

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCION
EXPEDIENTE C/596/14 TBC / FRAUENTHAL

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 4 de septiembre de 2014 fue notificada a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la operación de concentración económica consistente en la adquisición por TBC Netherlands Holdings Cooperatief U.A. (TBC) del control exclusivo de Frauenthal Automotive Sales GmbH (FRAUENTHAL).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por TBC, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (3) El 15 y el 22 de septiembre de 2014 se recibieron sendos escritos de los representantes de INVESTZIUR, S.L. (INVESTZIUR) en el que aportaban información complementaria sobre el mercado de ballestas y la producción de Muelles y Ballestas Hispano-Alemanas, S.A. (MBHA). MBHA está controlada conjuntamente al 50% por INVESTZIUR y el grupo propietario de TBC.
- (4) La fecha límite para resolver en la primera fase del procedimiento es el 4 de octubre de 2014, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (5) La operación notificada consiste en la adquisición por TBC de todas las acciones y, por tanto, el control exclusivo, de Frauenthal Automotive Sales GmbH (FRAUENTHAL), que está actualmente controlada en última instancia por Frauenthal Holding AG.
- (6) Con la operación, TBC adquiere también el 100% de las sociedades participadas por FRAUENTHAL en Austria, Frauenthal Automotive Judenburg GmbH (FJU), en Rumanía, Frauenthal Automotive Sibiu S.R.L (FSI) y en Francia, Frauenthal Automotive France S.A.S. (FCH).
- (7) Quedan excluidos de la operación el negocio de tanques de aire y tornillos en “u” y las empresas controladas por FRAUENTHAL en Eslovenia y Portugal.
- (8) El contrato está sujeto a varias condiciones suspensivas, entre las que se encuentra la obtención de la autorización de la transacción por parte de la CNMC.
- (9) La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa que se firmó con fecha 18 de junio de 2014.

- (10) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (11) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (12) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC, al superarse el umbral establecido en los artículos 8.1.a).

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (13) El contrato incluye dos restricciones, un pacto de no competencia y un pacto de no captación.
- (14) En el caso del pacto de no competencia la duración está limitada únicamente a [*<tres años*]¹ y su ámbito objetivo y territorial, en lo que afecta a España, se limita a los mercados en los que está presente FRAUENTHAL.
- (15) En lo que se refiere al segundo pacto, el contrato de compraventa de 18 de junio de 2014 contiene una obligación para las dos partes de no captación de empleados de la otra parte durante un plazo de [*<tres años*] desde la ejecución de la operación, con algunas excepciones.
- (16) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (17) La Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) señala que, con carácter general, estas restricciones obedecen a la necesidad de obtener el valor íntegro de la empresa adquirida y en consecuencia, deben servir para proteger al comprador.
- (18) Asimismo, la Comunicación de la Comisión Europea mencionada limita los pactos inhibitorios de la competencia a un máximo de dos años que podrán extenderse a tres años si se transfieren conocimientos técnicos.
- (19) Teniendo en cuenta la Comunicación citada y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, la cláusula de no competencia se considera accesoria a la operación de concentración notificada en lo que afecta a España, y se entendería autorizada con la misma, en la medida que se transfieren conocimientos técnicos.

¹ Se recoge entre corchetes la información declarada confidencial a solicitud del notificante.

- (20) En cambio el pacto de no captación sólo se considera accesorio en lo que limita la posibilidad de captar trabajadores del negocio adquirido, no siendo accesorio en lo que impide contratar a trabajadores de la compradora o de la vendedora (excluidos los activos adquiridos), en la medida en que esto no protege el valor de los activos adquiridos y no es necesario para la realización de la operación. Por ello, estos aspectos no accesorios del pacto de no captación están, en su caso, sujetos a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

V. EMPRESAS PARTÍCIPES

V.1 TBC NETHERLANDS HOLDINGS COOPERATIEF U.A. (TBC)

- (21) TBC es una cooperativa de responsabilidad limitada constituida conforme a derecho holandés, creada específicamente para esta transacción y sin actividad propia.
- (22) TBC está participada por la sociedad de cartera americana The Boler Company, Inc. (BOLER) y Hendrickson Investment Company, LLC (HENDRICKSON). HENDRICKSON está, a su vez, controlada, por BOLER que canaliza todas sus operaciones de producción y comerciales a través de ella.
- (23) El grupo HENDRICKSON es uno de los principales fabricantes de sistemas de suspensión y sus componentes en EE.UU y opera en la Unión Europea principalmente a través de Muelles y Ballestas Hispano-Alemanas, S.A. (MBHA), empresa especializada en la fabricación de ballestas. El grupo es titular del 50% de las acciones y tiene control conjunto al 50% con InvestZiur, S.L.

Grupo BOLER/HENDRICKSON		
Volumen de negocios - 2013 (millones euros)		
Mundial	Unión Europea	España
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

V.2 FRAUENTHAL AUTOMOTIVE SALES GmbH (FRAUENTHAL)

- (24) La empresa adquirida es FRAUENTHAL, fabricante austriaco de componentes metálicos para suspensión (ballestas y air links) así como de estabilizadores para vehículos comerciales y las sociedades filiales que FRAUENTHAL controla: Frauenthal Automotive Judenburg (FJU) en Austria, Frauenthal Automotive Sibiu (FSI) en Rumania, Frauenthal Automotive France (FCH).

FRAUENTHAL		
Volumen de negocios - 2013 (millones euros)		
Mundial	Unión Europea	España
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

- (25) En la operación no se adquieren las filiales de FRAUENTHAL en Eslovenia y Portugal [...]. La cifra de negocio de las empresas y actividades excluidas asciende a [...], generados en su totalidad en la Unión Europea².

VI. MERCADOS AFECTADOS

VI.1 Mercados de producto

- (26) El sector afectado por la concentración es el de componentes metálicos para sistemas de suspensión en Europa y España.
- (27) Los mecanismos y sistemas de suspensión varían en función del tipo de vehículo (comercial o turismo), el peso y la gama. Se pueden también diferenciar en función de la tecnología (suspensión mecánica o neumática) y los clientes de la producción (fabricantes o mercado independiente de repuestos).
- (28) La clasificación más generalizada es la que distingue mecanismos de suspensión mecánica y neumática. La primera se basa en el uso de resortes mecánicos metálicos (muelles, ballestas o barras de torsión³). Los mecanismos de suspensión neumática están basados en fuelles de aire o gas sometido a presión. Los más comunes para vehículos ligeros y turismos son los amortiguadores.
- (29) En el caso Continental/Phoenix⁴, la Comisión Europea adoptó este criterio para la definición de los mercados que justificó por la ausencia de sustituibilidad entre suspensión mecánica y neumática tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda.

² De acuerdo con la información facilitada por el notificante, el negocio adquirido supone aproximadamente el [...] % de la facturación total del grupo Frauenthal en la Unión Europea. Frauenthal Automotive Holding mantiene las unidades de producción en Alemania, República Checa, Polonia, China y el negocio del grupo sueco GNOTEC recientemente adquirido. El grupo Frauenthal Holding AG tiene además otra división de fontanería (STH).

³ Los dos principales sistemas de suspensión mecánica son los muelles helicoidales y las ballestas, que tradicionalmente se fabrican de una aleación de acero con silicio y manganeso con un forjado especial que les da una cierta elasticidad para doblarse por acción de la fuerza y recuperar la forma inicial. Las ballestas son resortes planos compuestos de láminas dispuestas en forma de arcos superpuestos que son más indicadas para pesos mayores.

⁴ COMP/M.3436

- (30) En la misma línea de la Comisión Europea, el Tribunal de Defensa de la Competencia⁵ había descartado también la sustituibilidad entre sistemas de suspensión mecánica y neumática, aunque a la vez que consideró que existía sustituibilidad entre los distintos sistemas de suspensión mecánica entre sí (ballestas, muelles y barras de torsión).
- (31) Por el lado de la demanda, ambos sistemas tienen características muy distintas. Los sistemas de suspensión mecánica suelen ser menos sofisticados y son más frecuentes en vehículos pesados.
- (32) Desde el punto de vista de la oferta, las diferencias de tecnología y de materia prima utilizada en uno u otro mecanismo determinan una especialización de los fabricantes que eleva el coste de pasar de una producción a otra.
- (33) En todo caso, la justificación del análisis de sustituibilidad por el lado de la demanda realizado en los precedentes puede estar perdiendo validez a medida que evoluciona la tecnología y sofisticación de los sistemas de suspensión.
- (34) Por un lado, es normal que se combinen distintos mecanismos en un mismo vehículo, siendo la suspensión para los ejes delanteros, donde va la dirección del vehículo, más sofisticada que la de los ejes traseros.
- (35) Por otro, la tendencia del mercado es hacia la introducción de mecanismos de suspensión neumática en combinación con mecanismos de suspensión mecánica, fundamentalmente ballestas, especialmente en el caso de los vehículos pesados. Puesto que los sistemas de suspensión para vehículos comerciales pesados son, necesariamente, más complejos y sofisticados que los de los turismos, podría ser más adecuado elaborar una diferenciación sobre la base del tipo de vehículos.
- (36) Además, hay que tener en cuenta que para los vehículos pesados la utilización de ballestas suele ser esencial, pues es el único componente de suspensión que da suficiente robustez al vehículo, sin perjuicio de que se pueda combinar con otro tipo de suspensiones mecánicas o neumáticas.
- (37) Teniendo en cuenta lo anterior, y a la vista de que la actividad de las partes se centra en la fabricación de componentes de suspensiones mecánicas, esta Dirección de Competencia entiende que a los efectos del presente expediente es necesario considerar que la fabricación y comercialización de suspensiones mecánicas, en particular ballestas, es un mercado diferenciado de las suspensiones neumáticas, sin perjuicio de que más adelante se analice la diferenciación de otros componentes de las suspensiones mecánicas.
- (38) Finalmente, la distinción habitual en el mercado de componentes para automoción entre productores de piezas originales para los fabricantes de vehículos (en inglés, *Original Equipment Manufacturer*, OEM) y los fabricantes independientes de repuestos (en inglés, *Independent Aftermarket Manufacturers*, IAM) no es de gran utilidad en el caso de sistemas mecánicos

⁵ C/11/93 HOESCH INDUSTRIA ESPAÑOLA DE SUSPENSIONES S.A. (INDUSA) / FRIED KRUPP AG

de suspensión. Estos productos tienen una duración de vida muy larga y la demanda independiente de repuestos es limitada.

- (39) Las empresas participes en la operación de concentración operan en la fabricación de componentes metálicos para sistemas de suspensión mecánica. Dentro de este ámbito es posible distinguir varios productos:
- Ballestas
 - Muelles helicoidales
 - Barras de torsión
 - Air links
 - Estabilizadores
- (40) Desde el punto de vista de la demanda, estos productos se combinan y se alternan en las suspensiones mecánicas en función de las características técnicas de cada vehículo. Sin embargo, para los vehículos más pesados las ballestas suelen ser imprescindibles, sin perjuicio de que se combinen con otros componentes, como los air links.
- (41) En este sentido, dentro de los componentes metálicos, los air links y barras estabilizadoras tienen una función distinta⁶.
- (42) Por otra parte, aunque la mayoría de los productores fabrican varios componentes de suspensión mecánica, si suele existir cierta especialización por la tipología de componente, por lo que la sustituibilidad por el lado de la oferta puede ser limitada.
- (43) La empresa adquirida, FRAUENTHAL, produce ballestas, air links y barras estabilizadoras. El grupo comprador BOLER/HENDRISKSON, en cambio, sólo opera directamente en Europa mediante la fabricación de air links con una producción muy reducida. La empresa MBHA, participada por este grupo, produce principalmente ballestas para vehículos pesados, con una producción pequeña de air links y está ausente del mercado de barras estabilizadoras.
- (44) En consecuencia, para el análisis de la concentración notificada se analizarán los mercados de fabricación y comercialización de ballestas, air links y estabilizadores, especialmente el primero dado su carácter imprescindible para los vehículos pesados, dejando abierta la posibilidad de diferenciar segmentos relevantes según la tipología de vehículo al que están destinados, especialmente en el caso de las ballestas.

⁶ La función de la suspensión no se limita a minimizar los movimientos verticales como consecuencia de las irregularidades del terreno sino también limitar la inclinación del vehículo en los giros provocada por la fuerza centrífuga. Los sistemas se diseñan para garantizar la estabilidad además de mejorar la comodidad y, a la vez, proteger la carga y las piezas del vehículo. La **barra estabilizadora** es la pieza que une los dos amortiguadores de cada rueda y sirve para minimizar la inclinación lateral de la carrocería. El **air link** es una pieza metálica que se utiliza como soporte para fuelles de sistemas neumáticos de suspensión por lo que podría considerarse como parte de los sistemas de suspensión neumática.

- (45) En cualquier caso, a efectos del análisis de la presente concentración no es necesaria una definición exacta de los mercados de producto relevantes, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis.

VI.2 Mercados geográficos

- (46) Los mercados de componentes metálicos para suspensión tienen una dimensión supranacional. En los dos precedentes citados anteriormente, tanto la Comisión Europea como el antiguo Tribunal español de defensa de la competencia coincidían en señalar que en la demanda de sistemas de suspensión, la decisión se toma por los fabricantes de vehículos de manera centralizada.
- (47) De los miles de componentes de cada vehículo, los fabricantes de las principales marcas cada vez producen menos piezas directamente. Se limitan a marcar las especificaciones del diseño y a organizar licitaciones internacionales entre todos los proveedores existentes a nivel mundial. Esta selección de proveedores se realiza a menudo para el período completo de vida de cada modelo. El proceso de negociación empieza durante la fase de diseño con las propuestas que se reciben de algunos proveedores.
- (48) El número de proveedores de sistemas de suspensión se ha venido reduciendo en los últimos años hasta quedar en un número limitado de empresas que, en general, disponen de plantas de producción en distintos países, desde las que sirven a fábricas de vehículos de países cercanos, especialmente dentro del Espacio Económico Europeo (EEE).
- (49) Teniendo en cuenta lo anterior, el ámbito geográfico relevante de los mercados considerados es al menos el EEE, sin perjuicio de que su dimensión pueda ser superior.
- (50) En todo caso, a efectos del análisis de la presente concentración no es necesaria una definición exacta de los mercados geográficos, en la medida que no afecta a las conclusiones del mismo.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1 Oferta de componentes metálicos

- (51) El número de productores de componentes metálicos para suspensión en el mundo es reducido. De entre los principales fabricantes de componentes metálicos para suspensión destaca el grupo FRAUENTHAL AUTOMOTIVE que es líder europeo en la producción de chasis para camiones, muelles, ballestas, barras estabilizadoras y otros componentes para suspensión y frenado con 13 plantas en Europa y una en China.
- (52) Aparte de FRAUENTHAL, los otros fabricantes mundiales destacados son el grupo italiano SOGEFI, el japonés NHK Spring que también producen toda la gama de productos para suspensión. El grupo CAVEO, especializado en ballestas, air links y barras estabilizadoras tiene también plantas en España (FUNVERA), Túnez (COTREL) y Turquía. El grupo mejicano San Luis RASSINI

y el grupo Boler/Hendrickson son dos de los productores más destacados en el continente americano⁷.

- (53) Del resto de fabricantes mundiales destacan la empresa turca OLGUN CELIC, especializado en ballestas, la alemana SCHOMACKER, la belga WEWELER, la empresa checa HANACKE y el grupo británico Tinsley Bridge (TBL). Estas dos últimas producen también sistemas de suspensión para trenes. BEINBAUER y CMP están más especializados en la fabricación de barras estabilizadoras.

⁷ El grupo SOGEFI adquirió dos de las principales marcas de este mercado, Allevard Rejna y LPDN. SOGEFI controlaba también la española Ibérica de suspensiones en Alsadua en Navarra que figura como filial del grupo NHK en el informe anual de 2014. NHK tenía el control de la fábrica de muelles EGUZKIA NHK SA, también de Alsadua, que se ha extinguido. La otra fábrica de componentes de suspensión que existía en España era la filial de los grupos Krupp y Hoesch que fue resultado de la fusión de ambos grupos en 1992 (KRUPP HOESCH INDUSA MURE, S.L.). El grupo CAVEO tiene actualmente fábrica en España, Fundación de Vera (Funvera).

CUADRO 1. VENTAS DE BALLESTAS, AIR LINKS Y ESTABILIZADORES EN EUROPA (Año 2013; millones de euros)

Sub-mercado	Total Europa	Frauenthal (1)		MBHA		HENDRIKSON	Combinada		Grupo Frauenthal (1)	CAVEO	LDPN / SOGEFI	OLGUN CELIC	SCHOMACKER	WEWELER	HANACKÉ	OTROS
		[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%		[...]	[40-50]%								
Ballestas	[...]	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[...]	[40-50]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Ballestas vehículos pesados	[...]	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[...]	[50-60]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Ballestas vehículos ligeros	[...]	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[...]	[10-20]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Air links	[...]	[...]	[10-20]%	[...]	[5-10]%	[...]	[...]	[10-20]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estabilizadores	[...]	[...]	[20-30]%	[...]	[0-5]%	[...]	[...]	[20-30]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente. Elaboración propia con los datos aportados por el notificante obtenidos de IHS y ACEA.

(1) Los datos de Frauenthal diferencian las ventas de las entidades incluidas en la operación de las excluidas.

CUADRO 2. VENTAS DE BALLESTAS, AIR LINKS Y ESTABILIZADORES EN ESPAÑA (Año 2013; millones de euros)

Sub-mercado	Total España	Frauenthal (1)		MBHA		Combinada		Grupo Frauenthal (1)	CAVEO	LDPN / SOGEFI	OLGUN CELIC	SCHOMACKER	WEWELER	HANACKÉ	OTROS
		[...]	[5-10]%	[...]	[70-80]%	[...]	[80-90]%								
Ballestas	[...]	[...]	[5-10]%	[...]	[70-80]%	[...]	[80-90]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Ballestas vehículos pesados	[...]	[...]	[10-20]%	[...]	[70-80]%	[...]	[90-100]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Ballestas vehículos ligeros	[...]	[...]	[0-5]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Air links	[...]	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estabilizadores	[...]	[...]		[...]		[...]	[30-40]%	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Elaboración propia con los datos aportados por el notificante obtenidos de IHS y ACEA.

(1) Los datos de Frauenthal diferencian las ventas de las entidades incluidas en la operación de las excluidas

- (54) La cuota de mercado resultante de la concentración para la fabricación y comercialización de ballestas para vehículos pesados supera el 50% en el mercado europeo, aunque con una cifra de negocios relativamente modesta en términos absolutos. En el caso del mercado español, la cuota combinada de los dos grupos es [90-100]%. En el caso de las ballestas en su conjunto, estas cuotas también son muy significativas.
- (55) En los mercados de air links y estabilizadores, las cuotas de la entidad son significativamente más bajas y existe un número de proveedores alternativos muy relevante.
- (56) En las alegaciones recibidas de INVESTZIUR, se sugiere que solo existen tres fabricantes de ballestas para vehículos pesados con capacidad para desarrollar un producto nuevo, de los cuales los dos primeros, MBHA y FRAUENTHAL, se fusionan.
- (57) Sin embargo, INVESTZIUR reconoce que los OEM suelen adjudicar una parte pequeña de la producción en cada licitación, alrededor del [...]%, a fabricantes de ballestas más pequeños.
- (58) Además de las empresas ya presentes en el mercado, hay que tener en cuenta que existen otros potenciales competidores que podrían entrar en el mercado español.
- (59) Así, el grupo japonés NHK está ya presente en España y en Europa, al igual que el fabricante portugués de ballestas ELO.
- (60) En este sentido, a juzgar por la información obtenida sobre licitaciones, aunque no exhaustiva, en los últimos años existen más adjudicaciones a fabricantes que no están entre los tres principales. Esta aparente tenencia es consistente con la afirmación declarada por la notificante sobre la intención de los OEMs a dar entrada a fabricantes de mercados emergentes (Turquía, Brasil, China e India).
- (61) A pesar de la sofisticación tecnológica de los sistemas más modernos de suspensión, esta Dirección de Competencia entiende que las ballestas son un producto maduro, donde no parece que la tecnología sea un obstáculo insalvable para la entrada de nuevos operadores, en colaboración con los OEMS.

VII.2 Demanda de componentes metálicos para suspensión

- (62) Los principales demandantes de estos componentes, especialmente las ballestas, son los OEMs fabricantes de vehículos automóviles comerciales. La demanda de componentes de este tipo de componentes en el mercado independiente de repuestos es limitada dado que se trata de productos particularmente resistentes y duraderos.
- (63) Los sistemas de suspensión mecánica son también utilizados para trenes, vehículos de defensa y maquinaria pesada pero la producción de este tipo de vehículos es mucho menos importante y tan sólo algunos productores, distintos de las partes de la operación, ofrecen productos especializados para estos mercados específicos.

- (64) La principal demanda, pues, procede de los fabricantes de vehículos comerciales⁸ que adquieren los componentes mediante procesos de licitación competitivos que se centralizan normalmente desde un único centro de decisiones.
- (65) En el periodo 2011-2013, en España tan sólo se lanzaron [...] licitaciones por el único OEM existente, IVECO.

VIII. VALORACION

- (66) Esta Dirección de Competencia considera que la concentración objeto de notificación no supone una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados.
- (67) Aunque las cuotas en España y en Europa de la entidad resultante en algunos mercados son muy elevadas, especialmente en la fabricación de ballestas para vehículos pesados, hay que tener en cuenta que existe un significativo número de oferentes actuales y potenciales, y de hecho el grupo vendedor permanece en el mercado en Europa, pudiendo operar en la fabricación y comercialización de ballestas en España una vez que expire el pacto de no competencia.
- (68) En todo caso, en los mercados afectados la demanda de los OEMs está concentrada y es muy sofisticada, con un poder de negociación significativo, al cubrir sus necesidades mediante licitaciones, que hacen que la competencia en estos mercados sea fundamentalmente por el mercado (la adjudicación de las licitaciones). De hecho, en España existe un único demandante, IVECO.
- (69) Asimismo, los OEMs influyen significativamente en el diseño y evolución tecnológica de los componentes de suspensión metálicos, entre otros las ballestas, lo que facilita la entrada de potenciales oferentes.
- (70) De esta manera, esta Dirección de Competencia entiende que la operación de concentración no reduce significativamente las posibilidades de aprovisionamiento de componentes de suspensión metálica, incluidas las ballestas para vehículos pesados, de los fabricantes de vehículos en España y en Europa.
- (71) Por lo tanto, se considera que la operación **es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.**

⁸ La producción mundial de camiones pesados superó en 2013 los cuatro millones de vehículos. El principal fabricante fue DAIMLER con más de 360.000 vehículos vendidos seguido del fabricante chino DONGFENG, con 202.000 y el grupo VOLVO, tercero con 169.000 vehículos matriculados. Del resto de fabricantes destacan DAF, MAN, SCANIA e IVECO. En España, IVECO es el único fabricante que produce en España, con plantas en Madrid y Valladolid. El grupo Daimler también tiene una planta de autobuses en Cantabria.

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, deberán quedar fuera de la autorización el pacto de no captación, en la medida que afecta a los trabajadores del comprador y del vendedor (excluidos los activos adquiridos), que se considera no accesorio a la operación de concentración notificada.