



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-244 PEDRAGOSA / GUARDIOLA

Con fecha 14 de mayo de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa PEDRAGOSA, S.A. (en adelante PEDRAGOSA), filial del GRUPO GLAVERBEL, de los activos de la sociedad CRISTALES GUARDIOLA, S.A. (en adelante GUARDIOLA), dedicada a la fabricación y venta de espejos procesados para automóviles.

Dicha notificación ha sido realizada por PEDRAGOSA 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 **14 de junio de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa PEDRAGOSA del 85% de las acciones de GUARDIOLA a la fecha de cierre del contrato de compraventa suscrito ente las Partes con fecha 30 de abril de 2002. El 15% restante de las acciones quedará sujeto a opciones de compra y de venta [...]¹

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



Las Partes han condicionado la eficacia del contrato suscrito a la autorización de la operación por las autoridades de competencia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia en la que la Parte vendedora se compromete durante un plazo no superior a tres años a partir de la fecha del contrato a no ejercer ninguna actividad de sociedad, participación, relación laboral, gestión, asesoramiento o de servicios en ninguna sociedad del sector de actividad de la empresa transferida.

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 TDC en su Informe de 2 de marzo de 1993 consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su Informe de 25 de marzo de 1998 estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación² que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

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



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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. Adquirente: “PEDRAGOSA, S.A.” (PEDRAGOSA)

Es una sociedad española, filial al 100% de GLAVERBEL, S.A. sociedad belga, matriz última del grupo de empresas GLAVERBEL, integrado en el grupo japonés Asahi Glass Group., cuya actividad consiste en la producción, procesamiento y comercialización de vidrio flotado para los sectores de la construcción, transporte y la industria en general.

El Grupo GLAVERBEL está activo en toda Europa a través de diversas sociedades filiales con plantas de producción de vidrio flotado localizadas en Bélgica, España, Francia, Italia, Reino Unido, Holanda, Rusia y República Checa.

Las actividades del Grupo GLAVERBEL se organizan en tres divisiones principales:

. División de Construcción, dedicada a la producción de vidrio flotado en bruto y vidrio procesado para la fabricación de paramentos, ventanas, y espejos destinados a edificios. Es la actividad mas importante del grupo, que representa un 55% de sus ventas.

. División de Automoción, dedicada a la producción y comercialización de vidrio especial para automóviles, (vidrio estratificado para parabrisas, techos solares, ventanas traseras térmicas, cristal ignífugo, etc), que representan el 26% de las ventas del grupo.

. División Industrial, dedicada a la producción y comercialización de productos de vidrio destinados a una variada gama de aplicaciones industriales (espejos para automóviles, espejos y cristales para decoración, fotografía y electrónica, vidrio ignífugo para electrodomésticos y otros uso, etc.). Las ventas del grupo en esta división significan en torno al 17%.

La filial francesa del grupo, Miroiterie Hirtz, es la empresa especializada en la fabricación y venta de espejos procesados para automóviles, en sus dos modalidades de producto acabado y semiacabado con tres plantas de producción en Europa.

En España, el grupo adquirente opera a través de PEDRAGOSA, que dispone de una filial, GLAVERBEL IBERICA, S.A., y gestiona una red de 18 almacenes de vidrio y dos plantas de fabricación de vidrio flotado en Córdoba y Barcelona.



En el mercado español de espejos procesados para automóviles, el grupo Adquirente está presente únicamente en la venta de sus productos a través de su filial PEDRAGOSA, que actúa como distribuidora de Miroiterie Hirtz en España.

El grupo GLAVERBEL es copartícipe de dos empresas conjuntas que explotan en España sendas plantas de producción de vidrio flotado: GLAPILK AIE, creada en participación al 50% con una filial del grupo Pilkington, que produce vidrio flotado en bruto, y SCHOTT TRAVISA, S.A. participada al 50% por GLAVERBEL IBERICA y SCHOTT-DESAG, que produce vidrio flotado para la industria de electrodomésticos. Ambas empresas conjuntas se limitan a la actividad de producción y suministro a sus respectivas matrices, que se encargan de la comercialización del producto.

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

Volumen de ventas de GLAVERBEL (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	1.511,1	1.698,9	1.810,1
Unión Europea	1.231,2	1.362,4	1.429,6
España	97,6	112,8	112,8

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: “CRISTALES GUARDIOLA, S.A.” (GUARDIOLA)

Empresa española cuya propiedad se reparte entre cuatro personas físicas. Está dedicada principalmente (83% de su producción) a la fabricación de espejos para automóviles y, en particular, al procesado y transformación de espejos semiacabados en espejos acabados, tanto planos como curvos, destinados a la fabricación de retrovisores y parasoles de automóviles. En menor medida Guardiola produce espejos para sanitarios de alta gama y para la industria del mueble.

Explota una única planta de producción en Tortosa y comercializa sus productos principalmente en España, con el [...] de su facturación en el último año destinada a la comercialización en Europa.



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

Volumen de ventas de GUARDIOLA (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	10,8	13,0	12,8
Unión Europea	10,7	12,4	12,6
España	10,6	12,2	12,2

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector de actividad en el que se enmarca la operación notificada es el de fabricación, tratamiento y comercialización de vidrio flotado plateado o espejo y, más concretamente, de espejos para la fabricación de retrovisores y parasoles de automóviles.

El vidrio flotado es el tipo más común de vidrio plano, que representa en la actualidad el 90% de la producción de vidrio en las economías desarrolladas.

El proceso de producción del vidrio flotado consiste básicamente en el vertido de vidrio fundido de manera continua en un baño poco profundo de estaño fundido. El vidrio fundido flota, se expande y forma una superficie uniforme. La rapidez con que se retira la película de vidrio flotante en proceso de solidificación determinará el grosor de la lámina de vidrio resultante que, tras el recocido, se convierte en un producto pulido al fuego con superficies virtualmente paralelas.

La Comisión ha establecido en diversas Decisiones ³ que el vidrio flotado constituye un mercado separado.

Existe en este mercado un nivel elevado de integración vertical. Los principales productores europeos participan en diversos grados en el proceso de transformación o procesado del vidrio flotado. La Comisión, en las Decisiones citadas, ha señalado que pueden distinguirse en este mercado dos niveles principales:

Nivel 1: Que corresponde a la producción y comercialización de vidrio flotado en bruto.

Nivel 2: Que corresponde a la producción y comercialización de vidrio flotado procesado. En este nivel el vidrio flotado en bruto se somete a uno o más procesos de transformación,

³ Decisiones de 21 de diciembre de 1993, Asunto IV/M.358, Pilkington-Techint/SIV, y 7 de agosto de 1998, Asunto IV/M.1230, Glaverbe/PPG.



dependiendo del producto y aplicación de destino, antes de ser vendido al consumidor final.

La fabricación de los espejos para automóviles se lleva a cabo en el nivel 2, en donde el vidrio flotado plateado o espejo (que se obtiene aplicando al vidrio flotado en bruto una capa de plata), se somete a uno o más niveles de transformación (semiacabado o acabado), dependiendo del tipo de espejo que se va a producir.

Existen dos tipos principales de espejos para automóviles: los espejos para retrovisores y los espejos para parasoles.

- a) espejos para retrovisores: Son los destinados a la fabricación de aparatos retrovisores interiores y exteriores. Los espejos retrovisores tienen por finalidad proporcionar una visibilidad clara hacia atrás y hacia los lados del vehículo. Los más avanzados incorporan materiales electrocrómicos que permiten que el espejo cambie su reflectancia al recibir los destellos de luz de otros vehículos. Según se destinen a retrovisores interiores o exteriores, el proceso de transformación de los espejos es más o menos complejo, implicando uno o más niveles de transformación del cristal plateado en espejos semiacabados o acabados, que se suministran a los fabricantes de aparatos retrovisores.

Los espejos para retrovisores exteriores son los que precisan un proceso de producción más complejo. La mayoría de estos espejos son bombeados. En una primera fase, el cristal plateado es sometido al cortado, bombeado y revestido, dando lugar al espejo semiacabado. En el siguiente nivel de procesado, los espejos semiacabados son facetados y pulidos, convirtiéndose en espejos acabados. Los espejos retrovisores interiores son espejos planos y su transformación en espejos acabados es menos compleja, consistiendo principalmente en el proceso de corte o facetado del vidrio plateado para la obtención de formas prismáticas que eviten la distorsión provocada por los cambios de luz.

- b) espejos para parasoles. También llamados “espejos de cortesía”. No tienen especificaciones técnicas particulares, y su proceso de transformación únicamente precisa el corte y encolado para evitar su fragmentación astillada en caso de accidente.

Los espejos acabados son suministrados a los fabricantes de aparatos o equipos retrovisores y parasoles que, según los casos, los instalan en los marcos o carcasas e incorporan mecanismos electrónicos.

La empresa Adquirente está presente en todos los niveles de procesado del vidrio plateado para la producción de espejos semiacabados y acabados para aparatos retrovisores. La Adquirida está presente únicamente en el último nivel de procesado para la producción de espejos acabados destinados a la fabricación de retrovisores y parasoles.

La Comisión ha distinguido en las Decisiones antes citadas dos grandes grupos de mercados de producto de vidrio flotado procesado (nivel 2), según se empleen en el comercio en general o en la industria del automóvil.



.Vidrio procesado para el comercio en general: En este grupo la Comisión ha distinguido los siguientes mercados de producto:

- Vidrio plateado, utilizado básicamente en espejos destinados a diferentes industrias (construcción, del automóvil, mueble, fotografía, óptica, cosmética, etc).
- vidrio estratificado, usado como vidrio de seguridad, en la industria automovilística y en la construcción.
- vidrio templado, también usado como vidrio de seguridad
- unidades selladas (o de acristalamiento múltiple)

.Vidrio procesado para la industria del automóvil. Principalmente constituido por el vidrio de seguridad, que se caracteriza porque no se rompe en trozos afilados. Incluye el vidrio estratificado (para la fabricación de parabrisas) y el vidrio templado (para la fabricación de ventanas traseras y laterales). En este grupo se distinguen dos mercados separados de producto, según el se destine a los fabricantes de automóviles y equipos originales (EOF/EOS) o al mercado independiente de equipos de recambio (ERI).

La Comisión no ha determinado si los espejos para automóviles constituyen un mercado separado de producto dentro de la anterior definición. No obstante, teniendo en cuenta las características tanto de la oferta como de la demanda en este tipo de espejos, parece procedente su valoración como mercado de producto separado. Por el lado de la demanda, estos espejos son suministrados a los fabricantes de aparatos retrovisores y parasoles, quienes tienen por clientes a los fabricantes de equipos originales de la industria del automóvil, cuyas peculiaridades configuran un mercado separado del de otras industrias para las que se procesa vidrio plateado.

Por el lado de la oferta, el grado de sustituibilidad varía según el caso. Los espejos para retrovisores, debido a sus especificaciones técnicas, requieren un proceso especial de transformación del vidrio plateado en espejos acabados que no parecen sustituibles por los espejos procesados destinados a otras industrias. Por el contrario, los espejos para los parasoles, debido a su simplicidad, que no requiere una tecnología de corte o pulido especial, podrían ser sustituidos fácilmente por espejos destinados a otras industrias.

Aunque cabría plantearse la existencia de mercados diferentes según las fases del proceso de elaboración, la mayoría de operadores están verticalmente integrados y la distinción no resulta relevante a efectos de la presente operación.

Finalmente, dado que estos productos intermedios se venden a los fabricantes de retrovisores y parasoles, no resulta relevante diferenciar en este caso el mercado de equipos originales del independiente de equipos de recambio.

Teniendo en cuenta lo anterior se examinará como mercado de producto relevante a los efectos de la presente operación el de producción y comercialización de espejos para automóviles y, dentro de este, se valorará separadamente el de los espejos para retrovisores y el de los espejos para parasoles.



V. 2. Mercado geográfico

La Comisión, en los casos arriba mencionados, ha establecido que el mercado del vidrio flotado en bruto es comunitario.

Respecto al vidrio procesado plateado y vidrio para la industria del automóvil, la Comisión considera que la dimensión geográfica relevante es al menos comunitaria. Ello es debido a que el coste del transporte en relación con el precio final del producto es poco significativo, lo que permite suministrar a países en los que los operadores no tienen plantas de producción, como es el caso de GUARDIOLA, que suministra al mercado europeo buena parte de su producción de espejos para parasoles desde su planta en España. Además, la gran mayoría de los operadores del sector están presentes en varios países europeos. Finalmente, debido a las características de la industria automovilística, el abastecimiento de estos productos se suele realizar en función de estrategias globales a nivel europeo.

En todo caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la presente operación en el mercado nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El consumo total en Europa de vidrio flotado en bruto en el año 2001, fue de 6.802.000 de toneladas, lo que representa un ligero descenso en relación con el año anterior, (7.019.000 de Ton.). Respecto a las ventas totales de espejos para automóviles, en el año 2001 ascendió a 31.641.642 de toneladas, también ligeramente por debajo de la cifra vendida en el año precedente (32.588.608 de Ton.).

VI 2.- Estructura de la oferta

Las principales empresas europeas de fabricación de vidrio flotado están integradas verticalmente, operando en diversos niveles de procesado de vidrio destinado a distintas industrias.

En el mercado de vidrio plateado para automóviles, GLAVERBEL es la principal empresa integrada del sector, presente en todos los niveles de procesado de espejos para retrovisores. Además, operan otras empresas más pequeñas que actúan en distintos niveles de procesado de uno o ambos tipos de espejos retrovisores y parasoles. Es el caso de la empresa Adquirida, que es al mismo tiempo cliente de GLAVERBEL (que le suministra espejos semiprocesados) y su competidora en la producción de espejos acabados para retrovisores interiores y exteriores. FLABERG y SHOTT-DESAG están presentes tanto en el mercado de la fabricación y venta de espejos semiacabados como en el de la transformación de éstos en acabados, que suministran a los fabricantes de aparatos retrovisores, principalmente a FICOMIRRORS Y ARTO IBERICA. Por



otra parte, algunos de estos fabricantes, como es el caso de los dos citados, clientes importantes del sector, fabrican espejos procesados para su autoabastecimiento parcial, compitiendo también en este mercado.

En el cuadro siguiente se reflejan, estimadas en términos de volumen, las cuotas del mercado europeo de vidrio flotado de las empresas partícipes y sus principales competidores durante los dos últimos ejercicios

MERCADO EUROPEO DE VIDRIO FLOTADO (Cuota en %)		
Operador	Año 2000	Año 2001
GRUPO GLAVERBEL	[20-25]	[20-25]
SAIN GOBAIN	[30-35]	[30-35]
PILKINGTON	[20-25]	[20-25]
GUARDIAN	[10-15]	[10-15]
EUROGLAS	[0-5]	[0-5]
OTROS	[10-15]	[10-15]

Fuente: Estimación del Grupo glaverbel basadas en los datos proporcionados por la GEPV (Groupement Européen del Producteurs de Verre Plat).

En cuanto al mercado español de espejos para automóviles, a continuación se recogen las cuotas de mercado, estimadas en términos de volumen, para las empresas partícipes y sus principales competidores en los tres últimos ejercicios, sin incluir la producción para autoconsumo de los propios fabricantes de los espejos terminados por no disponer de datos precisos:

MERCADO ESPAÑOL DE ESPEJOS PARA AUTOMÓVILES (RETROVISORES Y PARASOLES) (Cuota en %)			
Operador	1999	2000	2001
GUARDIOLA	[75-80]	[70-75]	[65-70]
GLAVERBEL	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Cuota conjunta (GLAVERBEL+GUARDIOLA)	[80-85]	[75-80]	[75-80]
FLABERG	[0-50]	[5-10]	[5-10]
CRICURSA	[0-50]	[0-5]	[0-5]
FICOMIRRORS	[10-15]	[10-15]	[10-15]
ARTO IBERICA	[0-5]	[0-5]	[0-5]
TOTAL	[100]	[100]	[100]

Fuente: Estimación del Notificante

En los dos segmentos de espejos para retrovisores y espejos para parasoles, las estimaciones correspondientes a 2001 son:



MERCADOS ESPAÑOLES DE ESPEJOS PARA RETROVISORES Y PARA PARASOLES (Cuota en 2001 en %)		
Operador	RETROVISORES	PARASOLES
GUARDIOLA	[55-60]	[90-95]
GLAVERBEL	[5-10]	-
Cuota conjunta (GLAVERBEL+GUARDIOLA)	[65-70]	[90-95]
FLABERG	[10-15]	-
CRICURSA	[0-5]	-
FICOMIRRORS	[15-20]	-
ARTO IBERICA	[0-50]	-
OTROS	-	[10-15]
TOTAL	[100]	[100]

Fuente: Estimación del Notificante

A continuación se detallan las cuotas del mercado europeo estimadas en términos de volumen en los mercados de producto considerados para el año 2001:

MERCADO EUROPEO ESPEJOS PARA AUTOMOVILES (RETROVISORES Y PARASOLES) (AÑO 2001)	
Operador	Cuota (%)
GLAVERVEL	[25-30]
GUARDIOLA	[20-25]
Cuota conjunta (GLAVERVEL+GUARDIOLA)	[50-55]
FLABERG	[25-30]
SHOTT-DESAG	[10-15]
SCHEFENACKER-PRISMALUX	[0-5]
OTROS *	[5-10]
TOTAL	[100]

* principalmente Donnelly y Gentex
Fuente: Estimación del Notificante

MERCADOS EUROPEOS DE ESPEJOS PARA RETROVISORES Y PARASOLES (CUOTA EN 2001 EN %)		
Operador	RETROVISORES	PARASOLES
GLAVERBEL	[30-35]	[45-50]
GUARDIOLA	[10-15]	[25-30]
Cuota conjunta (GLAVERBEL+GUARDIOLA)	[40-45]	[70-75]
FLABEG	[35-40]	-
SCHOTT-DESAG	[15-20]	-
SCHEFENACKER-PRISMALUX	[10-15]	-
OTROS	[0-5]	[25-30]
TOTAL	[100]	[100]

Fuente: Estimación del Notificante



Los principales competidores de las partes en el sector son:

Grupo Schott-Desag: Multinacional alemana especializada en fabricación de vidrios especiales para distintas aplicaciones (óptica, oftalmología, electrónica, ingeniería), vidrio de seguridad y espejos para retrovisores. Explota aproximadamente 98 plantas de producción en más de 38 países y suministra en el mercado español espejos procesados semiacabados.

Flabeg: Fabrica y comercializa espejos para retrovisores, espejos decorativos, vidrio para la construcción, sistemas solares, y vidrio técnico de diversas clases. Está presente directamente a través de sus plantas de producción y filiales de venta en España, Italia, Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, Tailandia y Brasil. En España opera a través de una de sus filiales y suministra espejos para retrovisores.

Donnelly: Es uno de los principales fabricantes a escala mundial de componentes electrónicos para automóviles, especialmente faros y equipos retrovisores exteriores e interiores. Además produce espejos procesados para retrovisores tanto exteriores como interiores.

Prismalux: Es una filial de Schefenaker, uno de los principales fabricantes de equipos retrovisores a nivel mundial. Está especializada principalmente en la producción de espejos para retrovisores interiores.

VI.3.- Estructura de la demanda

Los clientes de los productores de espejos para automóviles son los fabricantes de equipos originales retrovisores y parasoles que venden estos equipos a las empresas de automóviles.

La demanda del sector se caracteriza por un proceso significativo de concentración, causada en parte por la presión ejercida por la industria fabricante de automóviles.

En el año 2000, REITTER SCHEFENACKER, adquirió el control de la división de equipos retrovisores de la empresa BRITAX. Actualmente son unos diez los fabricantes significativos en el mercado europeo: SCHEFENAKER, FICOMIRRORS, DONNELLY, MAGNA, ENGELMANN, INMESA, TURKLITE, APAREILLAIGE RBE, MANZONI BOUHOT(MB) y JONSON CONTROL. Algunos de estos fabricantes, como son ARTO IBERICA, FICOMIRRORS, DONNELLY y SCHEFENACKER en Europa operan también en el mercado aguas arriba de producción de espejos procesados, que destinan a autoconsumo.

VI.4.- Estructura de la Distribución

Al igual que el resto de operadores del mercado, tanto el Grupo GLAVERBEL, a través de su filial para el sector MIROITERIE HIRTZ, como GUARDIOLA venden directamente a los fabricantes de equipos retrovisores.



VI.5.- Determinación de Precios y otras condiciones comerciales

Los precios del sector han descendido [...] en los últimos cinco años, debido principalmente a la presión ejercida por los fabricantes de equipos retrovisores y fabricantes de automóviles. En la actualidad, el precio medio por unidad aplicado por los notificantes es de [...] en los espejos exteriores, [...] en los interiores y [...] en los parasoles.

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

No existen en el mercado de espejos procesados barreras especiales de acceso de orden técnico, comercial o administrativo. Los costes de transporte son poco importantes con relación al precio del producto y no existen limitaciones en el suministro de la materia prima por parte de las empresas productoras de vidrio flotado que operan en Europa. Tampoco existen barreras tecnológicas especiales ni los costes de primera implantación para el procesado de espejos son elevados.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

V.II.1.-Posición en el mercado

La operación de concentración analizada supone en esencia el refuerzo de la posición del líder europeo en el mercado de espejos para automóviles al adquirir al principal operador en el mercado español y tercero en el europeo, con una posición especialmente destacable en el segmento de espejos para parasoles.

Así, GLAVERBEL, cuya presencia en España era hasta ahora poco importante adquiere la participación de GUARDIOLA y se sitúa como claro líder con una cuota combinada del [70-75]% en el mercado nacional de espejos para automóviles.

Desde la perspectiva del mercado europeo en su conjunto, la operación supone el refuerzo de GLAVERBEL como primer productor de espejos procesados para automóviles al adquirir al tercer operador, GUARDIOLA, y hacerse así con una cuota del [50-55]% muy por delante del resto de operadores.

Considerando definiciones de mercado más estrechas, GUARDIOLA es el primer operador del mercado español en el segmento de espejos para retrovisores, con una cuota del [55-60]%. GLAVERBEL, que hasta ahora tenía una participación reducida en el mismo y ocupaba la segunda posición en el mercado europeo, se hará con cuotas relevantes tras la operación, del [65-70]% del mercado español y del [40-45]% en el europeo.

En el segmento de espejos para parasoles, GUARDIOLA es el principal productor tanto en el mercado español como europeo, siendo su posición especialmente destacable en el ámbito nacional. GLAVERBEL ocupaba el segundo lugar en el mercado europeo y como resultado de la operación se hará con la primera posición en este segmento, tanto en el ámbito nacional como en el europeo, con cuotas destacables del [90-95]% y del [70-75]%, respectivamente. Es importante destacar que la adquirente no vende en España este tipo de espejos, por lo que no se produce



incremento de cuota desde la perspectiva nacional y ésta únicamente se sitúa en la posición de la adquirida.

Estas cuotas de mercado deben ser matizadas puesto que no consideran una parte no cuantificada de la oferta proveniente del autoconsumo de los propios fabricantes de espejos retrovisores.

En cuanto a los posibles efectos verticales de la operación, cabe señalar que GLAVERBEL ocupa una posición intermedia en el mercado ascendente de producción de vidrio flotado en Europa pero no resulta previsible que la operación pueda tener efectos apreciables en este ámbito, en el que operan otros cuatro productores importantes y un conjunto de pequeñas empresas que realizan un 10% de las ventas.

VII. 2.-Competencia actual - Competencia potencial - Barreras a la entrada

En cuanto a la competencia actualmente presente en el mercado, es preciso tener en cuenta que éste tiene dimensión europea y que en él operan un número suficiente de competidores significativos, empresas multinacionales con proyección mundial.

Además, la cuota más elevada, tanto en España como en Europa, se alcanza en el segmento de los espejos para parasoles, caracterizado por una mayor sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta y, por tanto, una más fácil entrada de operadores presentes en otros ámbitos del sector del vidrio.

Por otra parte, la estructura integrada del sector permite a los operadores de las distintas fases de elaboración de los espejos para automóviles, empresas multinacionales con gran poder de penetración, entrar fácilmente en los mercados ascendentes y descendentes.

No existen en estos mercados barreras a la entrada significativas de orden tecnológico, normativo o comercial.

VII.3.- Poder compensatorio de la demanda

El poder de negociación de la demanda es elevado, tanto por parte de las empresas productoras de equipos retrovisores, integradas en parte en los mercados afectados, como por las empresas fabricantes de automóviles, demandantes últimos del sector, cuyo importante poder compensatorio ha sido reconocido por la Comisión en diversas ocasiones.

VII.6.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados.



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.