca, Egipto, Vietnam, etc.

Por esta misma razón, la Comisión Europea consideró en su Decisión VALMET/RAUMA que el mercado de los secaderos de pasta de papel era de dimensión mundial. Esta opinión fue confirmada tanto por la demanda como por las empresas que operan en el sector.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, interesará también analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

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

La estructura de la oferta en los mercados afectados se caracteriza por un número reducido de grandes empresas que han procedido a diversas operaciones de concentración con el fin de garantizar la provisión de servicios y soluciones que añadan valor al proceso productivo industrial de sus clientes.

Además de las empresas afectadas por la operación, se destaca METSO como el mayor competidor en el mercado mundial de secaderos de pasta, campanas de máquinas de papel y campanas de máquinas tissue. METSO fue creado a través de la fusión entre VALMET y RAUMA en 1999 y en el año 2001 SVEDALA se fusionó con METSO. Durante los últimos años, METSO ha ido incrementando su presencia en la industria de las campanas de las máquinas de papel. METSO CORPORATION es un proveedor mundial de maquinaria y sistemas de procesos industriales, así como de know-how y servicios post-venta. El negocio fundamental de la Corporación es la tecnología de la fibra y del papel (METSO PAPER), el procesado de roca y minerales (METSO MINERALS) y la tecnología de la automoción (METSO AUTOMATION). En 2001 las ventas netas de METSO alcanzaron los 4.343 M. Euros. La empresa cotiza en las Bolsas de Helsinki y Nueva York.

Otro poderoso operador es VOITH PAPER. Se trata de un proveedor de procesos a escala mundial en el sector del papel y desarrolla soluciones tecnológicas que abarcan todo el proceso productivo del papel. VOITH PAPER ofrece a sus clientes desde componentes individuales a máquinas y procesos completos. Sus ventas alcanzaron en 2001 los 3.500 M. Euros.





En los mercados de equipos para la industria de pasta y de papel las decisiones de compra se toman para cada proyecto individual en el marco de procedimientos de licitación al que todos los competidores presentes en el mercado son invitados. De ahí que estos mercados se caractericen por su gran volatilidad, pudiendo variar las cuotas de mercado de un año a otro de forma muy sustancial. Ello es debido a que solamente se venden unas pocas unidades de producto cada año así como al escaso número de concursos y licitaciones convocados anualmente.

Por ello, la Comisión Europea, en sus decisiones relativas a maquinaria para la elaboración de pasta de papel y de papel<sup>6</sup>, ha considerado cuotas medias calculadas respecto de periodos de tiempo de entre siete y diez años. En el presente caso, se considerará un periodo de siete años.

En lo relativo a la imputación temporal de las ventas, las cuotas de mercado facilitadas por el notificante se basan en los encargos recibidos en cada ejercicio (y no en los ingresos computados en ese ejercicio), ya que la competencia tiene lugar en el momento de la licitación y no cuando los ingresos correspondientes a dichas ofertas se reciben.

*a) Secaderos de pasta de papel*

Sólo ABB Drying produce secaderos de pasta de papel. Su cuota media a escala mundial para el periodo 1995-2001 ha sido del [75-80%] en valor y del [80-85%] en volumen. Su único competidor es METSO.

En España sólo se han vendido [0-5] unidades (reconstrucciones) en los últimos siete años, [...]

*b) Secaderos flash*

Los únicos operadores en el mercado mundial son ABB Drying y NILSEN. Sólo se han vendido [0-5] unidades en el periodo 1995-2001, [...]. Si se consideran los últimos diez años, sólo se han vendido [0-5] secaderos flash: [...].

En España no se ha vendido ningún secadero flash en los últimos diez años.

*c) Campanas de máquina de papel tissue*

La operación notificada da lugar a una cuota media combinada a escala mundial del [40-45%] en valor ([10-15%] correspondiente a ANDRITZ y [25-30%] a ABB Drying) y del [40-45%] en volumen ([10-15%] correspondiente a ANDRITZ y [25-30%] a ABB Drying) para el periodo 1995-2001. Las cuotas de mercado de las partes apenas varían si se consideran las máquinas nuevas y las reconstrucciones separadamente.

En este mercado, las partes tienen por competidores a METSO ([25-30%] en valor y [20-25%] en volumen), BRUNNSCHWEILER ([5-10%] en valor y [10-15%] en volumen) y AEROTERMIC ([5-10%] en valor y [10-15%] en volumen). El resto del mercado se reparte entre

<sup>6</sup> VALMET/RAUMA y Decisión del 30.5.2000 Caso M.1930 AHLSTRÖM/ANDRITZ



varios operadores, sin que las partes hayan podido individualizar sus ventas a los efectos del cálculo de cuotas de mercado.

En España se han vendido [5-10] unidades de reconstrucciones en los últimos siete años ([0-5] en 1997 y [0-5] en cada uno de los otros años). ANDRITZ sólo ha vendido [0-5] en dicho periodo. El notificante no puede identificar a los vendedores de las restantes [5-10] máquinas al no haberse hecho público el resultado de las licitaciones.

*d) Campanas de máquina de papel*

La concentración da lugar a una cuota media combinada de las partes de la operación del [10-15%] en valor y del [10-15%] en volumen. Si se consideran las máquinas nuevas y las reconstrucciones separadamente, las cuotas medias combinadas son del [10-15%] en valor y del [15-20%] en volumen para máquinas nuevas y del [5-10%] en valor y [5-10%] en volumen para las reconstrucciones.

El mercado está liderado por METSO, con cuotas de mercado del [45-50%] en valor y [30-35%] en volumen, seguido de VOITH, cuyas cuotas de mercado son del [25-30%] en valor y del [20-25%] en volumen.

En España se han vendido [10-15] unidades en los últimos siete años, ninguna de ellas por las partes de la operación. El notificante no puede identificar a los vendedores al no haberse hecho público el resultado de las licitaciones.

*e) Secaderos para productos expuestos al aire*

Solamente ABB Drying opera en este mercado. Su actividad en este mercado es reducida, habiendo vendido sólo [0-5] unidades en los últimos 20 años ([...]). El conocimiento de las partes de este mercado es limitado, si bien estiman que el volumen total del mercado incluye entre dos y seis instalaciones por año en todo el mundo con un valor anual de 7 M. Euros. La cuota de mercado media de ABB Drying es de aproximadamente el [0-5%]. Los principales competidores de ABB Drying son VITS, METSO y SPOONER INDUSTRIES.

Las partes desconocen si se han vendido secaderos para productos expuestos al aire en España en los últimos años.

*f) Servicios de mantenimiento general*

El mercado está muy atomizado a escala local, por lo que las partes no han podido estimar cuotas de mercado con identificación de los diversos operadores. Sin embargo, la cuota de mercado conjunta de las partes de la operación no excede del [5-10%] respecto de este mercado.

## **VI.2.- Estructura de la demanda**

Los clientes de las partes en los mercados afectados son grandes productores de pasta de papel y/o de papel.



El mayor número de clientes de los mercados de producto afectados se encuentra en Norteamérica (EE.UU. y Canadá), donde se produce alrededor del 90% mundial del total de madera para pasta de papel. No obstante, a nivel EEE también existen importantes productores de pasta y papel situados principalmente en la región nórdica y Europa central. Japón también cuenta con grandes instalaciones, siendo el sureste asiático el mercado de mayor crecimiento antes de la crisis financiera de 1998.

En todo caso, el número de productores de pasta y papel cada vez es más reducido, encontrándonos en la actualidad con que la demanda a nivel mundial viene constituida por un limitado número de importantes conglomerados de empresas. Así, desde 1996, varias grandes alianzas han alterado sustancialmente la estructura de la demanda. En 1996, UPM y KYMMENE, dos compañías finlandesas, se fusionaron para crear UPM-KYMMENE<sup>7</sup>. En 1998 ENSO y STORA se fusionaron dando lugar a la empresa finlandesa-sueca ENSO-STORA<sup>8</sup>. En el año 2000 INTERNATIONAL PAPER adquirió CHAMPION INTERNATIONAL, uno de los operadores líderes de Estados Unidos, mientras que ENSO-STORA se hizo con el control de CONSOLIDATED PAPERS, otro competidor estadounidense. NORSKE SKOGINDUSTRIER adquirió FLETCHER CHALLENGE PAPER, la división de papel de FLETCHER CHALLENGE. FLETCHER CHALLENGE PAPER es el único fabricante de papel prensa y papel especial en Australia y Nueva Zelanda, y uno de los mayores fabricantes de papel prensa en Sudamérica.

El mercado de la producción de la pasta y el papel es un mercado maduro en el que hay pocos nuevos entrantes en el mismo y que no registra aumentos de consumo significativos. Lo mismo sucede con este mercado en España.

### **VI.3.- Estructura de la distribución**

En general, los productores de máquinas para pasta y papel venden sus productos directamente desde el país donde tengan instalada la producción aunque en ocasiones también se sirven de empresas filiales locales o de agentes.

En España, ABB Drying vende a sus clientes directamente desde su planta de producción en Suecia. Por su parte, ANDRITZ cuenta con una filial (ANDRITZ BARCELONA, S.L.) que realiza actividades comerciales para la identificación y el primer contacto con los clientes. Las ventas, no obstante, se realizan desde la matriz austriaca del Grupo.

### **VI.4.- Fijación de precios y otras condiciones comerciales**

Salvo para pequeñas piezas o repuestos, no existen niveles de precios establecidos en la industria de fabricación de maquinaria para el tratamiento de pasta y de papel. La estructuración del mercado en concursos y licitaciones y el hecho de que cada proyecto sea distinto hacen que cada equipo y cada solución técnica se diseñe de forma individual y cumpla las especificaciones

<sup>7</sup> Asunto: IV/M.646 - REPOLA/KYMMENE. Decisión de la Comisión autorizando la misma de 30/10/95

<sup>8</sup> Asunto: IV/M.1225 - ENSO/STORA. Decisión de la Comisión autorizando la misma de 25/11/85



técnicas concretas exigidas por el cliente, sin olvidar la exigencia de amplias garantías de funcionamiento.

## **VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Las empresas afectadas no consideran que existan barreras a la entrada relevantes en los mercados afectados.

No obstante, al igual que en el caso de gran número de otras industrias, la I+D también es importante en estos mercados. La mejora de los productos actuales es constante. Puesto que cada producto es fabricado para un cliente específico, los resultados en I+D se van introduciendo en el mercado a medida que los productos se venden en respuesta a la demanda de los clientes.

El notificante ha informado que en el mercado de secaderos de pasta, la empresa UDDEVALLA MEKANISKA VERKSTAD AB (UMV) se ha incorporado hacia 1998 y está participando en las distintas licitaciones, aunque por el momento sus ventas se han limitado a componentes auxiliares, sin que haya vendido ningún secadero. Esta empresa pertenece al grupo sueco MATTSSON dedicado a actividades ingeniería en los sectores de la mecánica, las máquinas de pasta y papel y la tecnología marina.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

### **VII.1.- Posición en el mercado**

La operación propuesta reunirá las actividades complementarias de ANDRITZ y ABB Drying en el sector de secaderos para la producción de la pasta de papel y del papel. En el área de la producción de la pasta, ANDRITZ podrá ofrecer a sus clientes una gama más completa de productos mediante la incorporación del negocio del secado de pasta de ABB Drying.

En el sector de secaderos para la producción del papel, existen complementariedades geográficas entre las actividades de las partes afectadas por la presente operación de concentración, puesto que ABB Drying actúa principalmente en Norteamérica, mientras que ANDRITZ desarrolla su actividad en Europa y Asia.

Conviene señalar que la operación objeto de análisis apenas tendrá efectos en España, donde en los últimos siete años las ventas de las partes se han limitado a [0-5 reconstrucciones ([0-5] secaderos de pasta por ABB Drying y [0-5] campana de máquina tissue por ANDRITZ).

### **VII.2.- Competencia actual - Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Como consecuencia del proceso de concentración por el lado de la demanda y la producción individualizada y adaptada a las necesidades de cada cliente por el lado de la oferta, los proveedores buscan poder ofrecer elementos complementarios de las distintas secciones integrantes del proceso productivo de la pasta y del papel. La estructura de estos mercados ha dejado de estar constituida por un grupo de proveedores tradicionales de equipamientos y



sistemas, para dar paso a un conjunto de operadores capaces de suministrar procesos completos con un alto grado de conocimiento tecnológico.

Competidores de las partes como METSO o VOITH ya son capaces de ofrecer todos los componentes de un sistema para la producción de pasta de papel y papel por lo que la presente operación de concentración permitirá a ANDRITZ poder competir a nivel mundial con estos grandes grupos.

La competencia en los mercados afectados se desarrolla sobre la base de diversos criterios, fundamentalmente el precio, la calidad y la tecnología, y la capacidad de reconstrucción de máquinas. Actualmente, además de las partes afectadas por la operación, todos los oferentes de equipamiento de secado para la producción de pasta de papel y papel cuentan con los medios tecnológicos suficientes para competir en el sector.

### **VII.3.- Poder compensatorio de la demanda**

Existe un alto poder de negociación y compra por el lado de la demanda en el mercado de equipamiento para la producción de la pasta y/o del papel. Ello se debe a la fuerte concentración actual del mercado y a la forma en la que se toman las decisiones de compra, mediante licitaciones valoradas por directores de proyecto altamente especializados y perfectamente informados de las diversas alternativas de suministro y tecnológicas existentes en el mercado.

### **VII.4.- Conclusiones**

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

## **VIII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.