



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N- 251      CNH / KCME**

Con fecha 28 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 CNH GLOBAL N.V. (en adelante "CNH"), filial del Grupo FIAT, de la totalidad de los activos de la sociedad KOBELCO Construction Machinery (Europe) B.V. (en adelante "KCME"), dedicada a la venta de excavadoras para la construcción.

Dicha notificación ha sido realizada por CNH 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 **28 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 CNH, controlada por el Grupo FIAT, de la totalidad de las acciones de KCME, filial de Kobelco Construction Machinery ( en adelante "KCM").



### Antecedentes de la operación:

En 1986, CNH constituyó con el Grupo Hitachi una empresa conjunta, Fiat-Hitachi Excavators S.p.a. ("FHE") para operar en el sector de equipos para construcción. En marzo de 2001, ambas empresas suscribieron un nuevo compromiso por el que CNH se hacía con el control único sobre FHE<sup>1</sup> y se acordaba que con fecha 2 de julio de 2002, CNH adquiriría el accionariado minoritario restante en poder de Hitachi.

### La operación actual:

La presente concentración tiene lugar en el marco de la Alianza Global suscrita por CNH y KCM con fecha 18 de septiembre de 2001 para operar en el sector de los equipos para la construcción a nivel mundial<sup>2</sup>. Dicha Alianza Global tiene por objeto la mejora de la competitividad de las partes en los mercados mundiales, con la implantación de KCM en el mercado europeo de fabricación y venta de una gama integrada de estos productos y el acceso de CNH a la tecnología y mercado japoneses.

En la cláusula 4.3 de dicha Alianza Global se establecen las bases para la operación notificada, que se formalizó mediante el contrato suscrito por CNH y KCM en 9 de diciembre de 2001. La operación se ejecutará de la siguiente forma:

Después de la salida de Hitachi de FHE, en julio de 2002, CNH adquirirá, a través de FHE, el 100% de las acciones de KCME en poder de KCM. A cambio KCM recibirá el 20% de las acciones de FHE, sin derechos de control. FHE pasará entonces a denominarse Fiat-Kobelco Construction Machinery S.p.A. ("Fiat-Kobelco").

Finalizada la transacción, KCME se convertirá en filial al 100% de Fiat-Kobelco, que a su vez estará bajo control de CNH.

Por último, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a su autorización por las autoridades de competencia.

## **II. 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.

<sup>1</sup> Esta concentración fue aprobada por la CE con fecha 26.06.2001 (Asunto COMP/M 2369 CNH/FH).

<sup>2</sup> Dicha Alianza Global fue aprobada por la CE mediante "comfort letter" de fecha 21.09.2001.



### III. EMPRESAS PARTÍCIPES

#### III.1. **Adquirente: CNH GLOBAL N.V. (“CNH”)**

CNH es una sociedad constituida en Holanda y controlada por su accionista mayoritario Fiat Netherlands N.V., filial al 100% de FIAT S.p.a., que forma parte del Grupo FIAT.

CNH controla numerosas filiales en todo el mundo que operan en la producción y distribución de maquinaria agrícola y equipos para la construcción. En este último sector CNH cubre toda la gama de equipos pesados y ligeros para la construcción, que vende bajo las marcas Case, Fiat-Allis, Fiat-Hitachi, Link-Belt, New Holland y O&K.

En España CNH está activa en la venta y de equipos y maquinaria para la construcción tanto pesada como ligera.

La facturación del Grupo Adquirente en los dos últimos ejercicios económicos, es la siguiente:

<b>Volumen De ventas del Grupo FIAT (Millones de euros)</b>		
	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	57.555	58.006
Unión Europea	[>250] <sup>3</sup>	[>250]
España	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

#### III.2 **Adquirida: KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY (Europe) B.V. (“KCME”).**

KCME es una filial holandesa del grupo japonés KOBELCO Construction machinery Co. Ltd. (KCM), a su vez controlada por Kobe Steel Ltd, propietaria del 90% de sus acciones, estando el 10% restante en manos de CNH.

KCME no dispone de filiales y es la encargada de las operaciones de ventas y servicios de las excavadoras para la construcción, pesadas y ligeras, de la marca Kobelco, importadas a Europa desde Japón.

En España, KCME está activa en la venta de excavadoras pesadas.

<sup>3</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



La facturación de KCME en los dos últimos ejercicios económicos, es la siguiente:

<b>Volumen De ventas de KCME (Millones de euros)</b>		
	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	107,9	117,4
Unión Europea	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

#### **IV. MERCADOS RELEVANTES**

##### **IV.1. Mercado de producto**

El sector de actividad en el que se enmarca la operación actual es el de fabricación y venta de maquinaria y equipos para la construcción.

La Comisión ha establecido en diversas Decisiones<sup>4</sup> que el sector de equipos para la construcción se clasifica en dos tipos principales de productos:

- a) Equipos pesados para la construcción: consistente en maquinaria utilizada para la construcción a gran escala, edificaciones y trabajos de infraestructura. Dentro de este mercado se distinguen los siguientes mercados separados:

-Excavadoras pesadas (entre 12 y 60 ton.)

-Cargadoras pesadas (60-500 HP)

-Máquinas elevadoras. Que a su vez pueden subdividirse en *dozers* y motoniveladoras

- b) Equipos ligeros para la construcción: son máquinas de función similar a las anteriores, adaptadas para trabajos de mantenimiento y de construcción a pequeña escala. Este mercado puede segmentarse en distintos tipos de producto: excavadoras ligeras, mini y micicargadoras, retrocargadoras y manipuladoras telescópicas.

En el mercado europeo KCME está activa únicamente en la venta de excavadoras pesada y ligeras. CNH produce y comercializa, además de excavadoras pesadas y ligeras, los otros tipos de maquinaria pesada y varios tipos de maquinaria ligera (micicargadoras, retrocargadoras y manipuladoras telescópicas).

<sup>4</sup> Las más recientes: Casos IV/M.1235-New Holland/Orenstein & Coppel; IV/M.1571-New Holland/Case; y COMP/M.2369-CNH/FHE.



En España la actividad de las empresas partícipes únicamente se solapa en la venta de excavadoras pesadas. La Adquirente está además activa en la producción y venta de cargadoras, elevadoras pesadas y equipos ligeros para la construcción, principalmente excavadoras ligeras.

Teniendo en cuenta lo anterior, se analizarán los efectos de la operación notificada en el mercado de excavadoras pesadas para la construcción, siempre en el contexto de los equipos para construcción en su conjunto.

Las excavadoras pesadas están formadas por una base rotatoria y un brazo articulado que parte de aquélla. El operador se sitúa en una cabina montada sobre la base. Al brazo articulado pueden acoplarse un número diverso de accesorios con distintas funciones. Las excavadoras pesadas pueden ser de diversos tipos, en función del modelo, peso, tamaño o potencia. De acuerdo con las Decisiones comunitarias arriba reseñadas, todos los tipos de excavadoras pesadas pueden englobarse en un único mercado de producto, ya que existe un grado considerable de sustituibilidad entre ellos

#### **IV. 2. Mercado geográfico**

Como ha indicado la Comisión en las Decisiones mencionadas, la dimensión geográfica del mercado de maquinaria y equipos para la construcción es al menos europea.

No obstante, y 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.

### **V. ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **V.1.- Características y evolución**

El sector de herramientas y equipos para la construcción se caracteriza por un crecimiento moderado en los últimos años.

El prestigio de la marca y la oferta de una gama amplia de productos tienen una importancia considerable en el sector. Los fabricantes de maquinaria y equipos para la construcción operan generalmente a nivel mundial, fabricando en un limitado número de plantas los productos que exportan a sus distribuidores.

#### **V.2.- Estructura de la oferta**

Las cuotas de mercado de las empresas partícipes y sus principales competidores en el mercado español y europeo de excavadoras pesadas durante los años 2000 y 2001, quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación:

<b>EXCAVADORAS PESADAS</b>
----------------------------



(Cuota en %)				
Operador	España		Europa	
	Año 2000	Año 2001	Año 2000	Año 2001
CNH	[30-35]	[30-35]	[20-25]	[25-30]
KCME	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Cuota conjunta (CNH+KCME)</b>	<b>[30-35]</b>	<b>[30-3]</b>	<b>[25-30]</b>	<b>[25-30]</b>
CATERPILAR	[15-20]	[10-15]	[15-20]	[15-20]
KOMATSU	[10-15]	[5-10]	[10-15]	[10-15]
LIEBHERR	[10-15]	[10-15]	[10-15]	[10-15]
JCB	[0-5]	[0-5]	[5-10]	[5-10]
VOLVO	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
MELROE-BOBCAT	--	--	--	--
OTROS	[15-20]	[20-25]	[15-20]	[10-15]
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Estimación del Notificante

Los principales competidores de las Partes a nivel español y europeo son: CATERPILAR, y KOMATSU Construction Equipment, que compiten con la Adquirente con una gama completa de productos. Además, son competidores importantes LIEBHERR, J.C.Bamford y VOLVO, todas empresas multinacionales que organizan sus estrategias de compra sobre una base global.

### V.3.- Estructura de la demanda

Los clientes del sector y, en particular los demandantes de maquinaria pesada, son principalmente las grandes empresas de la construcción y las administraciones públicas.

### V.4.- Estructura de la distribución

Este tipo de maquinaria precisa redes de distribución que presten un nivel fiable de asistencia y mantenimiento de los equipos. Las dos empresas partícipes operan a través de una red de concesionarios independientes.

### V.5.- Competencia Potencial - Barreras a la entrada

No existen en el sector barreras a la entrada de orden normativo. Tampoco los costes de transporte son significativos en relación con el precio final.

Las principales barreras de acceso a estos mercados radican en la necesidad de una red eficiente de distribución y la inversión tecnológica. El papel de la investigación y desarrollo en el sector tiene una importancia considerable debido a la complejidad de los productos y explica la competitividad de la tecnología japonesa a nivel mundial.

## VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

### VI.1.- Posición en el mercado

Como consecuencia de la operación notificada, que necesariamente ha de enmarcarse en la Alianza global entre CNH y KCM, CNH consolidará su posición como primer operador, tanto en



España como en Europa, en el mercado de excavadoras pesadas para la construcción, con cuotas del [30-35]% y [25-30]%, respectivamente.

No obstante lo anterior, hay que valorar que la parte de mercado agregada por la Adquirida es irrelevante y que actúan en el mercado a nivel español y europeo otros operadores con participaciones superiores al [10-15]%, además de un número considerable de empresas menores, con cuotas en torno al [5-10]%.

## **VI.2.- Poder compensatorio de la demanda**

El poder de negociación de los clientes en estos mercados, las grandes empresas de la construcción y las Administraciones públicas, es muy elevado.

## **VI.3.- Competencia actual - Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Existe en el sector un grado considerable de competencia, con un número suficiente de operadores tanto a nivel español como europeo que son principalmente empresas multinacionales con gran poder de mercado.

Además, como consecuencia del acuerdo estratégico que enmarca la operación, Hitachi volverá a operar independientemente en el sector, compitiendo con sus propias marcas y su cartera de clientes.

Las inversiones en tecnología y la conveniencia de una buena red de distribución, si bien son factores importantes para acceder a estos mercados, no constituyen barreras insalvables para los operadores potenciales. De acuerdo con la notificación, no existen en el sector otras barreras de entrada significativas.

## **VI.4.- Conclusiones**

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de una 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.