



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03008

AVESTAPOLARIT / THYSSENKRUPP NIROSTA

Con fecha 4 de febrero de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la concentración consistente en la adquisición por parte de la empresa finlandesa AVESTAPOLARIT OYJ ABP (AP) del negocio de la chapa gruesa de acero inoxidable de la empresa alemana THYSSENKRUPP NIROSTA GMBH/Krefeld (TKN/Krefeld).

Dicha notificación ha sido realizada por AVESTAPOLARIT 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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **4 de marzo de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa finlandesa AVESTAPOLARIT OYJ ABP (AP) de una serie de activos de la empresa alemana THYSSENKRUPP NIROSTA GMBH/Krefeld (TKN/Krefeld) correspondientes al negocio de la chapa gruesa de acero inoxidable (*stainless steel quarto plate* o "QP").



En concreto, la operación consiste en la adquisición por parte de AP del Centro de Servicios de Chapa de TKN/Krefeld situado en Krefeld (Alemania) que consta de equipamiento de cortado y cizallado, otro equipamiento técnico, máquinas, y otros activos materiales. Igualmente adquiere el departamento de venta directa de chapa gruesa en Krefeld. Además, AP adquirirá el fondo de comercio y la lista de clientes de TKN/Krefeld en el negocio de chapa gruesa de acero inoxidable. Finalmente, AP también pretende que le sea transferida una parte del personal de apoyo técnico y de ventas de TKN/Krefeld así como la plantilla del Centro de Servicios de Chapa que pretende adquirir.

La presente operación no implica la adquisición por AP de ningún activo o instalación de producción de chapa gruesa de acero inoxidable de TKN/Krefeld. No obstante, en el marco de la presente operación, AP adquirirá una parte del equipamiento de acabado de TKN/Krefeld actualmente ubicado en Mülheim (Alemania) para transferirlo a su planta de Degerfors (Suecia). El notificante prevé que la adquisición de este equipamiento no tendrá ningún impacto en la capacidad de producción de AP o que este impacto será marginal.

La presente operación fue notificada a las autoridades de competencia de Alemania y Austria donde ha sido ya autorizada. La operación también ha sido notificada en la república Checa, Portugal e Italia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Pacto de no competencia

Las partes han asumido un compromiso de no competencia por el que el vendedor no se dedicará a ninguna actividad de fabricación, comercialización o desarrollo de productos de chapa gruesa de acero inoxidable durante un periodo de [no superior a tres]¹ años salvo: fabricación y comercialización de planchas de acero inoxidable producida de forma continua (CPP), suministro de planchones y lingotes a terceros al objeto de producir chapa gruesa de acero y venta de chapa gruesa producida por terceros.

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.

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación² que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es 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.

II.2. Contrato de suministro

El comprador y vendedor celebrarán un contrato de suministro de [...] para su suministro a la empresa filial del Grupo vendedor, [...], o en el modo indicado por el comprador, [...]. Dicho contrato es de carácter no exclusivo con una duración [no superior a cinco años].

La Comisión en la citada Comunicación considera justificada la existencia de las cláusulas de suministro, siempre que sea durante un periodo transitorio, con la finalidad de garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos necesarios para la realización de las actividades adquiridas.

El Servicio de Defensa de la Competencia considera en este caso que la duración del contrato va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que este Servicio entiende que dicho acuerdo no forma parte de la operación de concentración y estaría, en su caso, sujeto a la normativa nacional o comunitaria relativa a acuerdos entre empresas.

II. 3. Contrato de laminado y acabado

El vendedor se ha valido de los servicios de laminado y acabado prestados por una de las filiales del Grupo THYSENKRUPP, [...], en sus centros de [...] y [...]. En el contrato firmado de la presente operación se ha acordado concluir un contrato de acabado y laminado [...] por lo que [...] transformará para AP [...], suministrados por el anterior contrato, en [...]. La transformación llevada a cabo por [...] comprende las siguientes actividades: [...].

El acuerdo tiene una duración [no superior a cinco años]. Únicamente con respecto a las actividades de [...], el contrato será de carácter exclusivo durante un periodo de [no superior a cinco años].

El notificante asegura que este acuerdo resulta necesario para la operación notificada puesto que no sería económicamente viable para AP que [...] suministrados por [...] fueran enviadas a [...] para el laminado.

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



Para la Comisión los acuerdos de servicio pueden tener un efecto equivalente a los de suministro; en tal caso se aplican las mismas consideraciones anteriores.

En consecuencia, el Servicio de Defensa de la Competencia considera en este caso que la exclusividad no es imprescindible para la realización de la operación y la duración del contrato va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que este Servicio entiende que dicho acuerdo no forma parte de la operación de concentración y estaría, en su caso, sujeto a la normativa nacional o comunitaria relativa a acuerdos entre empresas.

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

De acuerdo con la notificación, 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 PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: “AVESTAPOLARIT OYJ ABP (AP)”

Es una empresa finlandesa, matriz del grupo de empresas AVESTAPOLARIT (Grupo AP).

AP fue creada en enero de 2001 como resultado de la fusión de los negocios de acero inoxidable de AVESTA SHEFFIELD AB y OUTOKUMPU STEEL. OUTOKUMPU OYJ (OK) posee actualmente el 99% de AP y se espera que en breve se haga con el 100% de su capital.

AP se dedica a la producción y comercialización de productos de acero inoxidable, incluida la chapa gruesa de acero inoxidable o *stainless steel quarto plate* o “QP”.

AP desarrolla su negocio en España a través de la venta de productos importados y por medio de su filial española AVESTAPOLARIT, S.A.

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

Volumen de ventas del Grupo OK (Millones euros)			
	1999	2000	2001 (1)
Mundial	2900	3700	5300
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación. (1) Incluye el volumen de negocios de AP.



IV.2 Vendedor: “THYSSENKRUPP NIROSTA GMBH (TKN/KREFELD)”

TKN/Krefeld es una filial de THYSSENKRUPP STAINLESS GMBH, empresa dedicada a la fabricación de aceros inoxidables, con sede en Duisburg (Alemania), que a su vez es filial de THYSSENKRUPP STEEL AG.

TKN/Krefeld se dedica principalmente a la producción y suministro de productos de acero inoxidable planos laminados en frío y en caliente, productos no cubiertos por la presente operación. TKN/Krefeld produce también chapa gruesa de acero inoxidable, producto al que se refiere la presente concentración.

Los principales activos de producción de TKN/Krefeld están ubicados en Krefeld y Mülheim (Alemania). TKN/Krefeld tiene alquilada capacidad de producción en Duisburg, Siegen y Altena (Alemania).

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

Volumen de ventas del Grupo TKN/Krefeld (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación. Los datos relativos a 2002 son estimaciones dado que la empresa no dispone todavía de datos auditados.

El notificante indica que el volumen de ventas anterior se refiere al volumen total de TKN/Krefeld, no sólo a los activos adquiridos por AP, ya que no dispone de datos individualizados.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector afectado por la operación es el de chapa gruesa de acero inoxidable.

El acero inoxidable se diferencia de otros tipos de acero como, por ejemplo, el acero al carbono, por sus características físicas y químicas así como por su resistencia a la corrosión y a las altas temperaturas. Estas características lo hacen único y adecuado para ciertos tipos de aplicaciones. La Comisión Europea ha establecido en algunas de sus decisiones adoptadas hasta la fecha que el mercado del acero inoxidable y el del acero al carbono constituyen mercados de producto separados.³

En línea con este análisis, la Comisión Europea ha establecido que existe un mercado separado de chapa gruesa de acero inoxidable en contraposición al de chapa gruesa de acero al

³ Decisión COMP/ECSC.1351 USINOR/ARBED/ACERALIA de 21 de noviembre 2001.



carbono. La chapa gruesa de acero inoxidable es un producto plano, no enrollado, que tiene propiedades físicas en términos de forma, grosor y ancho, que es producido con un equipamiento especial y mediante un procedimiento diferente al de cualquier otro producto plano de acero inoxidable laminado en frío o en caliente.

La chapa gruesa de acero inoxidable es una chapa plana, normalmente producida en grosores de 5 a 100 mm. y en anchos de hasta 3.600 mm. El acero es primero laminado en caliente y finalmente acabado (cortado, decapado y marcado) mediante un laborioso sistema de producción.

La chapa gruesa de acero inoxidable es un producto altamente resistente a la corrosión y sus principales aplicaciones y usuarios finales son la industria química y papelera, los fabricantes de tubos, de tanques químicos y las plantas de desalinización.

Alrededor de la mitad del total de la chapa gruesa de acero inoxidable suministrada en el EEE se vende directamente por las fábricas a los usuarios finales y el resto se distribuye a usuarios finales a través de centros de servicios de chapa y, en mucha menor medida, por almacenistas. Los centros de servicio de chapa realizan, entre otras, la función tradicional de venta al por mayor consistente en i) la adquisición de material en grandes cantidades del fabricante, ii) su almacenamiento y iii) la venta del producto en menores cantidades, normalmente tras haber procesado o tratado el producto. Un centro de servicios tiene capacidades de procesamiento como corte de plasma, corte, corte longitudinal, preparación o tratamiento de bordes, moldeo, pulido, etc.

La Comisión Europea, en decisiones previas relativas a productos de acero⁴, ha establecido que la distribución de estos productos constituye un mercado separado del mercado de producción de acero y del de las ventas directas de los fabricantes de acero a los clientes. Los argumentos alegados por la Comisión son que en el mercado de la distribución los clientes son diferentes, los pedidos son menores, los distribuidores pueden responder rápidamente a las demandas de los clientes, el negocio es más local por naturaleza que en el caso de las ventas directas y hay un alto número de empresas con muy variadas dimensiones.

Además, la Comisión ha determinado que las operaciones de distribución tienen características propias y no son meras agencias de venta⁵ ya que hay un elevado número de distribuidores de acero independientes (no integrados) que operan en la UE.

Por ello, este SDC considera que la presente operación afecta a la distribución de chapa gruesa de acero inoxidable ya que se adquiere un centro de servicios de chapa así como a las ventas directas a usuarios finales puesto que se adquieren otros activos como listas de clientes de chapa gruesa de acero inoxidable.

⁴ Caso IV/ECSC.1268 USINOR/COCKERILL SAMBRE, Caso IV/ECSC.1264 ACERALIA/ARISTRAN, Caso IV/ECSC.1243 KRUPP HOESCH/THYSSEN. Caso IV/ECSC.1237 ARBED/ACERALIA, Caso COMP/ECSC.1342 OUTOKUMPU/AVESTA SHEFFIELD, etc.

⁵ Caso IV/M.578 HOOGOSENS/KLÖCKNER & CO.



V. 2. Mercado geográfico

La Comisión Europea ha establecido en decisiones adoptadas hasta la fecha que el mercado geográfico relevante para la distribución del acero a través de centros de servicios/almacenistas es de dimensión regional y típicamente incluye (aunque no siempre está limitado a él) el territorio de un Estado miembro. Según la Comisión Europea, el hecho de si una región incluye uno o más (o menos) Estados miembros, depende de una serie de factores, incluido el tamaño del Estado miembro, el tipo y el valor de los productos vendidos y la localización de los competidores y clientes.

Respecto a las ventas directas de chapa gruesa de acero inoxidable realizadas por el fabricante al cliente, la Comisión ha considerado que el mercado geográfico relevante es, al menos, el EEE. Los costes de transporte de la chapa gruesa de acero inoxidable son de aproximadamente el 3% del valor del producto incluso en caso de distancias intercontinentales. Los clientes de toda Europa compran regularmente chapa gruesa de acero inoxidable de fábricas situadas en otros Estados de la UE.

Incluso, hay indicios de que el mercado podría ser incluso más amplio que el EEE. Las importaciones de chapa gruesa de acero inoxidable procedentes de países ajenos al EEE, como Sudáfrica, Eslovenia y Corea, han aumentado drásticamente desde 34.000 Tons. a 58.000 Tons. en el periodo de 1997 a 2001 y constituyeron aproximadamente el 25% del consumo total europeo en 2001. Por su parte, AP estima que los suministradores europeos exportaron más de 50.000 Tons. de chapa gruesa de acero inoxidable, es decir, más del 20% del consumo total europeo estimado.

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 analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El mercado europeo de chapa gruesa se caracteriza por una baja tasa de utilización de la capacidad y por el estancado nivel de la demanda.

El consumo total europeo de chapa gruesa de acero inoxidable estimado por el notificante es de aproximadamente 230.000 Tons. Esto representa sólo el 3% de la capacidad total europea estimada de laminado de acero inoxidable en caliente en 2004.

Los contratos para el suministro de chapa gruesa de acero inoxidable a usuarios finales como tanques químicos y plantas de desalinización son normalmente atribuidos por medio de procedimientos de concurso dirigidos por el director del proyecto/ingeniero o por el suministrador de equipamiento de la planta. El éxito en uno de estos concursos o proyectos puede tener un impacto significativo en la cuota de mercado, que puede fluctuar sustancialmente de año en año, por ejemplo, como consecuencia de la atribución de un único proyecto importante.



VI.2.- Estructura de la oferta

Distribución de chapa gruesa de acero inoxidable a través de centros de servicios de chapa

AP dispone de centros de servicios de chapa gruesa en Finlandia, Suecia, Países Bajos, Reino Unido, Italia y Alemania. Tras la presente operación, adquirirá también el de TKN/Krefeld en Krefeld (Alemania).

El notificante ha indicado que ninguno de los centros de servicios de la empresa adquirente AP vende a clientes en España. Con respecto al centro de servicios de chapa adquirido en Krefeld, sus ventas en España suponen una cuota aproximada del [0-5] %.

Ventas directas de chapa gruesa de acero inoxidable

En 2002 las ventas de chapa gruesa de acero inoxidable de AP y de TKN en España fueron, respectivamente de 2.347 y 424 Tons. No obstante, dado que SPAS hace públicos sus estudios con año de retraso, las partes no disponen de datos sobre ventas y cuotas de sus competidores en el año 2002.

Ventas directas en el EEE de chapa gruesa de acero inoxidable en volumen (%)			
	1999	2000	2001
AP *	[25-30]*	[25-30]*	[20-25]*
TKN/Krefeld	[10-15]	[10-15]	[10-15]
Industeel	[25-30]	[20-25]	[25-30]
Acerinox	[10-15]	[10-15]	[10-15]
Columbus (Sudáfrica)	[10-15]	[10-15]	[15-20]
Acroni (Eslovenia)	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Böhler (Austria)	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Dae Kyung (Corea)	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Japón	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Otros	-	-	[0-5]
TOTAL	99,9	99,8	99,9

Fuente: Notificante de SPAS (Special Steel Statistics) y Comext Import Statistics, vía Eurofer.

* Incluye las ventas intragrupo (de AP a sus centros de servicios de chapa).

Ventas directas en España de chapa gruesa de acero inoxidable en volumen (%)			
	1999	2000	2001
AP	[25-30]	[25-30]	[25-30]
TKN/Krefeld	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Industeel	[15-20]	[10-15]	[15-20]
Acerinox	[40-45]	[50-55]	[45-50]
Columbus (Sudáfrica) *	-	-	0,6
Acroni (Eslovenia)	[5-10]	[5-10]	[0-5]
Böhler (Austria)	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Dae Kyung (Corea)	[0-5]	[0-5]	[0-5]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante de SPAS (Special Steel Statistics) y Comext Import Statistics, vía Eurofer.

* COLUMBUS está participado mayoritariamente (en un 64%) por ACERINOX.



Hasta 1999, SPARTAN REDHEUGH en el Reino Unido producía aproximadamente 6.000-10.000 Tons. de chapa gruesa. La fábrica de SPARTAN, puesta en la reserva desde 1999.2000, ha sido adquirida por el productor italiano de chapa al carbono TRAMETAL SpA. Este ha afirmado recientemente que está interesado en recomenzar sus actividades de chapa gruesa cubriendo ambas la chapa de acero al carbono y la de acero inoxidable. TRAMETAL ha afirmado que una inversión de sólo aproximadamente 2 M. Euros le permitiría empezar a producir entre 8.000-10.000 Tons. de chapa gruesa de acero inoxidable.

Las cuotas en el mercado de las ventas directas están sustancialmente influidas por el resultado de los concursos de grandes proyectos y de ello puede derivarse una considerable fluctuación interanual de las cuotas de mercado en los Estados miembros. El notificante cita como ejemplo el descenso de la cuota de mercado de AP en el Reino Unido por encima del 50% entre 1999 y 2000 y alrededor del 50% en Dinamarca entre 1999 y 2001.

VI.3.- Estructura de la demanda

Los clientes de los centros de servicios de chapa llevan a cabo una demanda más estable de chapa gruesa de niveles y tamaños estándar que los clientes que compran directamente de las fábricas de chapa gruesa, dado que sus necesidades para proyectos no son constantes.

Como ya se ha mencionado, los usuarios finales de chapa gruesa suelen ser clientes sofisticados pertenecientes a la industria de la celulosa y papel, la industria química, plantas de desalinización, etc. con un elevado poder de negociación.

VI.4.- Estructura de la distribución

AP es el único suministrador de chapa gruesa en Europa que cuenta con una extensa red integrada de distribución compuesta por seis centros de servicios en Europa integrados verticalmente. AP suministra casi el [25-30]% de su producción total de chapa gruesa a sus centros de servicios de chapa integrados verticalmente. A excepción de un centro de servicios de chapa propiedad de ACERINOX en España, ni INDUSTEEL, ni SALTZGITTER, ni BÖHLER, ni ACRONI ni los productores japoneses y coreanos disponen de una red de centros de servicios de chapa integrados en el EEE. Estos suministradores de chapa gruesa venden sus productos a centros de servicios de chapa independientes, a almacenistas y directamente a clientes finales.

VI.5.- Fijación de precios

El tamaño total del mercado de chapa gruesa de acero inoxidable es muy reducido, de ahí que incluso pequeñas cantidades de producto que se importen al EEE puedan llegar a alterar sustancialmente los niveles de precios de este producto. El notificante considera que esta es la razón del descenso de los precios de chapa gruesa en un 2-3% en los últimos años.

Dada la falta de transparencia en los procedimientos de concurso, las partes no disponen de datos relativos a los niveles de precios de sus competidores. Estiman, no obstante, que no existen diferencias significativas en los niveles de precios de chapa gruesa de acero inoxidable en Europa.



VI.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según informa el notificante, no hay restricciones relevantes de acceso al mercado de chapa gruesa de acero inoxidable debidas a la existencia de derechos de propiedad intelectual ni existen barreras legales de entrada como autorizaciones gubernamentales o de estandarización.

El nivel de penetración de las importaciones es muy alto, especialmente teniendo en cuenta que la industria europea de chapa gruesa padece una significativa sobrecapacidad y que los suministradores europeos exportan volúmenes significativos a países ajenos al EEE.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Según ha indicado el notificante, la empresa adquirente AP pretende con esta operación posicionarse mejor en el negocio de chapa gruesa de acero inoxidable. Para ello, AP realizará inversiones para aumentar su eficiencia y mejorar el nivel de su fábrica de chapa gruesa de acero inoxidable de Degerfors (Suecia) y la adquisición del centro de servicio de chapa de TKN/Krefeld en Krefeld (Alemania) aumentará la capacidad de AP para atender a sus clientes en Alemania.

En lo que se refiere a España, la cuota de mercado conjunta de las partes por las ventas directas sería de alrededor el [25-30]%, continuando en segunda posición tras la empresa española ACERINOX [45-50]%.

El resto de competidores son de carácter significativo: INDUSTEEL, que forma parte del Grupo ARCELOR, la empresa sudafricana COLUMBUS (filial de ACERINOX) y la empresa eslovena ACRONI.

Respecto a competidores potenciales, las importaciones de países ajenos al EEE se han incrementado en aproximadamente un 75% en los pasados 5 años y ahora constituyen un 25% del consumo total europeo. Además, hay varios operadores secundarios en Europa potencialmente influyentes como BÖHLER en Austria, SPARTAN REDHEUG en el Reino Unido, SALZGITTER en Alemania, que podrían influir en los precios incluso a través de sus bajos niveles de ventas.

En conclusión, dada la existencia de clientes sofisticados, de grandes competidores y volúmenes de importaciones en el EEE procedentes de otros países así como del exceso de capacidad productiva del sector, 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, sin que ello exima a las partes de notificar al Servicio de Defensa de la Competencia



cualquier acuerdo que se adopte de prórroga del acuerdo de suministro y del acuerdo de laminado y acabado en el caso de entrar dentro del ámbito de aplicación de la Ley 16/1989.