

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN
EXPEDIENTE C/0834/17
JSB/MEP

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 9 de marzo de 2017 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición del control exclusivo por parte de JSB GROUP A/S (en adelante JSB) de MECANIZACIÓN DE ESTRUCTURAS POLIMÉRICAS, S.L. (en adelante, MEP).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por JBS según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **10 de abril 2017**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (4) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (5) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (6) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (7) La Operación Propuesta consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de JSB GROUP A/S de MECANIZACIÓN DE ESTRUCTURAS POLIMÉRICAS, S.L. (en adelante, MEP) mediante la adquisición del 100% de su capital social actualmente en manos de diversos accionistas¹².
- (8) La Operación se ha instrumentalizado a través de un contrato de compraventa firmado el pasado 27 de enero de 2017.

¹ [...]

² Se señala entre corchetes la información cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

(9) [...]³.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

(10) Las partes han acordado dos pactos que consideran necesarios para implementar debidamente la operación propuesta: i) Pacto de no competencia y ii) Pacto de no captación de personal

Pacto de no competencia

(11) La Cláusula 8.1 (i), (ii), (iii) y (iv) del Acuerdo de Compraventa prevé una obligación de no competencia, por medio de la cual, los actuales accionistas salientes de MEP se comprometen a no competir con MEP durante un periodo [≤3 años] desde la fecha de cierre de la operación. Dicha obligación se aplicará de manera amplia abarcando Europa, Oriente Medio, África del Norte y el oeste de Rusia e incluye cualquier actividad comercial con carácter internacional llevada a cabo por los Vendedores, entendiéndose por esto, el intercambio, distribución y actividad comercial llevada a cabo por los Vendedores por todo el mundo y de cualquier forma, de todo servicio y producto que guarden relación con el Negocio.

Pacto de no captación de personal

(12) La Cláusula 8.1 (v) prevé una obligación de no captación en virtud de la cual los Vendedores aceptan y se comprometen, directa e indirectamente a no solicitar, presentar ofertas o propuestas, inducir o requerir a cualquier persona que haya entablado una relación laboral, comercial, mercantil, profesional o cualquier otro tipo de relación con MEP, a terminar su relación con MEP, o entrar en una relación laboral, comercial, mercantil, profesional con una persona o entidad involucrada en cualquiera de las Actividades de Competencia, durante un periodo [≤3 años] desde la fecha de cierre de la operación.

Valoración

(13) El artículo 10.3 de la ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que “en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas con la operación y necesarias para su realización”.

(14) A su vez, la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que una cláusula inhibitoria de la competencia en el contexto de la cesión de toda o parte de una empresa puede estar directamente vinculada a la realización de la concentración y necesaria a tal fin si corresponde a los productos, servicios y territorios cubiertos por la empresa adquirida y no supera los tres años de duración, siempre que la cesión de la empresa incluya la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos, y los dos años de duración cuando solo se incluya fondo de comercio

³ [...].

evaluándose de forma similar las cláusulas de no captación por tener un efecto comparable.

- (15) Asimismo, respecto del ámbito geográfico de aplicación, la citada Comunicación especifica que el mismo debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso, toda vez que no es necesario proteger al comprador de la competencia del vendedor en territorios en los que éste no estaba presente, pudiéndose ampliar a los territorios en que el vendedor tuviese planeado introducirse en el momento de efectuar la transacción, siempre que ya hubiese efectuado inversiones con tal fin.
- (16) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la citada Comunicación de la Comisión, se considera que en el presente caso, el contenido del pacto de no competencia, en cuanto a su ámbito geográfico y servicios y productos protegidos, se extiende más allá de lo que establece la Comunicación, en lo que supera estrictamente el Negocio transferido y las áreas geográficas donde los vendedores estuviesen presentes o se tuviera constancia de que hubieran planeado introducirse en el momento de efectuar la transacción. Por lo tanto, todo aquello que va más allá de lo establecido por la citada Comunicación, queda sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas por no considerarse ni razonable ni necesario para la realización de la operación notificada.
- (17) En cuanto al pacto de no captación, se entiende que su contenido y duración entra dentro de lo que se considera necesario para la realización de la operación notificada, formando dicho acuerdo, parte de la misma.

V. EMPRESAS PARTÍCIPES

V.1. JSB GROUP A/S (JBS)

- (18) JSB es una sociedad establecida en Dinamarca en 1988 presente en la industria de producción y suministro de kits para palas tanto de turbinas eólicas marinas como terrestres. En mayo de 2016 JSB fue adquirida por el fondo de inversiones nórdico VERDANE CAPITAL, [...] ⁴.
- (19) JSB es un proveedor global independiente de moldeo y mecanización de materiales de núcleo, como espumas o maderas, los cuales se incorporan posteriormente en forma de kits, al interior de las palas de aerogeneradores.
- (20) Cuenta con una planta de producción en Dinamarca, otra en Estados Unidos y dos en China, desde las que suministra los productos a sus clientes. JSB abastece a nivel global a las plantas de sus clientes. En España sus ventas fueron de [...] millones de euros en 2015 ⁵.
- (21) VERDANE CAPITAL tiene bajo su control directo e indirecto varias empresas ⁶ que producen y suministran diversos componentes destinados a la fabricación de

⁴[...].

⁵Sus ventas en España 2016 [...].

⁶ JUPITER GROUP A/S (JUPITER), BACH COMPOSITE INDUSTRY A/S (BACH COMPOSITE) Y POLYTECH A/S (POLYTECH)

aerogeneradores, pero cuyas actividades son independientes de las de JSB y MEP y se sitúan en mercados de producto separados⁷. Además, según las partes, aunque sus clientes puedan ser los mismos, dichos clientes disponen de diferentes departamentos de compra internacionales encargados de la compra de sus respectivos productos, por lo que las negociaciones se llevan a cabo de manera totalmente separada.

- (22) La facturación de VERDANE CAPITAL en el ejercicio anual 2015 conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE VERDANE CAPITAL (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<5.000	>250	<60

Fuente: Notificación

V.2. MECANIZACIÓN DE ESTRUCTURAS POLIMÉRICAS, S.L. (MEP)

- (23) MEP es una sociedad especializada en la prestación de servicios de corte y mecanizado de materiales de núcleo, como madera balsa y espuma de PVC, PET y PUR, suministrando los patrones finales en kits a los clientes para que estos los incorporen posteriormente al interior de las palas de los aerogeneradores.
- (24) De manera secundaria y residual, mecaniza materiales de núcleo para utilizarlos en las estructuras y cubiertas de los barcos, y ha prestado también servicios de mecanizado para la fabricación de tablas de surf⁸, ya que los materiales y los procesos son similares⁹.
- (25) MEP ha tenido ventas tanto dentro de la UE ([...]) como fuera de ésta de manera más residual ([...]).
- (26) MEP posee una única planta de producción en Falces, Navarra [...].
- (27) La base de clientes de MEP [...]
- (28) La facturación de MEP en el 2015, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según las notificantes, la siguiente:

y POWERNET INTERNATIONAL OY (POWERNET),

- JUPITER fue adquirida por VERDANE en mayo de 2016. Se dedica esencialmente a la fabricación de góndolas y cubiertas para los aerogeneradores y tiene oficinas e instalaciones en Dinamarca, Estados Unidos y China. Las ventas de JUPITER en España en 2015 fue de [...] millones de euros. JUPITER está actualmente en proceso de adquisición de la compañía BACH COMPOSITE [...] BACH COMPOSITE está especializada en la gestión y tratamiento de materiales compuestos para las góndolas de los aerogeneradores. Dispone de una planta de producción situada en León y tuvo un volumen de negocios en España del [...] millones de euros en 2015.
- POLITECH es una empresa danesa que desarrolla varias actividades enfocadas a abastecer al sector eólico, desde la elaboración de un sistema de protección aerogeneradores contra los rayos hasta la fabricación de una amplia gama de productos para góndolas incluyendo piezas hechas a medida. POLYTECH no tiene ninguna planta de producción en España y abastece a sus clientes desde sus plantas de producción repartidas entre China, Dinamarca y Estados Unidos, pero sí dispone de ventas en España, habiendo alcanzando en 2015 un volumen de ventas en España de [...] millones de euros.
- POWERNET es una empresa finlandesa controlada por VERDANE CAPITAL que fabrica y suministra fuentes de alimentación y baterías estándar y personalizadas con soporte para alto rendimiento al sector industrial, de transporte y ferroviario, y al sector de las energías renovables, incluyendo suministros para turbinas eólicas. [...]

⁸ A partir del año 2017, MEP ha dejado de prestar los servicios relativos a las tablas de surf.

⁹ No obstante, desde el punto de vista de la oferta, si bien la tecnología empleada para producir kits para barco y para palas de turbinas eólicas es la misma, las particularidades así como el soporte técnico necesario para unos y otros, difieren razón por la cual ninguno de los actuales suministradores de kits para palas de turbinas eólicas, salvo MEP, opera en otras industrias diferentes del sector eólico.

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE MEP (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<5.000	<250	<60

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercado de producto

- (29) La Operación Propuesta tiene lugar en el sector de fabricación y comercialización de kits para palas de turbinas eólicas (Código NACE C.28.9 Fabricación de otra maquinaria para usos específicos).
- (30) No existen precedentes ni nacionales ni comunitarios relacionados con dicho mercado, si bien la Comisión, ha analizado otros casos de componentes para turbinas eólicas, como el caso M.6361 ZF/HANSEN que se refería a la producción y suministro de multiplicadores (*gearboxes*) de turbinas eólicas.
- (31) Según las partes, y en base al referente anterior, el mercado de producto sería el mercado de mecanizado, moldeado y suministro de kits que se incorporan en el interior de las palas de turbinas eólicas. Dicho mercado abarcaría todas las actividades de transformación de los materiales de núcleo, como por ejemplo madera de balsa o espuma de PVC, mediante procesos de corte y mecanizado así como su modelado y mecanización para su posterior envío a los clientes finales.
- (32) Los fabricantes de turbinas eólicas determinan los materiales de núcleo a utilizar por los suministradores de kits. Estos organizan sus compras a nivel mundial enviando a los potenciales suministradores de kits órdenes de compras con carácter anual, que incluyen todos los productos que necesitan y todos los lugares dónde necesitan tales suministros. Los suministradores de kits responden indicando sus condiciones comerciales y desde donde pueden suministrar el producto, tomando el cliente final la decisión sobre la adjudicación de cada contrato.
- (33) Los suministradores de kits, una vez han recibido el material, proceden al diseño y elaboración de un prototipo, de acuerdo con el diseño y las especificaciones técnicas facilitadas por el cliente final, y comienza la producción en serie. Las piezas o patrones finales que se obtienen forman los kits de materiales de núcleo, que se envían a los fabricantes de turbinas eólicas para su posterior incorporación al interior de las palas de las turbinas eólicas.
- (34) Según las partes, el mercado de fabricación y comercialización de kits para palas de turbinas eólicas integraría tanto los kits para palas de turbinas eólicas marinas como en tierra firme en la medida que el proceso de producción y los materiales de núcleo empleados son exactamente los mismos, siendo la única diferencia que los kits para palas de turbinas eólicas marinas pueden ser más largos.

- (35) Además, la notificante estima que en un porcentaje aproximado del 80%, los modelos de turbinas eólicas y palas (incluidos los kits incorporados a las mismas) utilizados en el mar o en tierra firme son exactamente los mismos¹⁰.
- (36) En el caso M.6361 ZF/Hansen, la Comisión consideró que en el mercado de producción y suministro de multiplicadores de turbinas eólicas no era necesario distinguir dos mercados diferenciados en función del tipo de turbina, marítima o terrestre, de destino, pues si bien podían diferir en tamaño y peso, los fabricantes tenían gran facilidad para adaptar los procesos productivos para suministrar ambos tipos de multiplicadores.

VI.2 Mercado geográfico

- (37) Si bien no existen precedentes que definan concretamente este mercado, a la luz de ciertas características del funcionamiento de este mercado podemos concluir que el mismo tiene un alcance al menos EEE.
- (38) En este sentido, según las partes, los kits suministrados por MEP, JSB y sus competidores son los mismos con independencia de donde se encuentren situados sus clientes. Además, tal y como se ha indicado anteriormente, los clientes de MEP y JSB, como [...]organizan sus compras a nivel mundial enviando a los suministradores órdenes de compras con independencia de la localización de estos últimos. Por último, según indican las partes, el seguro de responsabilidad civil frente a terceros que imponen los fabricantes de turbinas a los fabricantes de kits, debe tener cobertura mundial.
- (39) En el precedente comunitario anteriormente citado, la Comisión dejó abierto el mercado geográfico, si bien se consideró si debía ser de ámbito EEE o superior.
- (40) A efectos de la presente operación se analizarán el mercado de fabricación y suministro de kits para turbinas eólicas en España, EEE y a nivel mundial.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (41) El mercado de suministro de kits de materiales de núcleo a incorporar en el interior de las palas de turbinas eólicas se caracteriza por ser un mercado en creciente expansión, impulsado en parte por políticas de impulso a energía renovables promovidas por la Unión Europea, así como por el Plan de Relanzamiento de la Industria Eólica adoptado por el Gobierno Español.
- (42) En dicho mercado existen al menos ocho empresas proveedoras de kits de palas, con plantas de producción repartidas por toda Europa y Turquía y algunas más en EE.UU. y Brasil, como son INCOM, JMB, DIAB, Mau& Mittelmann etc. Desde las diferentes plantas de producción repartidas en la región EMEA (Europa, Oriente

¹⁰ A modo de ejemplo, SIEMENS dispone de las turbinas tipo SWT-3.6-130 y SWT-4.0-130, y VESTAS tiene las turbinas tipo V-112 V-126 que se instalan indistintamente en el mar y en tierra firme.

- Medio y África), las empresas proveedoras de kits de materiales de núcleo mecanizados cubren la demanda que existe en la región EMEA y al mismo tiempo exportan a otras partes como Estados Unidos, India, Brasil o China.
- (43) Según las partes, el proceso de corte y mecanizado de materiales de núcleo es complejo, requiere know-how y el empleo de máquinas innovadoras, y por otro lado, el corte y mecanizado se produce sobre piezas de materiales con grandes dimensiones dando también lugar a patrones de dimensiones considerables.
 - (44) Esto tiene como resultado que las empresas tengan una capacidad de producción limitada, lo que al mismo tiempo promueve que los clientes finales estén en contacto con varios suministradores de kits de materiales de núcleo mecanizados al mismo tiempo para asegurar un nivel de suministro suficiente. Según la notificante, el uso de la capacidad instalada de las partes se encuentra en torno al [...] %.
 - (45) Con carácter general, los insumos necesarios para la fabricación de kits a incorporar en el interior de las palas de las turbinas eólicas son esencialmente la madera de balsa y las espumas de PET, de PVC, de SAN o de PUR y todos los fabricantes de kits están acostumbrados a trabajar con estos mismo materiales. Asimismo no existen problemas para el acceso a dichos insumos.
 - (46) Dos factores condicionan la oferta de productos entre los suministradores. En primer lugar, el corte y el mecanizado de los materiales de núcleo que realizan los suministradores dependen en gran medida de las especificaciones y del diseño facilitado por los clientes. Es más, el diseño de cómo debe quedar el material moldeado y mecanizado es propiedad del cliente final, quien le indica el diseño y las especificaciones necesarias a los suministradores de kits de materiales de núcleo mecanizados, sin que los suministradores intervengan en este punto de manera relevante.
 - (47) En segundo lugar, los suministradores de kits de materiales de núcleo mecanizados no tienen libertad a la hora de elegir la empresa proveedora de material de núcleo. Esta decisión le corresponde también al cliente final (los fabricantes de aerogeneradores), siendo éste quien negocia con el proveedor del material. Posteriormente JSB, MEP o cualquier otro competidor, compra ese material del proveedor sujeto a las condiciones y precio pactados entre el proveedor y el cliente final y repercuten el precio de material en los clientes finales.
 - (48) Los proveedores de materiales de núcleo son reducidos en número siendo los que más peso tienen a nivel mundial [...].
 - (49) Dado que existe un operador, LM WINDPOWER, activo en la producción de palas de turbinas eólicas en sus plantas en España que produce internamente sus propios kits que luego incorpora a sus palas, la notificante indica que las ventas intragrupo de dicho operador deberían considerarse a efectos del análisis de dicha operación, ya que nada impediría que en un momento dado, ante un incremento del precio de los kits, LM WINDPOWER pudiera decidir poner a la venta sus kits producidos internamente y competir con MEP y JSB.

- (50) No obstante, dicho competidor, nunca ha suministrado kits a terceros en España, utilizando siempre toda su producción para consumo interno, y en todo caso, en momentos puntuales, ha comprado kits a un competidor de las partes, [...]. En otros países externaliza la producción de kits. Asimismo, según datos de la notificante, el uso de la capacidad instalada de sus plantas en España, se encuentra en torno al [...] % y si bien la inversión necesaria para incrementar la capacidad instalada, según JSB no es significativa (entre 1,5 y 3 millones de euros), LM WINDPOWER ha venido optando por cubrir sus déficits puntuales de kits, mediante su compra a otros fabricantes. De todo ello se desprende que LM WINDPOWER es, hasta el momento, cliente y no suministrador de kits para turbinas eólicas y que su entrada como competidor de las partes en el mercado de fabricación y suministro a terceros de kits de material de núcleo es poco probable.
- (51) Por ello, si bien a efectos informativos se analizarán las cuotas incluyendo a LM WINDPOWER como competidor en el mercado de fabricación y suministro de kits con sus ventas intra-grupo, a efectos de la valoración de esta operación, se consideran relevantes las cuotas que excluyen las ventas intra-grupo de LM WINDPOWER.
- (52) A continuación se analizan las cuotas de mercado en volumen del mercado de fabricación y suministro de kits para turbinas eólicas en España, en la UE y a nivel mundial.

MERCADO DE SUMINISTRO DE KITS PARA TURBINAS EÓLICAS EN ESPAÑA (excluyendo producción intra-grupo)						
	2014		2015		2016	
Compañía	MW	%	MW	%	MW	%
MEP	[...]	[60-70]%	[...]	[30-40]%	[...]	[50-60]%
JSB	[...]	-	[...]	[40-50]%	[...]	[10-20]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[60-70]%	[...]	[80-90]%	[...]	[70-80]%
DIAB	[...]	[20-30]%	[...]	[5-10]%	[...]	[10-20] %
INCOM	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

MERCADO DE SUMINISTRO DE KITS PARA TURBINAS EÓLICAS EN ESPAÑA (incluyendo producción intra-grupo)						
	2014		2015		2016	
Compañía	MW	%	MW	%	MW	%
MEP	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40] %
JSB	[...]	-	[...]	[20-30]%	[...]	[5-10]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[30-40] %	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
DIAB	[...]	[10-20]%	[...]	[0-5]%	[...]	[10-20]%
INCOM	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
LM WP	[...]	[40-50] %	[...]	[40-50] %	[...]	[40-50]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

MERCADO DE SUMINISTRO DE KITS EN LA UE (excluyendo producción intragrupo)						
	2014		2015		2016	
Compañía	MW	%	MW	%	MW	%
MEP	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
JSB	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DIAB	[...]	[30-40] %	[...]	[30-40] %	[...]	[30-40] %
MAU	[...]	[10-20]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
JMB	[...]	[0-5]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
INCOM	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

MERCADO DE SUMINISTRO DE KITS EN LA UE (incluyendo producción intragrupo)						
	2014		2015		2016	
Compañía	MW	%	MW	%	MW	%
MEP	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
JSB	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DIAB	[...]	[30-40] %	[...]	[30-40] %	[...]	[30-40] %
LM WP	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MAU	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
JMB	[...]	[0-5]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
INCOM	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

MERCADO DE SUMINISTRO DE KITS PARA TURBINAS EÓLICAS MUNDIAL						
	2014		2015		2016	
Compañía	MW	%	MW	%	MW	%
JSB	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MEP	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
DIAB	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
SINO	[...]	[5-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[5-10]%
GAUGLER & LUTZ	[...]	[5-10]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
MAU	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
CREATIVE FOAM	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
GURIT	[...]	[0-5]%	[...]	[5-10]%	[...]	[0-5]%
COREKITS	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
JMB	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[5-10]%
INCOM	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
KPI	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
METYX	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total	[..]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

VII.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (53) La demanda de kits de materiales de núcleo para palas de turbinas eólicas está constituida por los fabricantes de palas y los fabricantes de aerogeneradores.
- (54) El número de fabricantes de aerogeneradores en el mercado mundial, se sitúa aproximadamente en 13 fabricantes (10 presentes en la región EMEA). Todos éstos tiene diversas plantas de producción situadas por todo el mundo y no todas ellas reciben los kits de materiales de núcleo mecanizados de los mismos suministradores.
- (55) Los departamentos de compra internacionales de los clientes, como pueden ser [...], organizan sus compras a nivel mundial mediante licitaciones privadas con antelación enviando a los suministradores órdenes de compras internacionales que incluyen todos los kits que necesitan y todos los lugares dónde se necesitan estos suministros.
- (56) Los procesos de compra se organizan de un año para otro, de tal manera que los potenciales suministradores de kits son invitados con carácter anual a responder a las órdenes de compra y a participar en los procesos de compra organizados por los clientes finales.
- (57) Los contratos entre los fabricantes de aerogeneradores y los fabricantes de palas con los suministradores de kits de materiales de núcleo mecanizados suelen tener un duración de aproximadamente un año, no existiendo costes de cambio de suministrador considerables para los clientes.
- (58) Según la notificante, los criterios más importantes para los fabricantes de palas y los fabricantes de aerogeneradores con respecto a la elección de los suministradores de kits de materiales de núcleos mecanizados son (i) el precio total del producto, puesto que en la industria de los aerogeneradores existe actualmente una presión para reducir los costes; (ii) la calidad del resultado, ya que es necesario que la vida de las palas de los aerogeneradores se alargue lo máximo posible; (iii) la utilización de tecnología innovadora; (iv) el servicio de entrega al cliente final y (v) que el suministrador sepa seguir las especificaciones facilitadas por el cliente con respecto al producto final.
- (59) Por lo general los productos finales van adaptados a las necesidades específicas de los clientes. Sin embargo, las especificaciones técnicas guardan amplia similitud de unos clientes a otros, de manera que esto no impide que los suministradores de kits de materiales de núcleo puedan adaptarse con celeridad a las especificaciones técnicas de otros clientes satisfaciendo así sus necesidades concretas. Resultado de esta flexibilidad de los suministradores de kits de materiales de núcleo mecanizados para adaptarse a las necesidades de los clientes finales, es que estos mismos mantienen relaciones comerciales con dos o tres suministradores al mismo tiempo, para asegurarse un nivel de suministro suficiente.

VII.3. Barreras de entrada y competencia potencial

- (60) Según las partes, no existen barreras sustanciales a la entrada de nuevas empresas en el mercado de suministro de kits para palas de aerogeneradores, ni económicas, ni comerciales, ni tecnológicas.
- (61) Aparte del proceso PPAP (Production Part Approval Process) que es un proceso de control de calidad, que tiene como finalidad asegurar al cliente final que el suministrador de kits está preparado para comenzar la producción en serie, no se lleva a cabo ningún otro control que sea diferente de la propia inspección de producto final por parte de los fabricantes de aerogeneradores.

VIII. VALORACIÓN

- (62) La Operación Propuesta consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de JSB GROUP A/S de MECANIZACIÓN DE ESTRUCTURAS POLIMÉRICAS, S.L. (en adelante, MEP) mediante la adquisición del 100% de su capital social actualmente en manos de diversos accionistas.
- (63) El mercado afectado por la presente operación es el de fabricación y suministro de kits de material de núcleo para palas de turbinas eólicas, donde la operación da lugar a un solapamiento horizontal, alcanzando cuotas conjuntas en 2016 del [60-70]% (adición del [50-60]%) en España, del [20-30]% (adición del [5-10]%) en la UE y del [20-30]% (adición del [0-5]%) a nivel mundial.
- (64) No obstante, el mercado geográfico relevante, es al menos EEE sino mundial, donde las partes se enfrentan al menos 8 competidores con plantas de producción repartidas por toda Europa y Turquía y algunas más en EE.UU. y Brasil, que suministran el producto a todas las regiones del mundo, como DIAB, con 18,9% de cuota en España, [30-40]% a nivel europeo y [20-30]% a nivel mundial en 2016, o MAU con cuotas del [5-10]% y [5-10]% a nivel europeo y mundial respectivamente o JMB ([5-10]% a nivel UE y [5-10]% a nivel mundial).
- (65) Asimismo, los suministradores de kits de materiales de núcleo mecanizados no tienen libertad a la hora de elegir la empresa proveedora de material de núcleo. Esta decisión le corresponde al cliente final, los fabricantes de palas o los fabricantes de aerogeneradores, reducidos en número pero con fuerte poder compensatorio de demanda.
- (66) En este sentido, son los clientes, los fabricantes de turbinas eólicas, los que determinan los materiales de núcleo a utilizar por los suministradores de kits. Estos organizan sus compras a nivel mundial enviando a los potenciales suministradores de kits órdenes de compras con carácter anual, que incluyen todos los productos que necesitan y todos los lugares donde necesitan tales suministros (licitación anual).
- (67) Los principales clientes de MEP son[...]. Por su parte JSB tiene [...].
- (68) Por otro lado, a pesar de que VERDANE CAPITAL posea otras empresas que fabrican otros componentes de turbinas, dada la organización de las compras de componentes por parte de los clientes finales, los cuales tienen departamentos de

compra de componentes especializados y separados que compran de manera independiente, resulta muy poco probable que la transacción pueda dar lugar a efectos cartera.

- (69) Los contratos entre los fabricantes de aerogeneradores y los fabricantes de palas con los suministradores de kits de materiales de núcleo mecanizados suelen tener un duración de aproximadamente un año, no existiendo costes de cambio de suministrador considerables para los clientes.
- (70) No existen barreras sustanciales a la entrada de nuevas empresas en el mercado de suministro de kits para palas de aerogeneradores, ni económicas, ni comerciales, ni tecnológicas.

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, esta Dirección de Competencia no considera accesorio ni necesario para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas, el contenido del pacto de no competencia en lo que supera estrictamente el Negocio transferido y las áreas geográficas donde los vendedores estuviesen presentes o se tuviera constancia de que hubieran planeado introducirse en el momento de efectuar la transacción al exceder de lo indicado en la citada Comunicación.

Por lo tanto, todo aquello que va más allá de lo establecido por la citada Comunicación, queda sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas por no considerarse ni razonable ni necesario para la realización de la operación notificada.