

ANT.: Asociación entre filiales de
Tata Steel Limited y
thyssenkrupp AG.
Rol FNE F183-2019.

MAT.: Informe de Aprobación.

Santiago, 03 JUN 2019

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)
DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

De conformidad a lo establecido en el Título IV "De las Operaciones de Concentración" del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973, y sus respectivas modificaciones ("DL 211"), esta División de Fusiones ("División") presenta a usted el siguiente informe relativo a la operación de concentración del Antecedente ("Informe"), recomendando la aprobación de la misma en forma pura y simple, en virtud de las razones que a continuación se exponen:

I. ANTECEDENTES

I.A. Investigación

1. Con fecha 7 de marzo de 2019, mediante Notificación de Operación de Concentración, correspondiente al Ingreso Correlativo N°01158-19 ("**Notificación**"), los apoderados de Tata Steel Limited y Orchid Netherlands (No.1) B.V., por un lado, y thyssenkrupp AG, thyssenkrupp Technologies Beteiligungen GmbH y thyssenkrupp Netherlands Project B.V por otro ("**Partes**"), comunicaron a la Fiscalía Nacional Económica ("**Fiscalía**") la eventual operación de concentración consistente, conforme los términos indicados por las Partes, en la creación de un *joint venture* controlado por filiales del grupo empresarial de Tata Steel Limited y thyssenkrupp AG, el cual combinaría los negocios europeos de acero al carbono plano (la "**Operación**").
2. La Fiscalía dictó la resolución de inicio de la investigación con fecha 18 de abril de 2019¹, de conformidad con lo establecido en el artículo 50 del DL 211 y en el Decreto Supremo N°33, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que Aprueba Reglamento sobre la Notificación de una Operación de Concentración de fecha 1 de marzo de 2017, publicado en el Diario Oficial con fecha 1 de junio de 2017. Dicho procedimiento se tramitó bajo el Rol FNE F183-2019 ("**Investigación**").

¹ Esta División analizó la Notificación, identificando ciertos errores y omisiones, según consta en resolución de fecha 21 de marzo de 2019. Las Partes, mediante presentación de fecha 4 de abril de 2019, Ingreso Correlativo N°01656-19 ("**Complemento**"), subsanaron los errores y omisiones de la Notificación.

I.B. Partes de la Operación

3. Por una parte, Tata Steel Limited (“**TSL**”)² es una sociedad domiciliada en Bombay, India, matriz del grupo empresarial Tata Steel Group (“**TSG**”). Dicho grupo desarrolla las siguientes actividades: minería de carbón (India), minería de hierro (India y Canadá), manufactura de productos de acero (India, Europa y Asia), venta de productos de acero (nivel global), producción de ferroaleaciones y minerales relacionados, y manufactura de productos como equipos de agricultura y rodamientos.
4. Orchid Netherlands (No.1) B.V. (“**Orchid**”), parte de TSG, es una sociedad de inversión, y no realiza actividades económicas.
5. En Chile, TSG se dedica a: (i) la importación y venta de productos refractarios; y a (ii) la importación y venta de productos acabados de acero al carbono, en particular, de acero con revestimiento metálico para embalajes (“**acero para embalaje**”), y acero eléctrico de grano orientado (*grain-oriented electrical steel*, “**GOES**”).
6. Por otra parte, thyssenkrupp AG (“**tk AG**”) es una sociedad con oficinas corporativas en Essen, Alemania. Es la matriz del grupo empresarial thyssenkrupp (“**tkG**”), activo en la producción y comercialización de materiales, bienes industriales y bienes de capital, así como en la provisión de soluciones de ingeniería para procesos industriales, y servicios para el progreso sustentable.
7. Tanto thyssenkrupp Technologies Beteiligungen GmbH (“**tk TB**”) como thyssenkrupp Netherlands Project B.V. son parte de tkG. Ambas entidades son sociedades de inversión, y no realizan actividades económicas.
8. En Chile, tkG desarrolla las siguientes actividades: (i) venta directa de productos acabados de acero al carbono, en particular, de acero para embalaje, GOES, acero al carbono plano laminado en caliente (*hot-rolled flat carbon steel*, “**HR**”) y chapas cuarto (*quarto plates*, “**QP**”); (ii) venta y mantenimiento de ascensores y otras soluciones de transporte de pasajeros; (iii) provisión de servicios de ingeniería de planta; (iv) venta y mantenimiento de buques; (v) importación y venta directa de acero inoxidable; (vi) comercialización de materiales; y (vii) venta de componentes automovilísticos, tales como anillos, rodamientos, chasis y amortiguadores.

I.C. Operación

9. Según lo expuesto por las Partes en la Notificación, la Operación consiste en la combinación del negocio de acero al carbono plano europeo de TSG y tkG para la creación de un *joint venture* (“**JV**”), conforme los términos del Acuerdo de Contribución y el Pacto de Accionistas suscritos por las Partes con fecha 30 de junio de 2018.

² De acuerdo a lo informado por las Partes en presentación de fecha 4 de abril de 2019, Ingreso Correlativo N°01655-19, Tata Sons formaría parte del grupo empresarial de TSL. Sin embargo, según se afirma por las Partes en el Complemento, entre Tata Sons y tkG no existen traslapes horizontales, y en caso de existir relaciones verticales, la participación conjunta no superaría el 10% en ninguno de los eslabones de la cadena productiva.

10. En concreto, y de acuerdo a lo señalado por las Partes, thyssenkrupp Netherlands Project B.V. será la sociedad a través de la cual se materializaría el JV, y se renombrará thyssenkrupp Tata Steel B.V. ("tk TS"). Orchid procuraría la transferencia a tk TS de la sociedad *holding* de participación y activos del negocio de acero europeo de TSG. Por su parte, tk TB contribuiría a tk TS el 100% de las acciones en dos *holdings*, las cuales, a su vez, poseen las acciones de todas las entidades operativas que forman el área de acero europeo de tkG.
11. Las Partes señalaron que la Operación cumpliría con la definición de operación de concentración establecida en el inciso primero, letra c), del artículo 47 del DL 211, ya que dos entidades previamente independientes entre sí cesarían en su independencia por la creación de un nuevo agente económico con plena funcionalidad, independiente de sus constituyentes.

II. INDUSTRIA

12. En atención a que, de acuerdo a lo afirmado por las Partes³ y a la información pública disponible⁴, las actividades de TSG y tkG sólo coinciden en la venta de productos acabados de acero al carbono, esta sección del Informe se enfocará en la industria del acero.
13. En la industria siderúrgica, generalmente los productos se clasifican en dos grandes grupos: largos y planos. Los productos largos se comercializan en formato de hilo, y se destinan a la construcción, principalmente de estructuras. Los productos planos se comercializan en formato de rollo, y son destinados a diversos usos industriales, tales como techumbres, recubrimiento de estructuras, tambores y grandes estructuras metálicas. En la actualidad, la totalidad de los productos planos demandados en Chile son importados⁵. La presente Investigación se enfocó en la comercialización de productos planos, atendido que es respecto de éstos que el JV desarrollaría sus actividades en virtud de la Operación.
14. Tradicionalmente⁶, el mercado de los productos planos se divide en las siguientes categorías comerciales: (i) losas; (ii) HR; (iii) QP; (iv) acero al carbono plano laminado en frío (*cold-rolled flat carbon steel*, "CR"); (v) acero galvanizado (*galvanized steel*, "GS"); (vi) acero para embalaje; (vii) acero con revestimiento orgánico (*organic coated steel products*, "OC"); (viii) GOES; y (ix) acero eléctrico de grano no orientado (*non-grain oriented electrical steel*, "NGOES")⁷.

³ En presentación de fecha 4 de abril, Ingreso Correlativo N°01655-19.

⁴ En virtud de la información disponible en el sitio electrónico de cada Parte: <https://www.tatasteel.com/> y <https://www.thyssenkrupp.com/en/>. [Última visita: 30.05.2019].

⁵ Desde el 2013, año en que CAP suspendió la fabricación de productos planos, conforme lo señalado en "CAP Memoria Anual 2016", p.7, disponible en: http://www.cap.cl/cap/site/artic/20170331/asocfile/20170331175859/memoria_cap_2016.pdf. [Última visita: 08.05.2019].

⁶ Case No. COMP / M.4137 Mittal/Arcelor, 02/06/2006, párrafos 19-37; Case No. IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, 21/12/1994, párrafo 31.

⁷ A pesar de que GOES y NGOES son aceros eléctricos, las Partes consideraron que no deben ser distinguidos del acero al carbono, ya que los mismos equipos y líneas de producción son usados para ambos tipos de acero.

III. ANÁLISIS COMPETITIVO

15. El presente análisis tiene por objeto evaluar el impacto que la Operación puede tener sobre la competencia en los mercados de productos de acero plano al carbono, examinando los efectos que pudiesen resultar a raíz del perfeccionamiento de la Operación, tomando en consideración los criterios establecidos por la Guía para el Análisis de Operaciones de octubre del año 2012 (la "Guía")⁸⁻⁹.
16. Las Partes señalaron que las actividades del JV serían la producción y venta directa de acero al carbono, así como también actividades relacionadas. En la Notificación identifican los siguientes segmentos de producción y venta directa con traslapes a nivel mundial: (i) losas; (ii) HR; (iii) CR; (iv) GS; (v) OC; (vi) acero para embalaje (vii) GOES; y (viii) NGOES.
17. Esta División ha corroborado que, durante los últimos tres años, ambas Partes sólo han coincidido en Chile en la comercialización de acero para embalaje y GOES¹⁰. Asimismo, las Partes descartaron haber tenido planes de ampliación de su cartera de productos comercializados en Chile previo a la negociación de la Operación¹¹. Considerando lo anterior y que esta División verificó la existencia de múltiples actores presentes en Chile en las categorías diferentes al acero para embalaje y GOES¹², la presente Investigación se ha centrado primordialmente en dichos dos productos.

III.A. Acero para embalaje

18. El acero para embalaje consiste en acero al carbono plano y delgado, recubierto electrolíticamente con una fina capa. Dicha capa puede ser de estaño (que produce hojalata) o cromo. Este producto es utilizado para envases de alimentos y envases industriales (principalmente pinturas).
19. En la Notificación, las Partes señalaron que el acero para embalaje es un mercado de producto en sí mismo, descartando segmentaciones adicionales según: (i) acero empleado para el embalaje de dos o tres piezas; (ii) acero para envases de bebestibles y envases no destinados a bebestibles; y (iii) acero revestido en estaño

⁸ Resolución exenta N°1118 del año 2012 de la Fiscalía que aprueba guía interna para el análisis de operaciones de concentración. Además, resolución exenta N°331 del año 2017 de la Fiscalía por la que continúan vigentes los aspectos de la guía relativos al marco analítico en la evaluación de operaciones de concentración.

⁹ La Investigación se enfocó en los posibles riesgos en los mercados involucrados en la Operación, en atención a que los efectos coordinados a raíz de la Operación en otros mercados no involucrados en el JV fueron descartados, atendido que las Partes no competirían entre sí en éstos.

¹⁰ TSG habría importado al país únicamente GOES y acero para embalaje en los últimos tres años, mientras que tkG, dentro de los productos de acero, habría importado HR y QP, además de los productos en los que las Partes tienen traslape.

¹¹ Ingreso Correlativo N°02076-19 de fecha 30 de abril de 2019, en respuesta a Ord. N°885-19 y 886-19 de fecha 23 de abril de 2019.

¹² Entre estos actores se encontrarían Arsen International HK Ltd, Duferco, Hangzhou Iron and Steel Group Co., Ltd. y POSCO, los cuales estarían presentes en gran parte de estas categorías, mientras que ArcelorMittal, Steelforce NV, Cunic Steel Ltd, entre otros, importarían productos de únicamente algunas de las categorías mencionadas.

y revestido en cromo. La jurisprudencia europea ha dejado abierta una definición exacta de mercado de producto¹³.

20. Tal como se expone a continuación, esta División, sin adoptar una definición de mercado de producto estricta, pudo verificar que las conclusiones del análisis no varían ante las distintas definiciones de mercado relevante plausibles.
21. En primer lugar, respecto a la segmentación expuesta en el numeral (i), conforme a lo afirmado por las Partes, por la jurisprudencia de la Comisión Europea y por ciertos clientes¹⁴, la existencia de sustitución por el lado de la demanda y por el lado de la oferta permitiría descartar una distinción en el mercado entre aceros para embalaje de dos y tres piezas.
22. En relación a la segmentación propuesta en el numeral (ii), las Partes y la Comisión Europea¹⁵ sugieren igualmente una posible existencia de sustitución por el lado de la oferta. Sin perjuicio de lo anterior, a juicio de esta División no es necesario pronunciarse sobre la definición de mercado relevante del producto a este respecto, pues haciendo o no una distinción entre acero para envases de bebestibles y para envases de no bebestibles, las conclusiones de la Investigación no varían.
23. Así, si se distingue entre estos dos segmentos, se pudo verificar que no existiría un riesgo de reducción sustancial a la competencia, debido a que, por una parte, en la actualidad la demanda de acero para envases de bebestibles en Chile es nula y, por otra, además de las Partes, se ha corroborado la existencia de al menos seis proveedores relevantes de acero para envases no bebestible en Chile, lo que constituye sólo una muestra del total de actores globales.
24. Por su parte, con respecto a la segmentación indicada en el numeral (iii), la jurisprudencia ha dejado abierta una eventual definición del mercado relevante del producto diferenciada según el tipo de revestimiento (cromo o estaño). Ahora bien, una distinción según el tipo de revestimiento del acero no modificaría las conclusiones del análisis, descartándose riesgos en ambos escenarios.
25. Lo anterior, en primer lugar, porque TSG no ha importado a Chile acero para embalaje revestido en cromo en los últimos 3 años¹⁶ y, como se mencionó *supra*, las Partes descartaron haber tenido planes de ampliación de su cartera de productos comercializados en Chile previo a la negociación de la Operación. Adicionalmente, una visión de mercado relevante restringida a acero para embalaje revestido en estaño no cambiaría las conclusiones arribadas en el presente Informe¹⁷ debido a que a nivel global existe un gran número de actores situados en una diversidad de zonas geográficas que se encuentran activos en la producción de acero para embalaje revestido en estaño, quienes, además, son considerados como alternativas factibles por los clientes en Chile.

¹³ Case No. COMP / M.4137 Mittal/Arcelor, 02/06/2006, párrafo 35.

¹⁴ Tomas de declaración clientes de la industria: [1] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

¹⁵ [2] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

¹⁶ Conforme la información sistematizada y obtenida mediante ComexBBS.cl con información del Servicio Nacional de Aduanas.

¹⁷ [3] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

26. Por tanto, para efectos del análisis realizado por esta División, con propósitos expositivos y sin implicar una definición estricta del mercado relevante, se considerará la categoría de acero para embalaje en su conjunto como mercado relevante del producto, sin perjuicio de que, como se mencionó previamente, una segmentación según el uso del acero (envases de bebestibles o envases no destinados a bebestibles) y el tipo de revestimiento de éste (cromo o estaño) no cambia las conclusiones del análisis.
27. Con respecto al mercado relevante geográfico, las Partes afirman que éste es de carácter mundial, en atención principalmente a la naturaleza global de la industria del acero al carbono, en la cual han aumentado significativamente los flujos comerciales interregionales. Así, afirman que los precios serían fijados a nivel mundial, con alta correlación entre precios locales y globales. La jurisprudencia europea ha considerado que el mercado geográfico de acero para embalaje es al menos regional, dejando la definición de mercado abierta¹⁸.
28. Al respecto, esta División considera que la definición del mercado relevante geográfico puede quedar abierta, por no cambiar las conclusiones de este Informe si es que se considera una extensión global o nacional.
29. En el contexto global, se evidencian bajas participaciones de mercado de las Partes, y la presencia de distintos actores con participación de mercado superiores a las de éstas, tal como refleja la Tabla N°1. Asimismo, de acuerdo a lo presentado en la Tabla N°1, los umbrales de concentración establecidos en la Guía, definidos en relación al índice de concentración de Herfindhal Hirschman (“HHI”), no serían superados.

Tabla N°1¹⁹
Participaciones en acero para embalaje a nivel mundial, basada en capacidad nominal
Año 2017

| Agente Económico | Participación |
|---|-----------------|
| TATA STEEL | [0-10%] |
| THYSSENKRUPP | [0-10%] |
| PARTES | [10-20%] |
| ARCELORMITTAL | [10-20%] |
| US STEEL | [0-10%] |
| BAOWU | [0-10%] |
| NSSMC | [0-10%] |
| CSN | [0-10%] |
| YICHANG THREE GORGES QUANTONG CO., LTD. | [0-10%] |
| JFE | [0-10%] |
| TOYO KOHAN CO LTD | [0-10%] |
| SHOUGANG JINGTANG UNITED I&S | [0-10%] |
| USS-POSCO INDUSTRIES | [0-10%] |
| DONGBU STEEL | [0-10%] |

¹⁸ Case No. COMP / M.4085 Arcelor/Oyak/Erdemir, 13/02/2006, párrafo 38.

¹⁹ Véase Tabla N°1 de Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

| | |
|--------------------------|----------|
| FUJIAN | [0-10%] |
| DONG YANG TINPLATE (TCC) | [0-10%] |
| OTROS | [20-30%] |
| TOTAL | 100% |
| HHI posterior | 704 |
| Diferencia HHI | 90 |

Fuente: Información entregada por las Partes.

30. Una visión de mercado geográfico más restringida, limitada al territorio nacional, no alteraría los resultados de la Investigación, dado que las Partes concentrarían un [10-20%]²⁰ del mercado en Chile, siendo TSG un actor menor a nivel local, con una participación de [0-5%]²¹, lo que conllevaría un cambio de en el índice HHI post Operación de 5, no superándose los umbrales establecidos en la Guía.
31. Adicionalmente, esta División pudo verificar que en Chile existen una diversidad de terceros proveedores relevantes de acero para embalaje, a quienes los clientes identifican como alternativas viables²².
32. A mayor abundamiento, consultados los actores del mercado respecto a la Operación, éstos no presentaron preocupaciones respecto a sus efectos en la competencia en el mercado de acero para embalaje.
33. Así, teniendo a la vista las participaciones de mercado, los índices HHI y la existencia de otras múltiples alternativas a las Partes, ante las definiciones de mercado relevante antes expuestas, es posible descartar proceder a un mayor análisis en lo referente al acero para embalaje, debido al escaso potencial anticompetitivo de la Operación a este respecto.

III.B. GOES

34. El GOES es un acero eléctrico, fabricado a partir de HR descarbonizado, diseñado especialmente con propiedades magnéticas específicas. Es una aleación basada en hierro y silicona, desarrollada para proveer baja pérdida de núcleo, alta permeabilidad (habilidad del acero de soportar la formación de un campo magnético dentro de sí mismo) y la conductividad requerida por transformadores eléctricos eficientes y económicos. Este acero es utilizado para formar los núcleos de acero de transformadores.
35. Las Partes consideraron que el GOES constituye un mercado de producto en sí mismo, sin segmentaciones adicionales y distinto al NGOES, aludiendo a diferencias existentes tanto por el lado de la demanda (diferencia en sus propiedades magnéticas, lo que implicaría diversos usos), como de la oferta

²⁰ [4] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

²¹ [5] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

²² Esta División identificó al menos 6 competidores distintos de las Partes, estos son ArcelorMittal, BaoWu, HBIS, Companhia Siderúrgica Nacional de Brasil, Teshu-gang y Randa.

(diversos costos de producción y diferencias en los procesos de elaboración). Lo anterior es consistente con la jurisprudencia de la Comisión Europea²³.

36. A lo largo de la Investigación, esta División ha podido confirmar que, desde el punto de vista de la demanda, los usos dados a ambos productos serían diversos, atendidas las características técnicas de cada uno. Desde el punto de vista de la oferta, hay diferencias en la producción de GOES y NGOES, en atención a que éstos pasan por diversos procesos mediante los cuales se recuece el material y adquieren sus propiedades electromagnéticas, y a que las líneas de producción varían considerablemente²⁴. En atención a lo anterior, y a que una definición que englobe a ambas categorías no cambiaría las conclusiones arribadas en la Investigación²⁵, para efectos de este Informe, y sin que implique una definición de mercado de producto, se considerará que el GOES es un mercado relevante distinto al del NGOES.
37. En relación al mercado relevante geográfico, las Partes consideran que éste es de carácter global, esgrimiendo las mismas razones expuestas respecto al acero para embalaje. La jurisprudencia europea ha considerado que el mercado relevante de GOES es global²⁶.
38. A este respecto, esta División considera que hay antecedentes suficientes para considerar una definición de mercado relevante geográfico global como adecuada²⁷, atendido a las razones detalladas en los párrafos siguientes.
39. En primer lugar, al analizar la base de importaciones²⁸, esta División verificó que el GOES es importado desde una diversidad de zonas geográficas, incluyendo como origen a Francia, Alemania, Inglaterra, China, Italia, Argentina y Brasil, entre otros. Esto fue ratificado por clientes del mercado, quienes además consideran que el GOES proveniente de diversos orígenes es de calidad equivalente a aquel comercializado actualmente por las Partes²⁹. En efecto, actores del mercado aguas abajo indicaron encontrarse en contacto permanente con distintos proveedores de GOES³⁰ y cotizar con ellos posibles compras de productos más de una vez al año.

²³ Case No. IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, 21/12/1994, párrafo 31; [6] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

²⁴ Case No. IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, 21/12/1994, párrafo 31.

²⁵ Desde una dimensión geográfica global, la participación de las Partes en un supuesto mercado que abarque GOES y NGOES alcanzaría un [10-20%] ([7] Anexo A – Antecedentes Confidenciales). Considerando una dimensión geográfica local, las Partes no comercializan en la actualidad el NGOES en Chile y no sería esto parte de sus proyecciones comerciales, por lo que la consideración separada de GOES incrementa las participaciones de las Partes en el país.

²⁶ Case No. IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, 21/12/1994, párrafo 42.

²⁷ Sin perjuicio de que las Partes, a través de sus agentes de venta, concentrarían un [60-70%] ([8] Anexo A – Antecedentes Confidenciales) de la comercialización de GOES en Chile, considerando la suma de las ventas de los últimos 3 años, a juicio de esta División esta cifra no sería representativa de las dinámicas competitivas, atendido el carácter global del mercado.

²⁸ Sistematizada y obtenida mediante ComexBBS.cl con información del Servicio Nacional de Aduanas.

²⁹ Tomas de declaración clientes de la industria: [9] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

³⁰ Por ejemplo, por el lado de los productores se encontraría Legnano Teknoelectric Company Spa., AK Steel Corporation y JFE Steel Corporation, entre otros. Por el lado de los *traders* estaría HyoSun, que comercializaría acero producido por empresas productoras de Corea del Sur, Electropart Córdoba S.A., quienes adicionalmente pueden entregar el producto cortado en flejes o incluso núcleos previamente armados, Duferco, comercializador de acero brasileño y Sumitomo, quien inicialmente comercializaba acero japonés, pero actualmente importa GOES desde Polonia, entre otros.

40. En segundo lugar, si bien las Partes y distintos productores chinos y brasileros tienen presencia en el país, esta no sería una condición excluyente para competir en Chile para productores ni agentes de venta, ya que es posible importar este producto directamente desde otros continentes, especialmente en consideración a que no se requerirían servicios anexos a su venta³¹ distintos a ciertas garantías mínimas de calidad de los productos, los que normalmente ya han sido certificados bajo normas internacionales³².
41. Al analizar las participaciones de mercado globales de las Partes, se observa que serían menores al 20%, tal como refleja la Tabla N°2. Asimismo, los índices HHI presentados en dicha tabla no superarían los umbrales establecidos en la Guía.

Tabla N°2³³
Participaciones en GOES a nivel mundial, basada en capacidad nominal
Año 2017

| Agente Económico | Participación |
|---------------------------------|-----------------|
| TATA STEEL | [0-10%] |
| THYSSENKRUPP | [0-10%] |
| PARTES | [10-20%] |
| BAOWU | [20-30%] |
| NLMK | [10-20%] |
| NSSMC | [0-10%] |
| AK STEEL | [0-10%] |
| POSCO | [0-10%] |
| JFE STEEL | [0-10%] |
| STALPRODUKT SA | [0-10%] |
| SHOUGANG I&S GROUP | [0-10%] |
| ATI ALLEGHENY TECHNOLOGIES INC. | [0-10%] |
| ANSHAN IRON & STEEL | [0-10%] |
| APERAM | [0-10%] |
| GUANGDONG YINGQUAN | [0-10%] |
| TOTAL | 100% |
| HHI posterior | 1153 |
| Diferencia HHI | 44 |

Fuente: Información entregada por las Partes.

42. A mayor abundamiento, ninguno de los actores de la industria consultados presentó reparos respecto de los efectos en la competencia de la Operación al mercado del GOES.
43. Por lo tanto, esta División ha llegado a la conclusión que la Operación no presentaría riesgos para la competencia en relación al GOES.

³¹ Tomas de declaración clientes de la industria: [10] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

³² Toma de declaración cliente de la industria: [11] Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

³³ Véase Tabla N°2 de Anexo A – Antecedentes Confidenciales.

IV. CONCLUSIONES

44. Considerando lo expuesto anteriormente, salvo el mejor parecer del señor Fiscal, se sugiere aprobar la Operación de forma pura y simple, por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados y mantener bajo estricta vigilancia la evolución de los mercados analizados.

Saluda atentamente a usted,



F. Coloma R.

**FERNANDO COLOMA RÍOS
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

MPD
MPD