



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03060

LJ SUPERABRASIVES / GENERAL ELECTRIC

Con fecha 31 de octubre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de LJ SUPERABRASIVES HOLDINGS, Inc., del negocio de productos superabrasivos de GENERAL ELECTRIC COMPANY.

Dicha notificación ha sido realizada por LJ SUPERABRASIVES HOLDINGS, Inc., 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 **1 de diciembre de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

LJ SUPERABRASIVES HOLDINGS, Inc., adquiere el negocio de superabrasivos de GENERAL ELECTRIC ("GES").

La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de fecha 24 de septiembre de 2003 en virtud del cual GENERAL ELECTRIC COMPANY ha acordado vender a LJ SUPERABRASIVES HOLDINGS, Inc., una nueva filial de LITTLEJOHN FUND II LP, todas las acciones del capital suscrito de GE SUPERABRASIVES IRELAND ("GESI") y de GE SUPERABRASIVES EUROPE, filial controlada al 100% por GESI, así como determinados activos de las siguientes entidades: GE SUPERABRASIVES US, Inc.; GE SUPERABRASIVES, Inc.; GE PLASTIC HONG KONG Ltd.; GE PLASTICS Ltd.; GEP SOUTH AMERICA Ltda.; GEP ITALIA SRL; GENERAL ELECTRIC PLASTICS FRANCE; GE POLYMERLAND KOREA Ltd.; GE SOUTH AFRICA Ltd.; y GE SUPERABRASIVES GMBH.

La operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia. Además de a España, se ha notificado a las autoridades de los siguientes países: [...]¹.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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 contrato de compraventa contiene una serie de restricciones accesorias a la operación de concentración que se notifica:

- *No captación de empleados* (Cláusula 5.09 del Contrato de Compraventa): Durante un periodo [no superior a 3 años.....].
- *No competencia* (Cláusula 5.16 del Contrato de Compraventa): Durante un periodo [superior a 3 años.....].
- [...].
- *Confidencialidad* (Cláusula 5.04 Contrato de Compraventa): [...].

Compra de Nitruro de Galio (Cláusula 5.24 del Contrato de Compraventa): [...].

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las restricciones accesorias, salvo el pacto de inhibición de competencia, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

Sin embargo, este SDC considera que el período [superior a 3 años] para el pacto no competencia inicialmente planteado por el notificante va más allá de lo que de forma razonable exige la operación notificada. Este Servicio entiende, por tanto, 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 los 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.

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

IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

IV.1. Adquirente: “LJ SUPERABRASIVES HOLDING, INC” (LJSH)

LJSH es una empresa [...] y está controlada al 100% por LITTLEJOHN FUND II LP, sociedad comanditaria que forma parte del Grupo LITTLEJOHN.

El Grupo LITTLEJOHN es una empresa estadounidense de capital-riesgo que gestiona un grupo de fondos de inversión privados y cuyos participes principales son inversores institucionales de alto nivel, tales como fondos estatales y corporativos, fundaciones e instituciones financieras. La empresa se constituyó en 1996 y en la actualidad gestiona fondos por valor de \$730 millones.

El [...] posee la mayoría del capital suscrito de LITTLEJOHN ASSOCIATES, LLC y LITTLEJOHN ASSOCIATES II, LLC.

LITTLEJOHN ASSOCIATES, LLC es a su vez socio mayoritario de LITTLEJOHN PARTNERS I, L.P., LITTLEJOHN PARTNERS II, L.P, LITTLEJOHN PARTNERS III, L.P. y LITTLEJOHN PARTNERS IV, L.P. Estas cuatro sociedades forman parte del programa de inversiones conocido como “Littlejohn Fund I” y estas sociedades poseen la cartera de empresas (i) KEYSTONE AUTOMOTIVE OPERATIONS² (distribución de recambios de automoción), (ii) PERFECT FIT INDUSTRIES (productos textiles de corta duración para el hogar), (iii) DURAKON INDUSTRIES (accesorios para vehículos, tales como tapizados para grúas y otros elementos de carga), (v) JERR-DAN (pequeñas grúas para su uso en la industria de recuperación de vehículos).

LITTLEJOHN ASSOCIATES II, LLC., es a su vez el socio mayoritario de LITTLEJOHN FUND II LP, que además del capital de la empresa adquirente posee la mayoría del capital suscrito de (i) PAMECO, que se encuentra en proceso de liquidación, (ii) ELIOKEM (productos químicos especiales), (iii) PSC SCANNING, INC (desarrollo de productos de escaneado basados en códigos de barras) y (iv) UNIVERSAL LIGHTING TECHNOLOGIES (lastres electrónicos para alumbrado).

El [...], también posee la mayor parte de LITTLEJOHN & Co, LLC empresa de gestión implicada en la gestión de las inversiones del grupo LITTLEJOHN.

El [...] no posee ninguna participación de control, ni directa ni indirectamente en ningún otro negocio. El Grupo no posee ninguna inversión en el negocio de abrasivos convencionales ni en el de superabrasivos.

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

Volumen de ventas de LJ SUPERABRASIVES HOLDING, INC. (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

² Esta sociedad ha sido vendida en fecha 30 de octubre de 2003, por lo que ya no forma parte de las inversiones de LITTLEJOHN.

IV.2. Adquirida: “EL NEGOCIO DE SUPERABRASIVOS DE GENERAL ELECTRIC” (GES)

Consiste en una unidad de negocio totalmente controlada por GENERAL ELECTRIC, que fabrica y distribuye productos superabrasivos utilizados para aplicaciones de cortado, molido, procesado, perforado y pulido de materiales para muy diversas industrias, entre las que se encuentran la industria aeroespacial, de cortado de piedra, automoción, construcción, electrónica, cristalería, de explotación de recursos naturales y maderera. Recientemente, GENERAL ELECTRIC ha iniciado un proceso de tratamiento de diamantes decolorados por un proceso de elevadas temperaturas que mejoran su apariencia.

GENERAL ELECTRIC es una sociedad anónima que cotiza en la bolsa de Nueva York, la bolsa de Boston y la de Londres. Sus acciones se negocian libremente y están en manos de un accionariado muy disperso.

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

Volumen de ventas de GES (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La empresa adquirente y la adquirida no están presentes en las mismas actividades: LJSH es un comprador exclusivamente financiero, mientras que GES desarrolla su actividad en el segmento de los productos superabrasivos. Por tanto no existe solapamiento entre las partes. En atención a la actividad de la empresa adquirida en la presente operación, el sector económico potencialmente afectado por la misma es el de los materiales para usos abrasivos, más concretamente los denominados superabrasivos o diamantes industriales.

GES produce productos superabrasivos de diamantes artificiales y nitrato bórico cúbico utilizados en el procesado de metales, piedra, hormigón, explotación de recursos naturales, vidrio, procesado de madera, y en la industria electrónica. Dichos productos representan una relativa pequeña porción del coste total para el usuario final para su actividad. Concretamente la notificante indica que los principales productos superabrasivos de GES son: *Gama de Diamantes MBS 900/Gama de Diamantes Recubiertos MBS 900, Diamantes RVG, Diamante MBG, Borazon NBC (nitrato bórico cúbico), Polvos Micronizados (de diamante y de NBC) y Productos Policristalinos.*

Además de los productos superabrasivos mencionados, GES ha iniciado recientemente actividades en una parte del proceso de pulido de diamantes. GES devuelve la traslucidez a diamantes coloreados aplicándoles un proceso de presión y temperaturas extremas que dan como resultado diamantes incoloros, produciendo cambios permanentes que les añaden valor. Estos diamantes se posicionan en la parte alta del segmento de diamantes y presentan una muy

reducida fracción de las ventas anuales de diamantes como piedras preciosas (*Diamante Bellataire*). GES solo desarrolla uno de los pasos en el proceso de corte y pulido de diamantes para convertir los diamantes imperfectos en otros de mayor valor. La notificante indica que en el Caso DE BEERS/LVMH³ La Comisión determinó que la producción de diamantes es parte de un segmento más amplio de la producción y venta de diamantes pulidos. Por ello, la notificante considera que lleva a cabo sólo una pequeña parte de todo el proceso productivo y, por tanto, su presencia no es significativa.

Existe un mercado global de materias primas para la industria de abrasivos que incluye minerales tales como el diamante sintético, el nitruro de boro cúbico, el óxido de aluminio blanco o marrón, la alúmina electrofundida, el óxido de aluminio y circonio, el óxido de aluminio de gel sembrado y el carburo de silicio⁴.

Se consideran materiales abrasivos aquellos que, debido a su particular dureza, pueden ser utilizados en herramientas industriales para afilar, cortar, moler, taladrar o pulir otros materiales más blandos. El proceso de abrasión podría definirse como la acción o fricción de un material duro y afilado sobre la superficie de un material más blando produciendo un efecto de desgaste esencialmente en este último.

Cada tipo de material abrasivo se caracteriza por distintas propiedades en cuanto a su dureza, tenacidad (capacidad de fracturarse), inercia química, conductividad térmica y geometría de sus filos. A título de ejemplo, en el Caso IV/M.774, la Comisión Europea llegó a la conclusión de que el SiC (carburo de silicio) para usos abrasivos constituía un mercado diferenciado del de otros materiales abrasivos.

La resistencia a la abrasión es directamente proporcional a la dureza de los materiales utilizados al efecto y el índice de resistencia de los diamantes naturales industriales es significativamente superior al de los demás minerales conocidos. No obstante, atendiendo a sus características, se podría considerar que los diamantes naturales industriales, los diamantes sintéticos, compuestos diamantados y el CBN, materiales conocidos por la industria como “materiales superabrasivos”, podría constituir en sí mismo un mercado relevante separado del mercado de los otros materiales abrasivos menos resistentes. Los superabrasivos presentan mayor eficacia en el corte de sección en materiales que presentan alta dureza, mayor durabilidad y mantención del perfil de la herramienta, costo operacional más bajo y mayor productividad.

A dicha conclusión llegó el SDC en el Expediente N-193 DRUKKER/EZI-DIAROC (CEA y DIAROP), tras la descripción que el notificante hizo de los distintos materiales superabrasivos:

Los diamantes naturales están compuestos de carbono puro cristalino creado en el subsuelo hace millones de años, originándose a través de un proceso caracterizado por altas temperaturas (1.100 y 1.300 °C) y por efecto de las elevadas presiones.

El diamante está considerado como el mineral más duro que se conoce. Además de su grado de dureza y resistencia, presenta otras características físicas. Por ejemplo, es el mineral menos compresivo que se conoce, es excelente como conductor térmico (con una expansión térmica extremadamente baja), y químicamente inerte a muchos ácidos y alcaloides.

Los diamantes pueden clasificarse en dos grandes categorías: diamantes que pueden ser tallados por la industria joyera (conocidos como “gemas”) y diamantes industriales. La mayoría de los diamantes naturales extraídos son vendidos como gemas para la industria de la joyería. Sin

³ Caso N° COMP/M.2333 – DE BEERS/LVMH (Decisión de la Comisión d 25 de julio de 2001).

⁴Relación extraída de la Decisión de la Comisión de 4 de diciembre de 1996, por la que se declaró incompatible la concentración SAINT-GOBAIN/WACKER-CHEMIE/NOM (Caso IV/M.774).

embargo, los diamantes naturales que, debido a su inferior calidad o a las características de su color, no pueden ser pulidos por no ser este proceso económicamente rentable, se destinan a usos industriales.

Los diamantes sintéticos tienen la misma composición química que los diamantes naturales pero, a diferencia de éstos, han sido creados artificialmente. El primer diamante sintético se obtuvo en los laboratorios de GENERAL ELECTRIC a mediados de los años 50, mediante un proceso químico denominado Síntesis de Alta Presión- Alta Temperatura (*High Pressure High Temperature Síntesis-HP-HT*). Los cristales de diamante producidos por este método presentan demasiados defectos para ser utilizados como gemas. Sin embargo, son extremadamente útiles como puntas en las brocas de las máquinas taladradoras, o como piezas de desgaste en herramientas de corte.

Los compuestos diamantados son fabricados mediante la sintetización de partículas de diamante a altas presiones y temperaturas en presencia de un catalizador metálico. El diamante proporciona dureza, resistencia a la abrasión y conductividad térmica, mientras que el catalizador ayuda a mantener la temperatura de corte para facilitar la acción de la pieza de diamante sobre la superficie de corte.

Los fabricantes de diamantes industriales también fabrican materiales abrasivos de nitruro de boro cúbico (NBC). El NBC es el material más duro que se conoce después del diamante. Aunque los materiales con NBC tienen características técnicas ligeramente diferentes a los diamantes naturales o sintéticos y a los componentes diamantados, tanto unos como otros pueden ser utilizados en aplicaciones similares.

Desde el punto de vista del consumidor, los materiales superabrasivos poseen usos comunes. Ello se debe a que la gama de los diamantes industriales se extiende a lo largo de un espectro en el que se producen solapamientos entre los diferentes tipos de diamantes industriales, lo que indicaría que forman parte de un mismo mercado. En este sentido, si bien es cierto que las partículas de diamante más pequeñas no compiten con las partículas o gránulos de diamantes de mayor tamaño, que son los que se utilizan para fabricar muelas para herramientas de corte o para herramientas de sierra, lo cierto es que todos los diamantes industriales tienen las mismas propiedades físicas, es decir, todos son materiales altamente abrasivos.

Los fabricantes de herramientas suelen solicitar diferentes diamantes industriales, por lo que la mayoría de fabricantes disponen de una amplia gama de diamantes industriales para hacer frente a la demanda de sus clientes, que es presentada al usuario final mediante catálogo, por el propio fabricante, por su distribuidor o agente.

En definitiva, aunque las diferentes partículas de diamantes pueden ser utilizadas para aplicaciones diferentes, se puede concluir que todos los superabrasivos tienen un alto grado de sustituibilidad tanto desde el punto de vista de la oferta como desde el punto de vista de la demanda.

Sin embargo, en la presente operación, al no existir solapamiento entre la actividad de las partes y no modificar la operación la estructura del mercado, no parece necesario cerrar la definición del mercado.

V. 2. Mercado geográfico

En relación con los superabrasivos, hay que tener en cuenta la homogeneidad de los productos, la localización global tanto de proveedores como de productores y la menor

importancia de los costes de transporte. Por ello, la notificante considera que el mercado de los superabrasivos es un mercado global.

Esta valoración se encuentra en sintonía con el precedente nacional, Expediente N-193 DRUKKER/EZI-DIAROC (CEA y DIAROP), en el que sin cerrar la definición geográfica del mercado se indica que sería como mínimo Europeo.

En el caso concreto que nos ocupa, puede dejarse abierta la definición exacta del mismo ya que la operación no será susceptible de obstaculizar el mantenimiento de la competencia en el mercado español.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, se analizarán los efectos de esta operación en el territorio nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

El tamaño del mercado nacional y mundial en los tres últimos ejercicios de los productos superabrasivos/diamantes industriales es el siguiente:

TAMAÑO DEL MERCADO DE SUPERABRASIVOS (Millones de euros)			
	2000	2001	2002
MERCADO GLOBAL	[...]	[...]	[...]
MERCADO NACIONAL	[...]	[...]	[...]

Fuente: notificación

El consumo mundial y europeo de diamantes industriales experimentó un crecimiento muy significativo desde finales de la II Guerra Mundial hasta prácticamente los años 90⁵. El crecimiento anual de este mercado a nivel mundial se situó en torno al 10% entre los años 1970 y 1990. Desde entonces, el mercado inició, en general, una fase de crecimiento moderado o estancamiento. El consumo de diamantes industriales en España también se ha incrementado a lo largo de los años, aunque recientemente la estructura ha pasado de una fase de expansión a una de relativo estancamiento e incluso reducción.

VI.2. Estructura de la oferta

El siguiente cuadro muestra la estructura del mercado español de superabrasivos o diamantes industriales en los últimos tres años.

MERCADO NACIONAL DE SUPERABRASIVOS/DIAMANTES INDUSTRIALES			
EMPRESA	CUOTAS DE MERCADO EN VALOR		
	2000	2001	2002
GES	[45-55]%	[60-70]%	[60-70]%
DE BEERS	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
ILJIN	[10-20]%	[5-15]%	[0-10]%
US SYNTHETIC	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SUMITOMO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación, basadas en estimaciones de GES.

⁵ Expediente del Servicio N-193 DRUKKER/EZI-DIAROC (CEA-DIAROP).

Según estimaciones de DE BEERS, en el año 2000 la cuota de mercado de GENERAL ELECTRIC era de [25-35]%, mientras que la propia era de [35-45]%⁶. Existe, por tanto, una diferencia significativa en las cuotas estimadas por una u otra empresa que, no obstante, no tiene relevancia a efectos del análisis de esta operación.

Dado que la dimensión geográfica del mercado es superior la nacional se ofrece a continuación la información que corresponde al mercado global de superabrasivos en 2002, situación que no ha variado en los tres últimos años: GES [25-35]%, DE BEERS [20-30]%, ILJIN [5-15]%, US SYNTHETIC [0-10]%, SUMITOMO [0-10]% y OTROS [15-25]%⁷.

Los principales competidores de GES son:

- DE BEERS es el operador mundial dominante en la exploración, extracción, y suministro de diamantes en bruto.
- ILJIN ELECTRIC CORPORATION LTD: Es una multinacional surcoreana fundada en 1982, cuyo principal accionista es JIN DIAMOND CO. LTD.

VI.3. Estructura de la demanda. Distribución, precios y otras condiciones comerciales.

La demanda del mercado está integrada fundamentalmente [...].

A lo largo de las últimas décadas, se ha experimentado una continua tendencia bajista de los precios, con una reducción anual en torno al 5-10%. Este descenso de los precios se debe a la reducción de los costes imputables a eficiencias en procesos productivos y en órdenes de gran volumen. Los precios se negocian individualmente con los consumidores. [...]. El precio en la actualidad se constituye como uno de los principales parámetros de competencia y no tanto la continuidad en el suministro, la calidad del producto o los servicios que la empresa suministradora pueda ofrecer.

La determinación del precio es complicada ya que dependerá del diamante industrial suministrado y de la aplicación para la que se haya destinado. No obstante, se estima que los precios de los diamantes industriales no varían significativamente de un país a otro, por lo que los clientes españoles pueden recibir suministros de empresas situadas en terceros países europeos. Incluso se observa una tendencia creciente en el mercado a adquirirlos de empresas establecidas en países no europeos, especialmente en China, para posteriormente revender los productos en Europa.

Las ventas de diamantes industriales pueden realizarse directamente a los clientes, sin necesidad de establecer una red de distribución o recurrir a los servicios de intermediación de una red de agentes. GES distribuye [...].

VI.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Aunque la parte notificante no tiene conocimiento de la existencia de nuevos entrantes en el mercado de los superabrasivos en los tres últimos años, GES considera que existe un crecimiento futuro para determinadas aplicaciones en que el uso de superabrasivos puede aumentar la productividad, reducir los costes globales y mejorar la calidad, lo que podría implicar la entrada de nuevos competidores o el crecimiento de los agentes más pequeños para cubrir el incremento de la demanda previsto.

⁶ Datos del Servicio contenidos en el Expediente N-193 DRUKKER/EZI-DIAROC (CEA-DIAROP).

⁷ Fuente: Notificación, basadas en estimaciones de GES

No existen barreras de entrada a la importación de productos superabrasivos; además se ha producido una armonización a nivel internacional desde que GES y sus competidores se acreditaron para obtener el certificado ISO 9000. Tampoco existen barreras en cuanto a la distribución de los productos. Sin embargo, el mercado de la producción de diamantes industriales o superabrasivos requiere una alta tecnología así como elevadas inversiones que puede dificultar el acceso al mercado.

Las inversiones en investigación y desarrollo son una parte importante del negocio y se centran en la mejora de la calidad de los mismos y en la búsqueda de nuevas aplicaciones. No obstante, los gastos de GES en I+D representan aproximadamente el [...] de su volumen de facturación.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por parte del Grupo LITTLEJOHN, a través de su filial LJ SUPERABRASIVES HOLDINGS, Inc., del negocio de productos superabrasivos de GENERAL ELECTRIC COMPANY.

La adquirente es una empresa de capital-riesgo que gestiona fondos de inversión que no están activos ni directa ni indirectamente en ningún mercado horizontal o verticalmente relacionado con aquellos en que opera el negocio adquirido. Por tanto, únicamente reemplaza a GES con una cuota de aproximadamente el **[60-70]%** en el mercado nacional de los productos superabrasivos.

Los principales operadores en este mercado son multinacionales que compiten en una base global. Junto a los principales competidores de GES, DE BEERS e ILJIN, existen un gran número de productores de tamaño medio, así como un elevado número de pequeños productores rusos y chinos que ejercen competencia en el mercado. Las barreras más significativas que presenta este mercado son las derivadas de la inversión y los gastos en I+D.

Se debe considerar que la operación es una operación eminentemente financiera y que por tanto no producirá efectos anticompetitivos.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones 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 o a las autoridades comunitarias el acuerdo de no competencia recogido en el apartado II de este informe en el caso de entrar dentro del ámbito de aplicación de la normativa nacional o comunitaria.