



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-03010                      MARTIN / RAPIDEX**

Con fecha 11 de febrero de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de MARTIN, S.A. (en adelante MARTIN), filial del Grupo BOBST, del 99,98% del capital social de RAPIDEX S.M., S.A. (en adelante RAPIDEX).

Dicha notificación ha sido realizada por MARTIN 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **11 de marzo de 2003**, 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 MARTÍN, filial francesa del Grupo BOBST, del 99,98% del capital social de RAPIDEX, igualmente empresa de nacionalidad francesa.

RAPIDEX tiene dos filiales, RAPIDEX USA Inc. y RAPIDEX Co. Limited, que igualmente forman parte de la presente operación y se integraran en el Grupo BOBSTS.

Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia de Alemania y Austria.



## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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

El convenio de cesión de acciones firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia, por la que el vendedor o cualquier sociedad dominante, dominada o bajo el mismo control que el vendedor, se compromete durante un período [superior a 3 años] a no ejercer directa o indirectamente actividades que constituyan competencia con las sociedades adquiridas en el sector de la transformación del cartón ondulado, ni utilizar las marcas, modelos o “*know-how*”, así como cualquier otro tipo de información.

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 Comunicación<sup>1</sup> 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.

Inicialmente, la notificante ha indicado que el periodo de 3 años no es suficiente para conseguir la protección de la totalidad del negocio adquirido debido a la necesidad de protección del comprador con respecto a los bienes transmitidos y la utilización del *know how* comercial adquirido.

No obstante, el Servicio de Defensa de la Competencia considera que el periodo planteado por la notificante excede del plazo considerado habitualmente como razonable para la protección del comprador por el negocio adquirido y va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que el pacto de no competencia no se considera como parte integrante de la operación de concentración, estando en su caso, sujeto a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

---

<sup>1</sup> 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: “MARTIN, S.A.” (MARTIN)**

MARTIN es una sociedad filial del grupo francés BOBST GROUP, S.A., cuya actividad principal es el desarrollo, fabricación y comercialización de maquinaria para la conversión de cartón corrugado en embalaje.

El objeto social actual del grupo es la fabricación de maquinaria para las industrias de embalaje e impresión, en concreto:

- para la industria del cartón (impresión de cartón sólido, convirtiéndolo en embalajes mediante el corte y pliegue, grabación en relieve, láminas calientes y hologramas, doblaje y pegamento);
- para la industria del cartón corrugado (fabricación de cartón corrugado, plastificación, impresión y conversión en embalajes, incluidos el corte con matriz, doblaje, pegamento o costura); y
- para la industria del embalaje flexible (una gama de productos y servicios orientados para las fases principales de la producción de embalajes flexibles).

La maquinaria que fabrica actualmente el grupo BOBST relacionada con el embalaje de cartón corrugado la realizan 3 empresas: BOBST, S.A., BHS y MARTIN.

Únicamente MARTIN desarrolla la misma actividad que la empresa adquirida, maquinaria para la conversión de cartón corrugado en embalaje de mercaderías (“cajas marrones”), mientras que BOBST, S.A fabrica maquinaria para la conversión de cartón corrugado en embalaje de alta calidad y BHS sólo realiza el corrugado del cartón.

La actividad desarrollada por MARTIN en el mercado español es únicamente la comercialización de sus propios productos a través de un agente independiente, LAPEYRA&TALTAVULL, S.A..



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

Volumen de ventas del Grupo BOBST (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	806,3	1.002,8	1.001,2
Unión Europea	364,3	399,3	468,5
España	30,3	43,8	36,1

Fuente: Notificación

#### IV.2 Adquirida: "RAPIDEX S.M., S.A." (RAPIDEX)

RAPIDEX es una empresa de nacionalidad francesa, controlada al 99,98% por Société Financière RAPIDEX, que a su vez está controlada por el Sr. Guiot .

La principal actividad de RAPIDEX es la fabricación de maquinaria para la conversión del cartón corrugado en embalajes, incluidos el corte con matriz, doblaje, pegamento y costura.

RAPIDEX tiene dos filiales, RAPIDEX USA Inc. y RAPIDEX Co. Limited, que pasarán igualmente a integrarse tras la operación en el grupo BOBST.

En el mercado español únicamente comercializa RAPIDEX sus propios productos, bien directamente o a través de intermediarios independientes.

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

Volumen de ventas de RAPIDEX (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	11,3	16,1	12,7
Unión Europea	5,1	3,5	10,2
España	0,045	0,048	0,2

Fuente: Notificación

### V. MERCADOS RELEVANTES

#### V.1 Mercado de producto

El desarrollo, fabricación y comercialización de maquinaria para la conversión de cartón corrugado en embalaje constituye la principal actividad económica realizada por MARTIN y RAPIDEX, siendo este el mercado de producto afectado por esta operación.



La maquinaria empleada en la fabricación del embalaje depende de las características del mismo embalaje en función del uso final del mismo. Las características del producto final que se demande determinarían si la producción puede realizarse con máquinas denominadas *en línea* - cada máquina desempeña todas las funciones para la conversión del cartón corrugado en embalaje- o *fuera de línea* -cada máquina desempeña una función específica (impresión, corte con matriz, doblaje, costura o pegado) para la conversión del cartón corrugado en embalaje-.

Las máquinas *en línea* o *fuera de línea*<sup>2</sup> pueden considerarse como mercados de producto separados debido principalmente a las características del embalaje que producen y a que son utilizadas por dos tipos de productores de embalajes diferentes.

Las máquinas *en línea* o máquinas *onmifuncionales* las utilizan principalmente los grandes fabricantes de embalajes, que producen más de 10.000 toneladas de cartón corrugado por año. Estos fabricantes, llamados *corrugadores-convertidores*, disponen de producciones medianas o altas (desde los 4.000 hasta los 50.000 embalajes), lo que requiere disponer de equipos de alta velocidad de procesamiento, de 10.000 a 20.000 embalajes por hora.

El mercado de máquinas *en línea* puede segmentarse según el tamaño del cartón corrugado a convertir en embalaje, desde 600X1.800 mm a 2.200X5.500 mm.

En cuanto a las máquinas *fuera de línea* o máquinas de *función específica*, éstas son empleadas principalmente por fabricantes de embalajes más pequeños, llamados *convertidores*, es decir, que fabrican menos de 10.000 toneladas de cartón corrugado por año y producen entre 100 y 2.000 embalajes año, por lo que no precisan de equipos de alta velocidad de procesamiento, sino de maquinarias polivalentes a un coste reducido.

Cada máquina *fuera de línea* podría constituir un mercado separado, debido a que pueden realizar una sola función o combinar varias (cortadoras, impresión y corte, dobladoras y dobladoras-costureras).

Para los fabricantes *convertidores*, RAPIDEX produce tanto máquinas *en línea* (*Rapidline 10 y 13*) como *fuera de línea* (aproximadamente el 57% de sus ventas), mientras que MARTIN no tiene clientes de importancia en esta categoría.

El 90% de las ventas de MARTIN son máquinas *en línea* de hasta 3.600 mm para los fabricantes *corrugadores-convertidores*, denominadas FFG (“Flexo Folder Gluer”, Plegadora-Dobladora-Pegadora) o DRO (“Rotary Die Cutter”, Cortadora Rotativa con Matriz), que convierten el cartón corrugado de 1.600 mm a 3.600 mm. Por su parte RAPIDEX fabrica máquinas *en línea* para la conversión de cartón corrugado de dimensiones superiores a 3.600 mm (*Rapidline 16 y 22*, denominadas “Jumbo”) para *corrugadores-convertidores*.

Por tanto, en el contexto de la operación que se examina, visto todo lo anterior, el mercado de producto potencialmente afectado por esta operación se encuadra dentro del ámbito de la fabricación y comercialización de máquinas para la industria del embalaje y, concretamente, los

---

<sup>2</sup> Caso IV/M.478 Voith/Sulzer II.



mercados de máquinas *omnifuncionales* o *en línea* y máquinas de *función específica* o *fuera de línea*.

Aunque sería posible distinguir mercados más estrechos para cada uno de los dos mercados señalados anteriormente en función, por ejemplo, de las dimensiones del cartón corrugado a convertir en embalaje, no resulta preciso para el análisis ya que aún en el caso de una definición más estrecha de los mercados no cabe prever que la operación pueda obstaculizar de modo significativo la competencia en el mercado español. Por tanto, no es preciso considerar una definición excluyente del mercado relevante de producto, analizándose la presente operación tanto en relación con el mercado de máquinas para la industria del embalaje como, dentro de éste, los mercados de máquinas *en línea* y máquinas *fuera de línea*.

## V. 2 Mercado geográfico

La Comisión Europea en el caso anteriormente señalado establece que los mercados geográficos o submercados de los productos descritos en el epígrafe anterior son al menos de dimensión europea.

Tanto los fabricantes *corrugadores-convertidores* como los *convertidores* se abastecen de las máquinas para la conversión del cartón corrugado en embalajes del mercado europeo o mundial, no existiendo una diferenciación grande de precios entre los diferentes equipos vendidos en cada país, por lo que la dimensión geográfica de los mercados es al menos de dimensión comunitaria.

En España, todas las máquinas son importadas, realizándose la venta directamente por el fabricante o bien a través de distribuidores nacionales independientes.

No obstante la naturaleza al menos europea de estos mercados, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Estructura de la oferta

La industria de la maquinaria para la producción de embalaje se caracteriza principalmente por la gran variedad de productos existente en el mercado, dándose una cierta especialización en la oferta.

De acuerdo con la información suministrada por el notificante, la estructura de la oferta de maquinaria para embalajes a partir de cartón corrugado se caracteriza por la existencia en el mismo de grandes empresas de dimensión mundial y pequeñas empresas de dimensión europea e incluso local. Estos dos tipos de proveedores existen en función de la naturaleza de los clientes a los que se dirigen; corrugadores-convertidores o convertidores. Dentro del mercado de los proveedores de máquinas específicas para los fabricantes *convertidores* el mercado está más



fragmentado, existiendo un mayor número de empresas pequeñas de dimensión local y solamente unos pocos de ellos activos a nivel mundial.

Entre las empresas de dimensión continental o mundial, las más importantes son: Ward-Unitd-Marquip, Langston-Sun y Bahmüller&Göpfert. Durante los últimos años se ha producido un proceso de fusiones entre las grandes empresas del sector, entre las que caben destacar la integración de Ward, United y Marquip en el grupo Barry-Wehmiller y la fusión de Langston con Sun.

Con respecto a las cuotas de mercado del sector, cabe destacar su volatilidad, debido a la larga vida útil (de 15 a 20 años) de la maquinaria para la conversión del cartón corrugado en embalajes. Así, una determinada empresa puede tener una elevada cuota de mercado durante un año determinado y perderla al año siguiente.

Según la información aportada por el notificante, desde una perspectiva metodológica es muy difícil obtener información acerca de los distintos mercados de maquinaria *fuera de línea* debido al tamaño reducido de sus clientes.

Las cuotas de mercado de MARTIN y RAPIDEX para los años 1999 a 2001 quedan reflejadas en el cuadro siguiente:

Mercado español de venta de máquinas en línea y fuera de línea para la conversión de cartón corrugado en embalajes												
Cuotas en ingresos por máquinas vendidas												
Mercados en línea	1999				2000				2001			
	MARTIN (mill. €)	%	RAPIDEX (mill. €)	%	MARTIN (mill. €)	%	RAPIDEX (mill. €)	%	MARTIN (mill. €)	%	RAPIDEX (mill. €)	%
[-]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
[-]	[-]	[-]	-	-	[-]	[-]	-	-	-	-	-	-
[-]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mercados fuera de línea												
[-]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
[-]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
[-]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	[-]	[-]

Fuente: Notificación. \*MARTIN no está presente en estos mercados.

La cuota de mercado de MARTIN en el año 1999 corresponde a la venta de una máquina [-] al cliente [-] y en el año 2000 corresponde a la venta de una máquina [-] al cliente [-]. La cuota de mercado de RAPIDEX en el año 2001 corresponde a la venta de una máquina [-] al cliente [-].

## VI.2. Estructura de la demanda y de la distribución

Las máquinas para embalaje son utilizadas por dos tipos de clientes, los *corrugadores-convertidores* y los *convertidores*. Los primeros son grandes empresas de dimensión europea o mundial, con elevadas producciones de embalajes más homogéneos, generalmente para mercaderías, mientras que los convertidores producen embalajes específicos en función de los clientes, existiendo pequeñas empresas de carácter más local que se especializan en diferentes nichos de mercado.



La distribución se realiza en el sector directamente por los fabricantes o a través de distribuidores independientes. En España, MARTIN distribuye sus productos a través de un agente independiente y RAPIDEX los distribuye directamente y a través de intermediarios independientes.

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

De acuerdo con la notificación no existen en el sector barreras especiales de carácter arancelario o administrativo, ni restricciones significativas respecto de los factores de producción, tales como materias primas, bienes intermedios, tecnología o personal cualificado. Tampoco existen dificultades para el acceso o creación de redes de distribución o transporte de los productos.

Con respecto a la comercialización de este tipo de maquinaria, existen en el mercado español muchos distribuidores independientes que tienen capacidad para distribuir los productos de nuevos competidores. No existen por tanto limitaciones a la creación de redes de distribución, ya que existe un número importante de distribuidores que operan sin exclusiva.

Tanto en el mercado europeo de productores de máquinas para embalajes como en el mundial existen fabricantes que aún no sirven sus productos en el mercado español.

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

Como consecuencia de la operación notificada no se modifica de forma substancial la estructura de competencia en los mercados afectados dentro de la industria del embalaje en España.

En los distintos mercados de venta de maquinaria para embalajes en los que están presentes MARTIN y RAPIDEX, existen múltiples operadores, tanto grandes empresas que fabrican máquinas *en línea* como empresas productoras de máquinas específicas o *fuera de línea*, dándose en el sector una elevada volatilidad en las cuotas de mercado para este tipo de maquinarias.

La operación no tendrá tampoco efectos significativos en los mercados ascendentes y descendentes, en los que no está activo RAPIDEX y el grupo BOBST sólo opera en la fabricación de máquinas productoras de cartón corrugado a través de su filial BHS.

Adicionalmente, no se aprecian barreras significativas de entrada en los mercados y el poder de negociación de la demanda, sobre todo por el lado de los corrugadores-conversores, es apreciable. Adicionalmente, el sistema de distribución no requiere de una red local muy amplia. Por todo ello, la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados señalados.



## 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.