



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03043

DELACHAUX / PANDROL

Con fecha 8 agosto de 2003, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de la empresa francesa DELACHAUX, S.A. del 100% de las acciones de la empresa británica PANDROL HOLDINGS LTED.

La notificación ha sido realizada por la sociedad adquirente, 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) de la mencionada norma. 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, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la Competencia antes del **8 de septiembre de 2003**, inclusive, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por la sociedad matriz del grupo francés DELACHAUX de la sociedad británica PANDROL HOLDINGS LTED., sociedad matriz del grupo PANDROL.

El 9 de julio de 2003 se firmó entre DELACHAUX S.A. y los detentores del capital social de la sociedad PANDROL HOLDINGS LIMITED que son, esencialmente, (i) los miembros del equipo de dirección de PANDROL y (ii) el fondo de inversión internacional CANDOVER PARTNERS LIMITED, un contrato que tiene por objeto la adquisición de la totalidad del capital social de PANDROL HOLDINGS LIMITED por parte de DELACHAUX S.A.



La futura ejecución de la adquisición ha sido sometida a condiciones suspensivas relativas a la aprobación de la operación por las autoridades de competencia en España, Francia y Reino Unido.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación notificada no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CE) nº 1310/97, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la operación carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la mencionada norma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. Adquirente

*** DELACHAUX, S.A.**

DELACHAUX S.A. es la matriz del grupo del mismo nombre, presente en numerosos países, y cuyo capital social se encuentra controlado por la familia Delachaux a través de SOGREPAR, sociedad holding familiar.

DELACHAUX S.A. cotiza en el mercado secundario de la Bolsa de París.

Entre las sociedades del grupo figura una sociedad española denominada SUMINISTROS PARA FERROCARRILES Y TRANVÍAS, S.A. (SUFETRA S.A.), de la que DELACHAUX S.A. detenta indirectamente el control exclusivo, a través de su filial RAILTECH INTERNATIONAL.

Esta sociedad se fusionó, el 20 de octubre de 2000, con otra sociedad española, TRANSFORMADOS DEL NORTE, S.A. (TRANOSA).

DELACHAUX S.A. y el grupo de empresas por ella controlado desarrollan su actividad en los seis sectores principales siguientes: a) condúctica: cables y fundas para cables eléctricos y de fibra óptica; b) magnetismo: equipos de levantamiento y de separación basados en el magnetismo; c) aceros especiales; d) metales; e) sistemas de inyección; f) suministros de vía para el transporte ferroviario y urbano.

Los productos ofrecidos por el grupo DELACHAUX en este último sector son los siguientes: (a) fijaciones y sistemas de fijación de vías, (b) técnicas y maquinaria ligera de soldadura de raíles

(aluminotérmica o eléctrica), (c) sistemas de alimentación eléctrica (catenaria, tercer carril conductor, aisladores eléctricos), y (d) componentes para vía férrea para metros y tranvías.

Dentro del sector de las fijaciones y sistemas de fijación de vías, DELACHAUX ofrece toda una gama de productos destinados tanto al transporte ferroviario como al urbano.

DELACHAUX desarrolla su actividad en el sector ferroviario a través de su filial RAILTECH INTERNATIONAL, en el seno de la cual existe una división, STEDEF, que se ocupa de la actividad de diseño, fabricación y comercialización de fijaciones y sistemas de fijación de raíles. Por otra parte, RAILTECH INTERNATIONAL tiene tres filiales en distintos países, que desarrollan una actividad de fijaciones: SUFETRA en España, CSA en Italia y RAILTECH STEDEF THAILAND en Tailandia.

DELACHAUX dispone de dos fábricas de fijaciones, una en Douai (Francia) y otra en Zizurkil (España), más una fábrica de anclajes en Italia.

La facturación del Grupo DELACHAUX en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO DELACHAUX (Millones de Euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	262	329,9	279,8
Unión Europea	[<250] ¹	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificante

III.2. Adquirida

* PANDROL HOLDINGS LIMITED (PANDROL)

PANDROL HOLDINGS LIMITED está a la cabeza de un grupo de empresas situadas en varios países. No existe en España ninguna entidad perteneciente al grupo PANDROL.

La actividad de PANDROL consiste esencialmente en el diseño, la fabricación y la comercialización de fijaciones y sistemas de fijación de vías, destinados a los sectores del transporte ferroviario y urbano.

El Grupo PANDROL adquirió en 2002 una empresa francesa de fabricación de tirafondos (uno de los componentes de los sistemas de fijación), la sociedad ARS INDUSTRIES.

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

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

VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO PANDROL (Millones de Euros)			
	2000	2001	2002 (*)
Mundial	158,1	172,2	175,9
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificante.

(*) La sociedad ARS Industries, adquirida el 15 de octubre de 2002, está consolidada sólo por un importe de 2,2 millones de euros (que corresponden a la porción del ejercicio posterior a la adquisición). La cifra de negocios total de ARS Industries para 2002 es de 10,9 millones de euros.

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El sector económico afectado por la operación es el de la fabricación y comercialización de material ferroviario y en particular, la fabricación y comercialización de fijaciones y sistemas de fijación de raíles.

Los sistemas de fijación de raíles o vías permiten fijar las dos piezas esenciales que componen las vías: el raíl y la traviesa (pudiendo ser esta última de madera, hormigón o acero). Los sistemas de fijación de raíles están compuestos de la fijación central y de un cierto número de componentes asociados.

En lo que se refiere a las fijaciones, se puede establecer una distinción entre las fijaciones **rígidas y elásticas**. Las fijaciones rígidas son las que, históricamente, fueron utilizadas en primer lugar y han sido progresivamente sustituidas por las elásticas, ya que estas últimas se adaptan mejor a la evolución tecnológica de los raíles y en particular a la técnica de la soldadura de los raíles.

Dentro de las fijaciones **elásticas**, se pueden establecer diversas categorías en función de las características técnicas:

- **Fijaciones de perfil plano** consisten esencialmente en una lámina de metal, como la fijación NABLA.
- **Fijaciones de hilo:** consisten en una barra fina, modelada para adoptar diferentes formas en función del tipo de fijación, como por ejemplo en el caso del sistema e-clip.
- **Fijaciones introducidas a presión / Fijaciones atornilladas:** esta distinción se basa en la diferencia de método de colocación de la fijación. Las fijaciones introducidas a presión (como el sistema “e-clip”), necesitan un sistema de anclaje (“shoulder”) que admite la inserción de una parte de la fijación. En cambio, el sistema de anclaje de las fijaciones atornilladas (como la fijación NABLA) consiste en un tornillo o tirafondo.

A cada tipo de fijación corresponde una serie de componentes que forman conjuntamente el sistema. Así, los sistemas de fijación están, en general, compuestos de los siguientes elementos: la fijación en sí misma; el sistema de anclaje (sistema para introducción a presión o tirafondo) instalado en la traviesa; una o varias juntas de aislamiento; y la suela instalada entre el raíl y la traviesa.

Los componentes de los sistemas de fijación pueden ser vendidos como un todo o separadamente, en función de las demandas de los clientes.

En general, los fabricantes de sistemas de fijación de raíles patentan los nuevos sistemas diseñados. Sin embargo, existe un cierto número de sistemas cuya patente ha vencido, y que han devenido por tanto del dominio público. Tal es el caso, por ejemplo, de dos sistemas fabricados por Pandrol, el “e-clip” y el “Safelok”.

En cambio, un cierto número de patentes de sistemas de fijación de raíl siguen en vigor. Tal es el caso, por ejemplo, del sistema “FASTCLIP” de PANDROL y del sistema “SKL 14” o “W14” de VOSSLOH.

Los sistemas premontables, desarrollados en los últimos quince años, presentan la ventaja de poder ser pre-insertados en la traviesa en la propia fábrica de traviesas, antes de que éstas sean entregadas al cliente (contratista o cliente final). Esta operación permite simplificar considerablemente el proceso de instalación de la vía y reducir, entre otros, los gastos de personal.

Los dos sistemas citados en el párrafo anterior, “FASTCLIP” y “W 14”, son sistemas premontables. Es interesante subrayar que los principales productos patentados son sistemas premontables, pero existen sistemas patentados no premontables (como el sistema DSA fabricado por DELACHAUX y comercializado en Asia), y sistemas premontables no patentados (como el sistema SKL 1).

Existe un cierto número de sistemas que han sido desarrollados para responder a necesidades técnicas específicas como la atenuación del ruido y las vibraciones. Por ejemplo, DELACHAUX ha desarrollado un sistema de traviesa bloque, también llamado de “vía sin balasto”, con sus correspondientes fijaciones y elastómeros, que se adapta especialmente al transporte urbano, ya que proporciona un alto nivel de amortiguación de vibraciones y de ruido.

Sin embargo, aunque este sistema presenta características técnicas particulares, las fijaciones utilizadas para fijar el raíl a la traviesa bloque son las habituales. La diferencia radica en que, en este tipo de sistema, se utilizan más piezas elastoméricas, con el fin de amortiguar las vibraciones y el ruido, lo que puede encarecer el precio total del sistema, con respecto a un sistema NABLA de base.

Existe otro sistema de fijación que permite fijar el raíl directamente a las placas de hormigón que forman la vía, y al mismo tiempo amortiguar las vibraciones y el ruido. Se trata del sistema DFF (*Direct Fixation Fastening*), que fabrican tanto Delachaux y Pandrol como otros competidores como, por ejemplo, VOSSLOH.

En el sistema DFF, las fijaciones son similares a las utilizadas en los sistemas comunes; son los otros componentes del sistema, con exclusión de la fijación los que presentan particularidades técnicas significativas.

En España, la empresa alemana B.W.G. vende también sistemas DFF, y en particular los utilizados para fijar los aparatos de vía (señales, cambios de aguja, etc) a la vía. Sin embargo, es importante resaltar que B.W.G. no fabrica las fijaciones, sino únicamente los sistemas: las fijaciones las adquiere a VOSSLOH.

Las partes indican que todas las fijaciones y los sistemas completos de fijación pertenecen a una misma gama de productos por el hecho de que la fijación es el elemento central del sistema de fijación de raíles, ya sea vendida sola o integrada en el sistema completo (los demás componentes del sistema deberán en todo caso ser compatibles con la fijación utilizada) y que el diseño del sistema se realiza partiendo del diseño de la fijación.

Las partes basan su argumentación en los elementos siguientes:

- Todas las fijaciones y sistemas de fijación responden a una sola y única necesidad, la de mantener el raíl unido a la traviesa.
- En el momento en el que los clientes toman la decisión inicial, la sustituibilidad es perfecta: en el momento de la construcción de una vía nueva o de la renovación de la vía, los clientes pueden optar por cualquier tipo de fijación. Es lo que explica que, en Francia, la entidad gestora haya podido elegir, para la nueva línea “TGV Est”, un nuevo sistema de fijación, el FASTCLIP, que nunca había sido utilizado en Francia, y cuyas características son totalmente diferentes de las de los sistemas utilizados hasta ese momento.

Incluso en la fase posterior de mantenimiento de la vía, cuando las posibilidades de elección se ven más restringidas por razones técnicas (entre otras, por las características de la traviesa instalada), una cierta sustituibilidad sigue existiendo, aunque los casos de sustitución en el marco del mantenimiento son menos frecuentes.

- La tipología de los clientes es la misma para todos los tipos de fijaciones. Por ejemplo, los contratistas (empresas de obras en vías) son básicamente los mismos en el sector ferroviario y en el urbano, ya se trate de construcción, renovación o mantenimiento. Asimismo, los mismos clientes pueden comprar sistemas completos o componentes sueltos, y diferentes categorías de fijaciones.
- Los tipos de fijaciones empleados son prácticamente los mismos en el transporte ferroviario y el urbano. Por ejemplo, en España se utiliza esencialmente la SKL 1 y la NABLA en los dos tipos de infraestructuras, ya sea en construcción, renovación o mantenimiento.

- La existencia de patentes tampoco constituye un factor decisivo en lo que se refiere a la definición del mercado. Los compradores que han optado por un sistema de fijación patentado (como por ejemplo la SNCF en la construcción del “TGV Est”) compran también sistemas no patentados, por ejemplo en el marco de los trabajos de mantenimiento. Por otra parte, existen clientes que compran exclusivamente sistemas de fijación no patentados o que han devenido del dominio público, como es el caso de la RENFE.
- Los principales operadores ofrecen una gama muy amplia de productos que abarca todas las categorías de fijaciones; la proporción de empresas que ofrece un sólo tipo de fijación es marginal.
- Las diferencias de precios entre los diferentes tipos de fijación no son demasiado significativas.

Es interesante resaltar que ésta era también la opinión de las partes en la concentración comunitaria *Voest Alpine Stahl (VAS) / VOSSLOH*² relativa a la constitución de una filial común denominada VAE en los sectores de los aparatos de vía, de los raíles y de las fijaciones de vía. Las partes sostenían que cada uno de estos sectores constituía un mercado diferenciado, y este análisis fue confirmado por los competidores y los usuarios consultados por la Comisión. En este mismo sentido resolvió la Comisión en el caso COMP/M.2235 CORUS/COGIFER así como este SDC en el caso N- 272 VOSSLOH/COGIFER.

No obstante, las partes indican que los clientes españoles (empresas de obras y de fabricación de traviesas) no suelen comprar sistemas completos, sino fijaciones sueltas y cada uno de los componentes por separado a diferentes proveedores. Por ello, este SDC analizará tanto el mercado de fijaciones y sistemas de fijación en conjunto como el de fijaciones y sistemas por separado.

IV.2 Mercado geográfico

El notificante indica que la nacionalidad del proveedor y su localización no son elementos significativos: los usuarios no dudan en descartar a un operador nacional en beneficio de un competidor extranjero que ofrezca mejores precios o una mejor calidad técnica.

De hecho, según indican las notificantes, esto ocurre con RENFE en España la cual ha favorecido a DELACHAUX en detrimento, en ocasiones, de su propia empresa REDALSA.

Los principales actores del mercado tienen una actividad de dimensión internacional. Este es el caso de PANDROL, DELACHAUX y VOSSLOH, que realizan una parte muy importante de sus ventas fuera de su país de origen, e incluso fuera del EEE.

El coste del transporte es poco importante: en España, el transporte representa aproximadamente 2,5-3% del precio final.

² Decisión de la Comisión Europea del 6 de octubre de 1998, M.1259.

Todos los operadores principales pueden ofrecer productos homologados en los países en los que desarrollan su actividad, aunque no todos los productos de su gama estén homologados en ellos.

La elección de los clientes entre los diferentes tipos de producto viene fundamentalmente determinada por las características técnicas, la conformidad a los criterios de calidad fijados en las especificaciones técnicas, y el precio. Estas son las causas que pueden motivar la elección de una fijación determinada o, en ciertos casos, el cambio de una fijación a otra.

Por tanto, la localización geográfica de la empresa proveedora no forma parte de los criterios de selección seguidos por los usuarios y las partes consideran que el mercado geográfico relevante es el mercado mundial de la fabricación y comercialización de las fijaciones y sistemas de fijación de raíles.

Sin embargo, este SDC considera que el ámbito geográfico donde las condiciones de competencia son más homogéneas es el EEE ya que todavía existen diferencias con respecto a la calidad de los productos ofrecidos por los países terceros.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, interesará analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Estructura de la oferta

Los principales fabricantes de fijaciones y sistemas de fijación con actividad en España son, además de las empresas afectadas, las siguientes: En primer lugar, REDALSA, empresa española creada en 1973, cuya planta de producción está situada en Valladolid cuyo capital está repartido como sigue³:

RENFE	52 %
Aceralia	26 %
NECSO	8,8 %
COMSA	4,4 %
TECSA	4,4 %
AZVI	4,4 %

La fábrica de Valladolid dispone de dos líneas de producción que le permiten producir dos tipos de fijaciones, la SKL 1 y la J2 (fijación de tipo NABLA). Aproximadamente, el 80% de la cifra de negocios de REDALSA corresponde a ventas de la SKL 1, y el 20% restante a ventas de la J2.

³ Según figura en la página web de dicha empresa.



En segundo lugar, el grupo alemán VOSSLOH, que compite a nivel mundial en los sectores de la industria ferroviaria y de la iluminación. En el sector ferroviario, VOSSLOH fabrica sistemas de sujeciones de vías, desvíos y cruces de vías, sistemas informáticos de gestión de tráfico ferroviario y locomotoras diesel. En el sector de la iluminación, VOSSLOH fabrica componentes eléctricos y electrónicos para luminarias.

El 5 de agosto de 2002 fueron presentadas a este SDC las operaciones de adquisición por parte de VOSSLOH AG del 100% de las acciones de las sociedades COGIFER, S.A. y COGIFER TRAVAUX FERROVIAIRES (N-272) así como la adquisición del control exclusivo por parte de VOESTALPINE de VAE (N-273) en la que anteriormente participaba VOSSLOH al 50%.

En la actualidad, VOSSLOH no dispone de filial en España. La cifra de negocios de VOSSLOH en España corresponde fundamentalmente (DELACHAUX estima que en un 95%) a ventas de la SKL 12 (utilizada por ejemplo en ciertos sistemas de fijación de aparatos de vías). El 5% restante corresponde a algunos tramos de prueba de la SKL 14.

Además, operan la empresa alemana B.W.G., que realiza una cifra de negocios importante en España, correspondiente a la venta de sistemas de fijación de tipo DFF, que integran una fijación VOSSLOH y la empresa española IVESA, que, como ya se ha indicado, fabrica esencialmente sistemas de amortiguación de ruido y vibraciones.

Sin embargo, es necesario recordar que estas dos últimas empresas no fabrican fijaciones, sino únicamente sistemas de fijación (en los que integran fijaciones compradas a otros fabricantes).

Cada uno de los cuatro primeros operadores (DELACHAUX, PANDROL, REDALSA y VOSSLOH) ofrece una gama completa de productos que van desde la fijación simple al sistema completo de fijación de raíles. Estos operadores venden a sus clientes, bien fijaciones sueltas, bien sistemas completos o bien sistemas “semi-completos” (es decir, la fijación y algunos de los componentes del sistema).

A nivel europeo, se encuentra presente también una pequeña empresa alemana, GLEIS UND STAHLHANDEL KLINGBERG GMBH, que comercializa fijaciones genéricas de tipo SKL y otros componentes ferroviarios.

En Italia, un fabricante de sistemas de anclaje, SEI, fabrica desde hace poco fijaciones de hilo a presión, de tipo “e-clip”.

En Francia, el grupo ALLEVARD REJNA (que ha adquirido recientemente la sociedad AMSU) vende fijaciones a la SNCF (NABLA, RN y láminas AP), en cantidades por el momento poco importantes respecto a los demás operadores.

En el Reino Unido, existen empresas que tienen una pequeña actividad de comercialización de fijaciones genéricas, como la sociedad COOPER & TURNER, que ha vendido fijaciones de tipo e-clip y varios fabricantes de suspensiones industriales que fabrican también ciertos tipos especiales de fijaciones. Se trata de las empresas TEMPERED SPRINGS LIMITED COMPANY y JOHN BRADLEY & SON (SPRINGS) LIMITED.

Fuera de la Unión Europea, existen igualmente fabricantes de fijaciones, que fabrican sobre todo fijaciones desarrolladas inicialmente por fabricantes europeos, y que no están patentadas o que han devenido del dominio público.

Por ejemplo, la empresa estadounidense UNITED STEEL & FASTENERS fabrica, entre otros productos, una copia de la fijación e-clip de PANDROL.

La empresa brasileña MOLAS AÇO, un fabricante de muelles y suspensiones, que fabrica también diversos tipos de fijaciones entre los que se encuentran el e-clip, así como la fijación RN.

Asimismo, en India se pueden encontrar más de 100 fabricantes de fijaciones de hilo a presión (mayoritariamente de tipo e-clip), entre los cuales se hallan las sociedades RAHEE y KUMAR INDUSTRIAL CORPORATION. En este sentido, es importante destacar que la empresa KUMAR ha sido recientemente certificada por Network Rail en el Reino Unido, para la venta de fijaciones “e-clip”.

Existen también fabricantes de fijaciones en China, México (en particular la sociedad Nylbo), en Rusia, en Japón y en Australia (en particular, la sociedad Thompson, Kelly and Lewis). Estos fabricantes producen fijaciones de tipo “e-clip”, SKL o NABLA.

La siguiente tabla está basada en estimaciones de las partes sobre las cuotas en el mercado europeo y español de fijaciones y sistemas de fijaciones en 2002:

MERCADO EUROPEO DE FIJACIONES Y SISTEMAS DE FIJACIONES EN 2002		
Competidores	Cuota %	Ventas en M. Euros
VOSSLOH	[30-40%]	[...]
PANDROL	[30-40%]	[...]
DELACHAUX	[10-20%]	[...]
REDALSA	[0-10%]	[...]
OTROS	[0-10%]	[...]
TOTAL	100%	176,5

Fuente: Estimaciones del notificante.

(*) La cifra de negocios de 63,6 está sobreestimada e incluye la cifra de negocios generada por la venta de los sistemas de fijación íntegros, incluso cuando PANDROL no suministra más que una parte de los componentes y que los demás componentes son suministrados por terceros.

MERCADO ESPAÑOL DE FIJACIONES Y SISTEMAS DE FIJACIONES EN 2002		
Competidores	Cuota %	Ventas en Euros
DELACHAUX	[40-50%]	[...]
REDALSA	[20-30%]	[...]
B.W.G.	[10-20%]	[...]
PANDROL	[0-10%]	[...]
VOSSLOH	[0-10%]	[...]
VÍAS ELÁSTICAS (IVESA)	[0-10%]	[...]
TOTAL	100 %	12.634.000

Fuente: Estimaciones del notificante

Como se ha mencionado, la venta de sistemas completos no es frecuente en España, excepto cuando se trata de sistemas especiales, como los de vía sin balasto. En este caso, DELACHAUX vende no sólo la fijación sino el sistema completo, en el que integra los

componentes que compra a su vez a los fabricantes de componentes. PANDROL fabrica algunos de los componentes, como los tirafondos (fabricados, entre otros, en Francia y Bélgica) pero no ha realizado prácticamente ventas de estos componentes en España.

Según datos aportados por las partes, alrededor del [...] de las ventas de fijaciones y sistemas de fijaciones de DELACHAUX en el EEE corresponden a fijaciones sueltas, mientras que en el resto de países supone un [...]. En lo que respecta a PANDROL, se estima en un [...] las ventas de fijaciones sueltas en el EEE en relación a los sistemas completos, mientras que en el resto de países supone un [...].

Las partes indican también la participación de cada una de las empresas y sus competidores considerando por separado el mercado de fijaciones y el de sistemas:

MERCADO ESPAÑOL DE FIJACIONES EN 2002		
Competidores	Cuota %	Ventas en Euros
DELACHAUX	[40-50%]	[...]
REDALSA	[40-50%]	[...]
VOSSLOH	[0-10%]	[...]
PANDROL	[0-10%]	[...]
TOTAL	100%	6.384.000

Fuente: Estimaciones del notificante

MERCADO ESPAÑOL DE SISTEMAS DE FIJACIONES EN 2002		
Competidores	Cuota %	Ventas en Euros
DELACHAUX	[40-50%]	[...]
B.W.G.	[30-40%]	[...]
VÍAS ELÁSTICAS (IVESA)	[10-20%]	[...]
VOSSLOH	[0-10%]	[...]
TOTAL	100%	6.250.000

Fuente: Estimaciones del notificante

Como puede observarse, BWG e IVESA fabrican únicamente sistemas y compran las fijaciones a los fabricantes de fijaciones. En el caso de BWG, las partes indican que las adquiere de VOSSLOH. Ambos fabrican sistemas especiales de vía sin balasto y de amortiguación de ruidos y vibraciones.

PANDROL ha disminuido su presencia en el mercado español en los últimos años ya que en 2000 su cuota fue del [10-20%], en 2001 del [0-10%] y en 2002 del [0-10%]. En 2003 ha realizado únicamente ventas puntuales de componentes por un importe [inferior a 100.000 Euros]. Esto se explica por el hecho de que, históricamente, las fijaciones más utilizadas en España son las de tipo SKL, que PANDROL no fabrica, aunque tiene la capacidad de hacerlo. En España, las ventas de PANDROL correspondían fundamentalmente a las fijaciones de tipo e-clip suministradas al Metro de Madrid, pero éste último ha optado recientemente por cambiar a la SKL⁴.

⁴ Desarrollada inicialmente por VOSSLOH y fabricada actualmente por DELACHAUX y REDALSA.

V.2. Estructura de la demanda

Como ya se ha mencionado, la demanda está constituida por fabricantes de traviesas o contratistas, generalmente grandes compañías constructoras que licitan el suministro del material ferroviario necesario para la rehabilitación o construcción de las líneas de ferrocarril adjudicadas.

No obstante, esta demanda está determinada por los clientes finales que son principalmente en última instancia:

- GIF (Gestor de Infraestructuras Ferroviarias): Es la sociedad de titularidad pública responsable del trazado, planificación y construcción de nuevas líneas (incluyendo líneas de alta velocidad); y
- RENFE, operador de la red ferroviaria responsable de la renovación y del mantenimiento de las líneas existentes (excluyendo las líneas de alta velocidad).

Por ejemplo, en el caso de DELACHAUX, el [...] de sus ventas mundiales han tenido como destino las entidades gestoras de infraestructuras y alrededor del [...] a contratistas de obras. En el caso de PANDROL, alrededor del [...] de sus ventas mundiales se han dirigido a las entidades gestoras de infraestructuras.

En lo que se refiere a España, tanto RENFE como GIF realizan casi toda la demanda de material ferroviario y en este caso de fijaciones y sistemas de fijación en España. El resto de la demanda la integran: las compañías de metro; operadores ferroviarios de titularidad pública y carácter local (incluyendo FEVE, operador de vía estrecha) y algunas compañías industriales que operan ferrocarriles en sus propias fábricas (casi inexistente).

También sucede en algunos casos que RENFE o GIF se abastezcan directamente en suministros de vía. Sin embargo, estos organismos no compran directamente fijaciones o sistemas de fijación, sino que adquieren las traviesas en las que van montadas las fijaciones (en el caso de sistemas de fijación premontables, y en especial del SKL-1, que son los que se utilizan más frecuentemente en España).

El contratista o fabricante de traviesas que ha obtenido la adjudicación hace entonces jugar la competencia entre los proveedores de los diferentes suministros que necesita para cumplir el contrato adjudicado, incluyendo los proveedores de fijaciones.

Pero, incluso si los fabricantes de fijaciones no tienen necesariamente una relación contractual directa con los organismos gestores de las infraestructuras, son éstos los que, en última instancia optan por un tipo de fijación o por otro. En efecto, tanto los contratistas como los fabricantes de traviesas han de conformarse a las especificaciones técnicas definidas por los gestores de la infraestructura para cada licitación pública. La elección entre los diferentes tipos de sistemas reside en el cliente final.

Por ejemplo, en España, las entidades gestoras de la infraestructura han utilizado tradicionalmente la fijación SKL1, incluso para la construcción de nuevas vías, incluidas las de alta velocidad. Sin embargo, RENFE ha establecido en la actualidad algunos tramos de prueba con el

sistema de fijación patentado SKL 14 de VOSSLOH, que podría perfectamente ser elegido en el futuro para la construcción de nuevas vías.

V.3. Estructura de la distribución

Como ya se ha mencionado, los canales de distribución consisten fundamentalmente en las ventas a los fabricantes de traviesas y a los contratistas de obras, que participan en los procedimientos de licitación pública abiertos por las entidades gestoras de las infraestructuras ferroviarias y urbanas.

En otros países, como en Francia, los fabricantes de fijaciones concurren directamente a las licitaciones públicas. Sin embargo, en España, los fabricantes de fijaciones pasan siempre por un fabricante de traviesas o un contratista de obras (excepto en el sector urbano, en el que puede ocurrir que los gestores de las infraestructuras se abastezcan directamente en fijaciones, aunque no es frecuente).

V.4. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Los costes de las fijaciones y sistemas de fijación se determinan fundamentalmente en función del coste de las materias primas, de los costes de producción (incluida la mano de obra), de los posibles costes de compra de los componentes que forman un sistema y del coste del transporte.

En general, se conceden a los clientes reducciones de precios en función de las cantidades adquiridas, que suelen ser importantes.

Las diferencias de precios entre los diferentes tipos de fijaciones y de sistemas de fijación no son significativos. En efecto, una fijación puede tener un precio unitario de entre 0,60 y 1,50 euros. El precio de una fijación de tipo NABLA oscila entre 0,60 y 1,50 euros, el de una fijación de hilo atornillada de tipo SKL entre 0,70 y 1,50 euros, y el de una fijación de hilo a presión como el e-clip entre 0,60 y 1,50 euros.

El precio de un sistema oscila entre 10 y 20 euros.

Por supuesto, estas estimaciones corresponden a los precios de base. Por ejemplo, el precio unitario de una fijación puede encarecerse si el cliente solicita, por ejemplo, que se dé a la fijación un tratamiento específico anti-corrosión o una pintura especial.

Por otra parte, la estimación de los precios de los sistemas no incluye los sistemas especiales anti-vibraciones y anti-ruido (como los utilizados en las vías sin balasto y para fijar los aparatos de vía) a los que se ha hecho referencia en el mercado de producto. El precio de estos sistemas es mucho más alto, ya que estos productos tienen una mayor sofisticación técnica, y necesitan un número mayor de componentes (por ejemplo, de elementos elastoméricos que permiten la amortiguación de los ruidos y vibraciones). En algunos casos, el precio de estos sistemas puede ser incluso superior a 150 euros.

V.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La presentación de ofertas en el marco de las licitaciones públicas está condicionada al cumplimiento de ciertos requisitos: Los proveedores han de estar clasificados según el sistema de clasificación de empresas determinado por las entidades contratantes⁵ (si éstas han previsto un sistema de este tipo), que está basado en una evaluación del proveedor tanto a nivel general como en el sector de suministro específico.

Por ejemplo, RENFE ha establecido un **Sistema de Clasificación de Proveedores**, para acceder al cual es requisito indispensable disponer de certificación según la norma ISO aplicable.

En el marco de la homologación, las entidades contratantes realizan tramos de prueba con productos que no han utilizado anteriormente. Por ejemplo, existen actualmente tramos de pruebas para RENFE, con el sistema FASTCLIP de PANDROL y con el sistema SKL 14 de VOSSLOH.

El proceso de homologación de un proveedor de una fijación genérica tiene una duración media de aproximadamente 15-18 meses. El coste de este proceso es de unos 30.000 euros como mínimo (aunque puede ser más caro en otros países: en Francia y el Reino Unido el coste puede ser de 80.000 euros).

La duración del proceso puede ser acortada si, por cualquier razón, la entidad homologadora tiene interés en favorecer la entrada de nuevos competidores en el mercado. Éste ha sido el caso del mercado de la fabricación de traviesas, en el que RENFE ha favorecido la aparición de tres nuevos operadores: Traviesas del Norte, S.A. (todavía en proceso de homologación), Cementos de Antequera y Luso-Galáica de Traviesas (cuya fábrica está actualmente en construcción).

Es importante resaltar que las empresas que no pertenecen al Sistema de Clasificación de RENFE pueden presentar ofertas en el marco de licitaciones, si dichas ofertas van acompañadas de los documentos necesarios para la inscripción: en este caso, la adjudicación queda condicionada al alta definitiva en el Registro de Proveedores.

El hecho de que la participación en las licitaciones esté condicionada a la obtención de la homologación no representa una barrera infranqueable de entrada al mercado, en la medida en que este procedimiento no conlleva costes significativos y puede realizarse en un tiempo no excesivamente largo.

En este sentido, cabe recordar que el procedimiento de homologación es el mismo, sea cual sea el origen geográfico de los proveedores.

La existencia de derechos de propiedad industrial tampoco representa una verdadera barrera de acceso al mercado, ya que existe una gran variedad de productos no patentados, y las patentes no son un requisito indispensable para entrar en el mercado. Los sistemas patentados

⁵ Artículos 17 y siguientes de la Ley 48/1998 de 30 de diciembre, que constituyen la transposición de la directive 93/38/CE (y en particular de su Título V).

son más caros y no todos los clientes estiman que esa diferencia de precio se vea compensada por ventajas técnicas o una reducción de los costes. Por ejemplo, en España, los productos más utilizados (SKL 1 y NABLA) no están patentados.

Según la estimación de las empresas partícipes, la proporción global de sistemas patentados respecto a los no-patentados no ha sufrido variaciones notables durante los últimos cinco años, en la medida en que han aparecido sistemas patentados nuevos, pero otros han devenido del dominio público.

En general, los notificantes indican que la tecnología necesaria para la fabricación de las fijaciones y sistemas de fijación más utilizados en el mundo es común, y todos los fabricantes de fijaciones disponen de ella.

Las actividades de I+D son muy importantes en un mercado en el que los productos están en constante evolución. Los fabricantes de fijaciones necesitan desarrollar, cada vez más, sistemas más sofisticados, ya sea porque permiten reducir los costes de instalación (como los sistemas premontables), ya sea porque responden a necesidades concretas (como la de reducir los ruidos y las vibraciones).

No obstante, su proporción sobre el gasto total no apunta a que ello constituya una barrera de entrada significativa. El grupo DELACHAUX estima que sus gastos de I+D representan aproximadamente 2% de su cifra de negocios⁶ y los del Grupo PANDROL representan aproximadamente el 3% de su cifra de negocios.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VI.1. Posición en el mercado

Atendiendo a las concesiones ya adjudicadas, como consecuencia de la presente operación, DELACHAUX reforzará su posición de liderazgo en el mercado de sujeciones y sistemas de sujeciones de vías en España alcanzando una cuota del [40-50%] a distancia del segundo operador, REDALSA, con el [20-30%]. No obstante, es preciso señalar que la modificación que produce la operación en el mercado español es poco significativa, habida cuenta de la presencia casi marginal de PANDROL en España.

Si se separan los mercados en fijaciones sueltas y sistemas, la posición de las partes es muy similar. En lo que respecta al mercado de fijaciones sueltas, el incremento de cuota aportado por PANDROL es del [0-10%], quedando DELACHAUX con una cuota estimada del [40-50%] y en el mercado de sistemas no se produce variación ya que PANDROL no vende sistemas en España.

En todo caso, es importante señalar que la relevancia de las cuotas para apreciar la posición competitiva ha de matizarse dado que el mercado se caracteriza por las pocas, pero importantes, licitaciones que los operadores de ferrocarriles públicos convocan. La adjudicación o

⁶ Este porcentaje se refiere a la cifra de negocios relativa a todas las actividades ferroviarias, pero es aplicable también al sector más específico de las fijaciones.

pérdida de una licitación supone un incremento o disminución desproporcionada de las cuotas de mercado de las empresas intervinientes.

VI.2. Competencia actual – competencia potencial – barreras a la entrada

El mercado de las fijaciones y sistemas de fijación se halla muy concentrado tanto a nivel europeo como español. El principal competidor en España es la empresa española REDALSA, que forma parte del grupo RENFE.

Asimismo, es activa en el mercado español la empresa alemana VOSSLOH, principal competidora de DELACHAUX y PANDROL a nivel mundial. El volumen de negocios de VOSSLOH es reducido en España; sin embargo, el potencial de competencia de esta empresa es muy importante, teniendo en cuenta su capacidad de producción a nivel mundial⁷, y el hecho de que la fijación más utilizada en España (la SKL 1) fue inicialmente desarrollada por VOSSLOH.

Finalmente, están presentes también en España IVESA, así como la empresa alemana B.W.G aunque éstos dedicados sólo a la venta de sistemas, y hay una competencia potencial formada por los operadores de otros países de la UE e incluso de ámbito mundial.

Existen igualmente un cierto número de competidores potenciales que son los fabricantes de sistemas de suspensión de acero, en especial para la industria automóvil. En efecto, la tecnología y el saber hacer necesario para fabricar este tipo de productos son muy similares a los utilizados para la fabricación de fijaciones elásticas.

Este tipo de operadores podrían por lo tanto entrar en el mercado, mediante la realización de una inversión relativamente limitada. Esta inversión ha sido estimada en 1,2 millones de euros por la compra de una línea de producción nueva, y en 400.000 euros por la compra de material de segunda mano.

No hay que olvidar que, tanto los operadores más pequeños del mercado (como ALLEVARD REJNA o SEI), como los fabricantes de sistemas de suspensión, están en general integrados en grandes grupos de dimensión internacional, lo que acrecienta su potencial.

La capacidad de innovación y la posibilidad de movilizar recursos para desarrollar actividades de investigación y desarrollo son también factores importantes, ya que permiten responder a la evolución de las necesidades de los clientes, en especial en lo que se refiere a las preocupaciones medioambientales (vibraciones y ruido). Los principales operadores del mercado tienen, en este sentido, una capacidad comparable.

VI.3. Poder compensatorio de la demanda

El número de clientes es muy reducido, y éstos gozan de un poder de negociación muy importante ya que generalmente se trata de grandes compañías constructoras.

⁷ Su volumen de negocios es muy superior al de las empresas parte de la operación (alrededor de 900 M. Euros a nivel mundial).



Este poder de negociación se ve incrementado por el hecho de que, para poder participar en una licitación pública, un operador debe obtener previamente la homologación técnica del cliente, a través del sistema de clasificación de proveedores.

Por lo tanto, son en gran medida los clientes los que determinan qué empresas participarán en las licitaciones públicas, ya que son ellos los que determinan las características técnicas del producto elegido, los presupuestos (y por lo tanto, en gran medida, los precios), y los proveedores que pueden participar en la licitación.

VI.4. Conclusiones

Teniendo en cuenta estas consideraciones, no cabe considerar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado analizado.

VII. 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.