



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N-04024 CATERPILLAR / TURBOMACH

Con fecha 21 de abril de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa CATERPILLAR OVERSEAS, S.A. (en adelante CATERPILLAR) del 100% de las acciones de TURBOMACH, S.A. (en adelante TMS) y del 100% de los activos de TURBOMACH GMBH (en adelante TMG).

Dicha notificación ha sido realizada por CATERPILLAR 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 **21 de mayo de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

El 26 de febrero de 2004, CATERPILLAR, el Grupo TURBOMACH (perteneciente al grupo BABCOCK BORSIG, actualmente en suspensión de pagos) y el administrador del procedimiento concursal al que está sometido BABCOCK BORSIG GMBH suscribieron un Contrato de Compraventa. Mediante el mismo, se acordaba la adquisición por parte de CATERPILLAR del 100% de las participaciones de BORSIG ENERGY GMBH (en adelante, BEG) en TURBOMACH, S.A. (en adelante, TMS) y del 100% de los activos de TURBOMACH GMBH (en adelante, TMG).



[...]

Por último, CATERPILLAR INC., matriz del Grupo CATERPILLAR, pretende adquirir a través de MAGNET (filial de CATERPILLAR) todos los restantes activos de TMG, en particular, los activos intangibles y tangibles, activos financieros, inventarios, créditos, garantías y trabajadores.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Italia, Turquía, Alemania (autorizada el 16.4.2004), Francia y España.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

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

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia en la que los vendedores se comprometen a que durante un periodo [no superior a tres años] a partir de la fecha de cierre, ni ellos ni ninguna de sus filiales, se dedicarán a ningún negocio que compita directamente con el Negocio vendido.

### **II.2. Cláusula de no captación**

Igualmente, cada uno de los vendedores acuerda que [...]

### **II.3. Valoración**

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.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), en consideración de este Servicio, el contenido y duración de las cláusulas restrictivas mencionadas no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no siendo 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.

## **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 PARTÍCIPES

##### IV.1. Adquirente: “CATERPILLAR OVERSEAS, S.A.” (COSA)

CATERPILLAR es una sociedad filial al 100% de CATERPILLAR, INC., matriz de un grupo multinacional con sede central en EE.UU. dedicado a la construcción, transporte, minería, ingeniería forestal, energía, logística, electrónica y generación de energía eléctrica.

El Grupo participa en el sector de turbinas de gas industriales a través de su filial al 100% SOLAR TURBINES, INC. (SOLAR) y las filiales de esta última. SOLAR diseña y fabrica turbinas de gas industriales, compresores de gas y engranajes. Las turbinas de gas industriales de SOLAR tienen muchas aplicaciones: generación de energía, petróleo y gas, entre otras.

La facturación del Grupo CATERPILLAR en los tres últimos ejercicios económicos<sup>1</sup>, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo CATERPILLAR (Millones Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	22.800	21.300	20.120
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

##### IV.2 Adquiridas: TURBOMACH, S.A. (TMS) y TURBOMACH GMBH (TMG)

La actividad principal de estas empresas es la de “empaquetador”<sup>2</sup> de los motores de turbinas de gas fabricados por SOLAR, filial de CATERPILLAR. Aunque los motores de SOLAR se empaquetan para su uso en diferentes ámbitos, las empresas adquiridas TMS y TMG, sólo operan en los relacionados con la generación eléctrica.

Ha de tenerse en cuenta que todas las actividades de producción y montaje (es decir, empaquetado de turbinas), así como la venta de los paquetes finales, es asumida por TMS, mientras que las filiales TURBOMACH en Italia, España, Francia y Turquía sirven principalmente

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

<sup>2</sup> La actividad de “empaquetado” que realizan TMS y TMG consiste en la adquisición de motores de SOLAR para su montaje formando un sistema completo de turbinas que incorpora a dichos motores los generadores eléctricos y una serie de componentes y materiales adquiridos a terceros. Posteriormente TMS y TMG venden los paquetes a los clientes finales bajo la marca TURBOMACH.

como base de apoyo para los servicios relativos a dichos productos así como asistencia en la distribución.

TMS y TMG han ganado un protagonismo creciente como distribuidores de las turbinas de gas de [...]. En 1999 TMS y TMG adquirieron el negocio de turbinas de gas de MAN por lo que desde entonces [...].

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

Volumen de ventas de TMS y TMG (Millones Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El Grupo adquirente, a través de SOLAR, diseña, produce y vende turbinas de gas con una potencia de 1-15 MW y compresores y engranajes para las mismas que son posteriormente transferidos a TURBOMACH para su empaquetado y posterior reventa a los clientes finales como paquetes de turbinas de gas para la generación de energía eléctrica.

La presente operación consiste, por tanto, en la integración vertical de un productor con [...] en Europa. La venta de las turbinas fabricadas por SOLAR representa el [...] de la facturación de [...].

SOLAR, al igual que cualquier otro fabricante de este producto, puede elegir entre incorporar a las turbinas que fabrica otros equipos comprados a terceros (generadores eléctricos y varios sistemas auxiliares) y venderlos directamente a clientes finales como paquetes completos de turbinas de gas, o venderlos a empaquetadores. De hecho, como ya se ha mencionado, en la actualidad SOLAR tiene [...], que operan como empaquetadores.

Los nexos existentes entre fabricantes y empaquetadores son el resultado de una estrecha y necesaria cooperación técnica; el fabricante está frecuentemente involucrado en el proceso de diseño del “paquete” y continuamente proporciona información confidencial al empaquetador, como la relativa al control y ajustes de las turbinas. La cooperación es importante al objeto de asegurar que el paquete está configurado de forma que se adapte a la turbina del fabricante.

Los empaquetadores normalmente no operan con productos competidores realizados por más de un fabricante debido al intercambio de información confidencial técnica y a que empaquetar productos competidores incrementa considerablemente los gastos de inversión pues ello obliga a adquirir y renovar constantemente el necesario know-how relativo al empaquetado, no sólo para una sino para dos o incluso más líneas de productos.

Las turbinas son máquinas rotativas que se clasifican en tres grandes grupos:

- Turbinas hidráulicas, que son las más antiguas, usan el agua como fluido de trabajo.
- Turbinas de vapor, cuyo fluido de trabajo es el vapor de agua.
- Turbinas de gas, que son las más actuales. Se diferencian de las anteriores en el sentido de que la combustión se realiza dentro de la máquina. Su fluido de trabajo son los gases de combustión.

Las turbinas de gas pueden operar como sistemas abiertos o cerrados. Para el ciclo abierto los elementos principales son: turbina de gas, compresor, y cámara de combustión. Para el ciclo cerrado estos elementos son: turbina y dos intercambiadores de calor. El ciclo abierto es el más común.

Las turbinas pueden ser de muy variadas potencias según las aplicaciones. Existen varios precedentes en los que la Comisión Europea ha analizado el mercado de turbinas de gas, aunque la definición exacta se ha dejado siempre abierta. La Comisión ha diferenciado dos sub-mercados dentro del mercado de venta de turbinas de gas, basándose en la potencia<sup>3</sup>:

- a) Turbinas de gas industriales de baja potencia (con una potencia inferior a 10-13 MW) y
- b) Turbinas de gas industriales de alta potencia (con una potencia superior a los 10-13 MW).

Sin embargo, el notificante considera que dicha segmentación carece de sentido porque en la práctica y en circunstancias normales, las pequeñas turbinas de gas (1-15 MW) compiten de forma efectiva con las grandes (de hasta 60 MW). En concreto, las soluciones “multi-unidad” o modulares ofrecen una flexibilidad que resulta ventajosa cuando los clientes tienen necesidades diversas de potencia (por ejemplo, instalaciones de calefacción regionales con cargas estacionales), o cuando la planta va a trabajar normalmente a media carga, ya que como una única unidad operaría en condiciones que no son las óptimas. Asimismo, un cliente que use dos o más pequeñas turbinas en lugar de una grande tiene una ventaja consistente en su disponibilidad y fiabilidad, ya que será capaz de llevar a cabo el mantenimiento de una turbina mientras que la otra permanece operativa.

De hecho, si bien SOLAR [...] en licitaciones de unidades múltiples al objeto de satisfacer una potencia de planta más elevada.

En el presente caso, no es preciso realizar una definición excluyente del mercado de producto. En el informe se analizará el mercado de la fabricación y venta de turbinas de gas con una potencia entre 1-60 MW y el más estrecho de pequeñas turbinas industriales de gas hasta 15 MW de potencia, donde están presentes las empresas afectadas.

<sup>3</sup> Caso IV/M.440 GE/NUOVO PIGNONE; Caso IV/m.1440 GE/ALSTOM; Caso IV/M.1484 ALSTOM/ABB y Caso COMP/M.3148 SIEMENS/ALSTOM GAS AND STEAM TURBINES



## V. 2. Mercado geográfico

Las partes consideran, al igual que ha reconocido la Comisión en sus distintas decisiones, que la dimensión geográfica del mercado afectado por la operación comprende, al menos, el territorio de la UE. El actual modelo de compras y corriente de negocios apoya tal conclusión. Asimismo, las características básicas de la demanda de turbinas de gas industriales no difieren de forma material entre los Estados miembros.

Los principales operadores ganan licitaciones en todo el mundo con independencia de la localización del cliente. Así, se ha producido una notable convergencia de los precios de las turbinas de gas a nivel global. Además, los costes de transporte no son significativos (alrededor del [0-10%] del coste total).

La investigación de la Comisión señalaba que si bien algunos clientes consideraban el mercado de carácter global, otros destacaban tres zonas geográficas: EEE, América y el resto del mundo. Al parecer, tanto en América como en Europa se preferían suministradores de la zona mientras que en el resto del mundo competían tanto europeos como americanos o japoneses. La causa parecía residir en la desconfianza de los clientes europeos de obtener un servicio técnico rápido para estos productos por parte de los suministradores no europeos.

De cualquier forma, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, interesará analizar los efectos de esta operación en España.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1.- Características y evolución

El mercado de las turbinas industriales de gas se caracteriza por su reducido volumen. Esto es debido a los altos costes y el carácter limitado de la oportunidad de realizar proyectos.

Según datos del notificante, las ventas en el mercado de turbinas de gas de potencia entre 1 a 60 MW han ido disminuyendo en España y en el resto de países. Por el contrario, en el segmento de 1 a 15 MW se ha producido un ascenso en España de en torno al 36%. De hecho, en 2003 solamente se han vendido turbinas con dicho rango de potencia.

Se trata de un mercado de licitación en el que las cuotas de mercado de los operadores varían notablemente de un año a otro. La cuota de las empresas adquiridas alcanzó en España en las turbinas de baja potencia el [40-50%] en 2001 mientras que en 2003 fue del [70-80%].

### VI.2.- Estructura de la oferta

Los fabricantes originales de turbinas de gas industriales nombran a las empresas autorizadas para ensamblar y revender sus turbinas de gas a través de un proceso de “designación autorizada” y de acuerdos para el otorgamiento de licencias. La estructura del mercado es tal que todos los competidores de SOLAR están, tanto estructural como contractualmente verticalmente integrados. En el Cuadro 1 se indican los productores de turbinas



de gas que empaquetan y venden sus motores tanto ellos mismos, o a través de sus filiales y en el Cuadro 2 los contratos a largo plazo con empaquetadores:

FABRICANTES DE TURBINAS DE GAS INTEGRADOS VERTICALMENTE ACTIVOS EN EUROPA
General Electric (desde la adquisición de Nuovo Pignone en 1999)
Siemens (desde la adquisición del negocio de turbinas de alta y baja potencia Alstom en 2003)
Mitsubishi
Hitachi
Rolls Royce (>15 MW)
Kawasaki

Fuente: Notificación

[...]

Los fabricantes de turbinas de gas mencionados son todos ellos de elevada capacidad tanto técnica como económica. Además, se han producido en los últimos diez años varias concentraciones entre ellos<sup>4</sup> que han sido autorizadas por la Comisión Europea.

GENERAL ELECTRIC (GE) es una compañía dedicada a la fabricación de diferentes productos, desde motores para la industria aeronáutica y la generación de energía hasta servicios financieros, programación televisiva y plásticos. Opera en más de 100 países y cuenta con más de 315.000 empleados en todo el mundo. Ofrece una amplia gama de turbinas de gas que varían entre 5 y 480 MW. En 1994 GE adquirió el control de NUOVO PIGNONE y en 1999 el negocio de turbinas de elevada potencia de ALSTOM (quedando solamente en manos de ABB-ALSTOM las turbinas de vapor y las de gas de elevada potencia con aplicaciones diferentes a las que vendió a GE).

SIEMENS suministra turbinas de gas en varios tipos de paquetes con potencias de turbina que varían entre 67 MW a 265 MW y tras la adquisición de ALSTOM GAS TURBINES, con turbinas de gas que oscilan entre 5 MW y 45 MW.

MITSUBISHI se compone de compañías independientes que utilizan su tecnología acumulada y otras fuerzas competitivas para perseguir el crecimiento bajo diferentes modelos de negocio separados. Estas compañías son líderes de la industria japonesa en muchos sectores, incluido el transporte marítimo, fabricación de aviones y barcos, ingeniería nuclear, satélites, cristal, industria petroquímica, cerveza, etc. Comenzó la investigación en turbinas de gas en 1969. Actualmente fabrica turbinas de gas de elevada potencia entre 30 y 300 MW.

ROLLS-ROYCE opera en cuatro mercados: aeroespacial civil, aeroespacial de defensa, marina y energía). Actualmente tiene un total de 54.000 turbinas de gas en servicio en todo el mundo. Incluye la actividad de su filial ALLISON GAS TURBINES.

El notificante indica que debido a que se trata de un mercado de licitación abierta, no le es posible proporcionar estimaciones precisas relativas a la posición de sus competidores en el mercado. No obstante, la Comisión Europea estimaba en el caso COMP/M.3148 SIEMENS/ALSTOM GAS AND STEAM TURBINES (10/7/2003) que en el EEE y referido a las



turbinas de gas de pequeña potencia, TURBOMACH/SOLAR alcanzaba una cuota del 45%-55%, GE del 10% al 20%, SIEMENS/ALSTOM del 10% al 20% y CENTRAX (ALLISON TURBINES) del 5% al 15%.

En lo referente al mercado español, el notificante considera que sus principales competidores incluyen a GE y ROLLS-ROYCE (ALLISON TURBINES).

Las cuotas facilitadas por el notificante para 2003 son las siguientes:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TURBINAS DE GAS CON POTENCIA 1-60 MW EN 2003										
Ambito	SOLAR		EMPRESAS ADQUIRIDAS		COMBINADA		COMPETIDORES		TOTAL	
	M. Euros	%	M. Euros	%	M. Euros	%	M. Euros	%	M. Euros	%
Mundo	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[70-80]	[...]	100
Europa	[...]	0	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[80-90]	[...]	100
España	[...]	0	[...]	[70-80]	[...]	[70-80]	[...]	[20-30]	[...]	100

Fuente: Notificación

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TURBINAS DE GAS CON POTENCIA 1-15 MW EN 2003										
Ambito	SOLAR		EMPRESAS ADQUIRIDAS		COMBINADA		COMPETIDORES		TOTAL	
	M. Euros	%	M. Euros	%	M. Euros	%	M. Euros	%	M. Euros	%
Mundo	[...]	[30-40]	[...]	[10-20]	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]	[...]	100
Europa	[...]	0	[...]	[60-70]	[...]	[60-70]	[...]	[30-40]	[...]	100
España	[...]	0	[...]	[70-80]	[...]	[70-80]	[...]	[20-30]	[...]	100

Fuente: Notificación

### VI.3.- Estructura de la demanda y distribución

Los clientes compran turbinas de gas por medio de licitaciones. Realizan propuestas al menos a tres fabricantes y la información sobre el número e identidad de los otros contendientes se mantiene confidencial. Debido a que suele haber diferentes etapas en el procedimiento, que implican detalladas especificaciones técnicas, el proceso puede llevar de unos meses a más de un año. Los clientes finales de turbinas de gas industriales para aplicaciones eléctricas son importantes usuarios industriales (fábricas de papel, plantas químicas, textiles, plantas de cerámica, etc.) así como plantas de calefacción regionales y refinerías, o incluso productores de electricidad, hospitales y universidades.





De hecho, los compradores de turbinas de gas normalmente suelen ser grandes y sofisticadas industrias con un gran poder y unidades centralizadas de compra. Entre los clientes de las empresas adquiridas destacan, entre otros, [...] y [...].

Como se ha señalado, los fabricantes de turbinas venden el producto bien ellas mismas o a través de distribuidores autorizados como las empresas adquiridas.

#### **VI.4.- Fijación de precios**

De acuerdo con la notificante, los precios de las turbinas de gas en la UE son más competitivos debido a la existencia de licitaciones. No obstante, los precios aplicados por las empresas adquiridas no varían sustancialmente de aquellos aplicados por el resto de la industria.

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

De acuerdo con la notificación, no existen en el sector barreras especiales de carácter arancelario o administrativo, ni restricciones significativas respecto de los factores de producción. Tampoco existen dificultades para el acceso o creación de redes de distribución o transporte de los productos.

Sin embargo, la investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión Europea, en el caso referido SIEMENS/ALSTOM, dio como conclusión que aparte de la tecnología y de las importantes inversiones necesarias para la fabricación de estos productos, los nuevos operadores necesitan adquirir una amplia base de clientes (en lo que se suele tardar por lo menos cinco años) y contar con una eficaz red de distribución que preste asimismo servicios post-venta.

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

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

La presente operación supone una integración vertical en tanto en cuanto el adquirente, CATERPILLAR, fabricante de turbinas de gas a través de su filial SOLAR, adquirirá a las dos empresas que hasta ahora operaban como únicos empaquetadores de sus turbinas en Europa. En efecto, SOLAR sólo distribuye sus turbinas de gas en la UE a través de las empresas adquiridas, mientras que la práctica totalidad de las actividades de éstas están restringidas al empaquetado y distribución de las turbinas fabricadas por SOLAR.

Dicha integración vertical supone el refuerzo de la posición de mercado del Grupo CATERPILLAR, al internalizar un proceso que hasta ahora se basaba en la relación contractual a largo plazo existente entre el productor y su distribuidor, pasando a controlar directamente una importante cuota en España en estos mercados (77%).

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

Debido a que el mercado de turbinas de gas es de licitación, resulta fundamental para la valoración de la presente operación la comprobación de la existencia de suficientes competidores.



En este sentido, el mercado de venta de turbinas de gas se caracteriza por la presencia de importantes competidores que fabrican este producto fuera del territorio español para clientes localizados en España y que constituyen auténticas fuentes alternativas de suministro.

Según destacó la Comisión en el caso referido SIEMENS/ALSTOM, los clientes prefieren recibir ofertas de suministradores que ofrezcan una amplia gama de equipos de generación de energía, es decir, desde turbinas pequeñas de gas hasta grandes turbinas de vapor para operaciones de ciclo combinado. Sin embargo, solamente unos pocos fabricantes pueden hacerlo. SOLAR únicamente fabrica turbinas de gas de tamaño pequeño y en cambio, competidores como SIEMENS, GE y ROLLS-ROYCE están presentes en todos los segmentos.

Cabe señalar que todos los fabricantes importantes de turbinas de gas presentes en Europa (ROLLS ROYCE, GE, ALSTOM, MITSUBISHI, HITACHI, etc.) están ya integrados verticalmente y realizan tanto la labor de fabricación del primer producto como la de posterior empaquetado y venta del producto completo al cliente final.

Aunque las elevadas inversiones y la necesidad de contar con una buena red de servicios postventa pueden dificultar la entrada de nuevos operadores, es preciso considerar que en el ámbito europeo ya hay importantes operadores en este mercado y otros conexos que podrían concurrir en los procesos de licitación.

De hecho, las cuotas de mercado no son estables, pues dependen de un reducido número de proyectos cada año.

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

Los clientes de turbinas de gas industriales normalmente son grandes y sofisticadas industrias con un gran poder de negociación y unidades centralizadas de compra.

Además, al comprarse estos productos mediante licitaciones u ofertas, el precio suele ser también un criterio importante a tener en cuenta para la elección de uno u otro fabricante.

### **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.