FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0818/16 ACCO/ESSELTE

I. ANTECEDENTES

(1) Con fecha 20 de diciembre de 2016 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición parte de ACCO EUROPE LIMITED del control exclusivo sobre ESSELTE GROUP HOLDINGS AB.

(2) Dicha notificación ha sido realizada por ACCO EUROPE LIMITED según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra a del 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 **20 de enero de 2017**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

(4) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de ACCO EUROPE LIMITED del control exclusivo de la totalidad del negocio de ESSELTE.

(5) La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones concluido entre ACCO EUROPE LIMITED y ESSELTE GROUP HOLDING AB[1] de fecha 21 de octubre de 2016 en virtud del cual la primera adquiere el 100% del capital social de la segunda.

(6) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

(7) El contrato de compraventa de acciones concluido entre ACCO EUROPE LIMITED y ESSELTE GROUP HOLDING AB con fecha 21 de octubre de 2016, en virtud del cual la primera adquiere el control exclusivo sobre la segunda, contiene una serie de restricciones adicionales al objeto principal del contrato que se describen a continuación.

[1] ESSELTE GROUP HOLDINGS AB es una sociedad vehículo de venta creada por J.W. Childs Associates, propietaria de ESSELTE.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

Dirección de Competencia
Subdirección de Industria y Energía

(8) Estas restricciones consisten, en particular, en un acuerdo de no captación, recogido en la Sección 13 del contrato y una cláusula de confidencialidad, que se recoge en la Sección 15 (a) (ii) del contrato.

Acuerdo de No Captación

(9) En virtud de este acuerdo, la vendedora se compromete a que ni ella, ni ningún miembro de su grupo con intereses comerciales similares a los suyos, ofrecerán empleo, contratarán o intentarán que dejen de trabajar para la empresa vendida determinados empleados clave. También se compromete a no facilitar que cualquier otra persona pueda ofrecer empleo, contratar o persuadir de que dejen de trabajar para ESSELTE esos empleados. Este compromiso no alcanza a aquellos empleados que respondan, sin ningún tipo de acercamiento o solicitud por parte del vendedor, a un anuncio público general realizado en el desarrollo normal de las actividades comerciales.

(10) La duración de este compromiso es de 18 meses a contar desde el cierre de la transacción.

Cláusula de Confidencialidad

(11) La vendedora se compromete a tratar como estrictamente confidencial cualquier información recibida o en su poder o en poder de cualquiera de sus representantes que esté relacionada con ESSELTE. Salvo consentimiento de ACCO (que no podrá denegarlo o retrasarlo injustificadamente), no podrá hacer uso de la información confidencial (excepto con el propósito de cumplir con sus obligaciones bajo el contrato de compraventa) ni revelarla a cualquier persona que no sean sus representantes y proveedores de finanzas o seguros a los efectos de la operación de compraventa.

(12) Esta obligación de confidencialidad es válida por un periodo de 2 años desde la ejecución del contrato de compraventa.

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 a la operación y necesarias para su realización*".

(14) En el caso que nos ocupa deben valorarse dos cláusulas accesorias a la concentración: una de no captación y otra de confidencialidad.

(15) 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) indica que "*las cláusulas de no captación y de confidencialidad tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar*"[2].

[2] Párrafo 26 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

(16) En la citada Comunicación, la Comisión justifica las cláusulas inhibitorias de la competencia impuestas al vendedor en el contexto de la cesión de toda o parte de una empresa cuando "*para obtener el valor íntegro de los activos transferidos, el comprador debe gozar de algún tipo de protección frente a la competencia del vendedor, que le permita fidelizar a la clientela y asimilar y explotar los conocimientos técnicos*"[3].

(17) Dice la Comisión asimismo que "*estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo*"[4].

(18) En relación a la cláusula de no captación, como se indica en el propio contrato de compraventa (apartado 13.2), el vendedor acepta que se trata de un "*compromiso razonable y necesario para la protección de los intereses legítimos del comprador en el fondo de comercio*" de la empresa adquirida. Se trata por lo tanto de un compromiso en el que prima el interés del comprador y su necesidad de proteger el valor íntegro de la empresa adquirida, por lo que, según los criterios manifestados por la Comisión, está relacionado directamente con la operación y es necesario para la misma[5].

(19) Además, su duración (18 meses) es razonable, pues según el criterio de la Comisión este tipo de cláusulas están justificadas por periodos de hasta dos años cuando la transacción incluye el fondo de comercio[6].

(20) En cuanto a la cláusula de confidencialidad que obliga al vendedor durante un periodo de 2 años, también tiene por objeto proteger el valor íntegro de los activos transferidos, por lo que, en atención a los mismos criterios expuestos para la cláusula de no captación, debe considerarse que tanto su contenido como su duración son razonables.

(21) En conclusión, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin, se consideran directamente vinculados a la operación y necesarios para la misma (i) el pacto de no captación que obliga a la vendedora durante un periodo de 18 meses, y (ii) el compromiso de confidencialidad que obliga a la vendedora en relación a información confidencial de ESSELTE durante un periodo de 2 años. Las restricciones que vayan más allá de lo señalado no se consideran directamente vinculadas a la operación y quedan sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.

---

[3] Párrafo 18 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

[4] Párrafo 19 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

[5] Párrafo 18 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

[6] Párrafo 20 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

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

(22) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, en la medida en que la concentración no alcanza los umbrales de notificación fijados en el artículo 1, pues el volumen de negocios conjunto de las Partes a nivel mundial no supera los 2.500 millones de euros.

(23) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

(24) Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de las autoridades de competencia de Alemania, Polonia, Rusia y Reino Unido[7].

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. ACCO EUROPE LIMITED

(25) ACCO EUROPE LIMITED es una filial de ACCO BRANDS CORPORATION ("ACCO"), empresa norteamericana que cotiza en la Bolsa de Nueva York y que se dedica a la producción y venta de material de oficina.

(26) ACCO tiene su sede europea en Aylesbury (Reino Unido). En España mantiene una filial en Madrid (ACCO Brands Iberia, S.L.) que actúa como representante de ventas y marketing en España, [conf.][8].

(27) En España, ACCO suministra las siguientes categorías de productos, que vende bajo distintas marcas (GBC, Kensington, Nobo, Derwent, Rexel e Ibico, principalmente):

(i) Productos de encuadernación, incluyendo tanto máquinas de encuadernación como recambios.

(ii) Productos de plastificado, incluyendo tanto máquinas de plastificado como recambios.

(iii) Productos de archivo y clasificación: esta categoría incluye productos para organizar, almacenar y archivar documentos, como carpetas de anillas o archivadores.

(iv) Productos para el espacio de trabajo: grapas, grapadoras, quitagrapas, perforadoras, recortadoras y guillotinas.

---

[7] En la fecha de redacción de este informe, la transacción ha sido autorizada por las autoridades de [conf.].

[8] Las ventas a clientes españoles se realizan a través de las filiales [conf.].

(v) Productos de comunicación visual, como pantallas, pizarras, caballetes y accesorios de presentación, señalización, planificación y rotuladores.

(vi) Productos de artes gráficas, como lápices y pasteles de dibujo.

(vii) Destructoras de documentos.

(viii) Accesorios para ordenadores y teléfonos móviles (maletines, estuches para CDs, cargadores, etc).

(ix) Motores para laminación y encuadernación, así como cartuchos de grapado para máquinas de copiado e impresión de alto volumen.

(28) La facturación de ACCO en 2015, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ACCO (millones de euros)		
MUNDIAL	**UE**	**ESPAÑA**
1.362	[conf.]	[conf.]

Fuente: Notificación

IV.2. ESSELTE GROUP HOLDINGS AB

(29) ESSELTE GROUP HOLDINGS AB, con sede en Hestra (Suecia), es la sociedad matriz del grupo ESSELTE, dedicado a la producción y suministro de productos de oficina y materiales de trabajo.

(30) El Grupo ESSELTE está controlado por J.W. Childs & Associates, una sociedad de capital riesgo con sede en Boston (EEUU)[9].

(31) ESSELTE está activa principalmente en Europa[10]. En España opera a través de su filial Esselte S.A., con sede en Barcelona, y comercializa sus productos principalmente bajo las siguientes marcas: Esselte, Leitz, Rapid, Petrus y Xyron.

(32) Las categorías de productos que ESSELTE vende en España son:

(i) Productos de encuadernación, incluyendo máquinas y recambios.

(ii) Productos de plastificado, incluyendo máquinas y recambios.

(iii) Productos de archivo y clasificación.

(iv) Productos para el espacio de trabajo (grapas, grapadoras, quitagrapas, perforadoras, tijeras y accesorios de escritorio de plástico).

(v) Accesorios para ordenadores y teléfonos móviles.

[9] Ver informe del extinto Servicio de Defensa de la Competencia de 2002 N-250 J.W. Childs Associates LP/ ESSELTE AB.

[10] En noviembre de 2005 vendió su negocio de etiquetado en Estados Unidos a Newell Rubbermaid y en marzo de 2014 vendió su negocio en Estados Unidos de archivo y toma de notas a RR Donnelley.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

(vi) Herramientas de fijación para aplicaciones profesionales y bricolaje: clavadoras, martillos grapadoras, pistolas de pegamento y remachadoras.

(vii) Sistemas de etiquetado.

(33) La facturación de ESSELTE en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ESSELTE (millones de euros)		
MUNDIAL	**UE**	**ESPAÑA**
[conf.]	[conf.]	[conf.]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

(34) El sector en el que se enmarca la operación es el de material de oficina, código NACE C.28.23 (fabricación de máquinas y equipos de oficina, excepto equipos informáticos).

(35) Ambas partes comercializan en España una amplia gama de productos y su actividad se solapa en la fabricación y venta de productos de archivo y clasificación, material para el puesto de trabajo (grapas, grapadoras, quitagrapas y perforadoras), productos de encuadernación y productos de plastificado.

(36) La operación da lugar asimismo a un solapamiento mínimo en la fabricación y venta de accesorios para ordenadores y teléfonos móviles. No obstante, dado que la actividad de las partes en este segmento es muy limitada, que sólo afecta a las categorías de (i) maletines y bolsas para transportar ordenadores; (ii) lápices para pantallas táctiles; y (iii) baterías y cargadores; y que la cuota combinada resultante es muy inferior al 15%[11], no se considerarán mercados relevantes a los efectos de este informe.

(37) ESSELTE distribuye además sistemas de etiquetado y herramientas de fijación para aplicaciones profesionales y de bricolaje, si bien su cuota en España para estos productos es, según la notificante, inferior al 15%, por lo que tampoco se tendrán en cuenta en este informe.

(38) En las ocasiones en las que la autoridad nacional de competencia ha analizado los mercados de material de oficina, se han distinguido 4 grandes categorías de productos[12]:

a) archivo y clasificación;

[11] Las cuotas combinadas de las partes son, según la notificante, del [0-5]% para los maletines y bolsas para transportar ordenadores, inferior al [0-5]% respecto a los lápices para pantallas táctiles y por debajo del [0-5]% respecto a las baterías y cargadores.

[12] Informe del extinto Servicio de Defensa de la Competencia en el expediente N-250 J.W.CHILDS ASSOCIATES, LP/ESSELTE AB y Resolución del Consejo de la extinta Comisión Nacional de la Competencia (CNC) de 24 de febrero de 2010 en el expediente C/0205/10 ESSELTE/ISABERG.

b) sistemas de identificación y etiquetado;

c) material para el puesto de trabajo; y

d) otros productos.

(39) Adicionalmente, dentro de estas categorías, se han analizado mercados más estrechos, en atención a cuestiones de sustituibilidad limitada por el lado de la oferta y/o de la demanda, si bien, en general, se ha dejado abierta la definición de mercado.

(40) Así, dentro del material de archivo y clasificación, se ha distinguido (i) archivadores de palanca; (ii) carpetas de plástico flexible; (iii) carpetas colgantes; (iv) carpetas de anillas; (v) índices y separadores; y (vi) resto[13].

(41) Dentro del material para el puesto de trabajo se han definido mercados separados para (i) grapas; (ii) grapadoras; (iii) quitagrapas; y (iv) perforadoras[14].

(42) Finalmente, también se han definido mercados separados para las máquinas y los recambios de encuadernación y para las máquinas y los recambios de plastificado, así como para otros productos ajenos a esta operación como destructoras de documentos y pizarras/caballetes para conferencias[15].

(43) Esta Dirección no considera necesario cerrar la definición de los mercados afectados en la medida en que no afecta a la valoración de la operación, por lo que se analizarán tanto los segmentos amplios como los mercados más estrechos, de conformidad con los precedentes y con la información aportada por la notificante.

V.2 Mercados geográficos

(44) Tanto la notificante como los precedentes disponibles consideran que los mercados afectados por la operación tienen, al menos, dimensión comunitaria, aunque no se ha cerrado la definición de los mismos. En cualquier caso, la definición geográfica de los mercados no afecta a la valoración de la operación, por lo que puede dejarse abierta.

(45) Así, a los efectos de este informe, se analizará la operación desde la perspectiva de sus efectos sobre los siguientes mercados nacionales y europeos (EEE):

1. Fabricación y venta de material para el puesto de trabajo
    - 1.1. Grapas
    - 1.2. Grapadoras
    - 1.3. Quitagrapas
    - 1.4. Perforadoras

[13] Resolución del Consejo de la extinta CNC, de 6 de julio de 2011, en el expediente C/0365/11 HB/IBARRA.

[14] Resolución del Consejo de la extinta CNC de 24 de febrero de 2010 en el expediente C/0205/10 ESSELTE/ISABERG

[15] Informe del extinto Servicio de Defensa de la Competencia en el expediente N-05044 ACCO WORLD/GENERAL BINDING.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

2. Fabricación y venta de productos de archivo y clasificación
    - 2.1. Carpetas de plástico flexible
    - 2.2. Índices y separadores
3. Fabricación y venta de productos de encuadernación
    - 3.1. Máquinas de encuadernación
    - 3.2. Recambios de encuadernación
4. Fabricación y venta de productos de plastificado
    - 4.1. Máquinas de plastificado
    - 4.2. Recambios de plastificado

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

(46) En los siguientes cuadros se muestra la estructura de la oferta del mercado amplio de fabricación y venta de material para el puesto de trabajo en España, así como de los mercados estrechos de grapas, grapadoras, quitagrapas y perforadoras.

1. Material para el puesto de trabajo - España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
Combinada	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
NOVUS	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MAPED HELIT	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
SKREBBA	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
RAPESCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

2. Grapas - España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
Combinada	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
NOVUS	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MAPED HELIT	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
RAPESCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
SKREBBA	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

3. Grapadoras - España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
Combinada	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
NOVUS	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MAPED HELIT	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
RAPESCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

4. Quitagrapas - España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
Combinada	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
NOVUS	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
SKREBBA	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

5. Perforadoras - España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
Combinada	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]	[conf.]	[50-60]
NOVUS	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MAPED HELIT	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
SKREBBA	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

(47) En los siguientes cuadros se muestra la estructura de la oferta del mercado de fabricación y venta de material para el puesto de trabajo en el EEE, así como de los mercados estrechos de grapas, grapadoras, quitagrapas y perforadoras[16].

[16] La notificante señala que no están en condiciones de proporcionar una estimación de la cuota de sus competidores en el EEE debido a que no están presentes de manera uniforme en todos los Estados Miembros y no existe un proveedor externo de información agregada. Por ello proporcionan su mejor estimación de la propia cuota y de la de la marca blanca, y señala a los operadores que percibe como sus principales competidores en cada segmento, sin asignarles una cuota. Estos competidores serían Novus, Maped Helit y Rapesco en el mercado amplio y en los segmentos de grapadoras (también Bostitch), Perforadoras y Quitagrapas, y Zenith, Sax y Novus en el mercado EEE de grapas.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

6. Material para el puesto de trabajo - EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
MARCA BLANCA	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
OTROS	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

7. Grapas - EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
Combinada	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[30-40]
OTROS	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

8. Grapadoras - EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[30-40]
Combinada	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

9. Quitagrapas - EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)		Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MARCA BLANCA	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
OTROS	[conf.]	[60-70]	[conf.]	[60-70]	[conf.]	[60-70]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

10. Perforadoras - EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
Combinada	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

(48) La cuota combinada de las partes en el mercado amplio de archivo y clasificación en España es del [5-10]%. La presencia de ACCO en esta categoría de productos en España es muy limitada, con unas ventas totales de [conf.]€ en el último ejercicio económico y una cuota del [0-5]%. Dado el limitado impacto de la operación, no es preciso analizar con más detalle la estructura de la oferta en este mercado amplio.

(49) Ahora bien, en los segmentos estrechos de carpetas de plástico flexible e índices y separadores sí se producen sendos solapamientos relevantes. En las siguientes tablas se muestra la estructura de la oferta para estos mercados en España:

11. Carpetas de plástico flexible - España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mil €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
GRAFOPLAS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
HAMELIN	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
PARDO	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

12. Índices y separadores- España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
Combinada	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
GRAFOPLAS	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
DOHE	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
HAMELIN	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

(50) Las tablas que figuran a continuación muestran la estructura de la oferta del mercado europeo de productos de archivo y clasificación y de los mercados estrechos de carpetas flexibles e índices y separadores[17]:

13. Archivo y clasificación – EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
MARCA BLANCA	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
OTROS	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

14. Carpetas de plástico flexible – EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
Combinada	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
OTROS	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

[17] Por las mismas razones expuestas para el material de oficina, la notificante no aporta estimaciones de cuota de competidores distintos de la marca blanca. Los principales competidores en el EEE son Hamelin y Exacompta en el mercado amplio. Junto a éstos, en el mercado estrecho de carpetas de plástico flexible también señala a Herlitz y en el de índices y separadores a Durable y Concord.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

15. Índices y separadores- EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
ESSELTE	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
Combinada	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
OTROS	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

(51) Los siguientes cuadros muestran la estructura de oferta del mercado español de productos de encuadernación y de los correspondientes mercados estrechos de máquinas de encuadernación y recambios:

16. Productos de encuadernación- España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
YOSAN	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
FELLOWES	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
DHP	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

17. Máquinas de encuadernación- España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
YOSAN	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
FELLOWES	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
DHP	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

18. Recambios de encuadernación- España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
YOSAN	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
FELLOWES	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
DHP	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
MARCA BLANCA	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

(52) A continuación se muestra la estructura de oferta del mercado EEE de productos de encuadernación y de los correspondientes mercados estrechos de máquinas de encuadernación y recambios[18]:

19. Productos de encuadernación – EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[50-60]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

20. Máquinas de encuadernación- EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
ESSELTE	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[20-30]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[50-60]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

[18] Los principales competidores de las partes en el mercado EEE de encuadernación, además de la marca blanca, son Fellowes, Renz, Pavo y Yosan.

21. Recambios de encuadernación- EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[50-60]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

(53) Los siguientes cuadros muestran la estructura de oferta del mercado español de productos de plastificado y de los correspondientes mercados estrechos de máquinas de plastificado y recambios:

22. Productos de plastificado o laminado- España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
YOSAN	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
FELLOWES	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
DHP	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

23. Máquinas de plastificado – España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
YOSAN	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
FELLOWES	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
DHP	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
OTROS	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

24. Recambios de plastificado – España						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[0-5]	[conf.]	[0-5]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
YOSAN	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
FELLOWES	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
DHP	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
OTROS	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

(54) A continuación se muestra la estructura de oferta del mercado EEE de productos de plastificado y de los correspondientes mercados estrechos de máquinas de plastificado y recambios[19]:

25. Productos de plastificado- EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
Combinada	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
MARCA BLANCA	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
OTROS	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[40-50]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

26. Máquinas de plastificado- EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
ESSELTE	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[5-10]
Combinada	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]
MARCA BLANCA	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]	[conf.]	[20-30]
OTROS	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

[19] Los principales competidores de las partes en el mercado EEE de laminado, además de la marca blanca, son Fellowes, Pavo y Peach.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

27. Recambios de plastificado- EEE						
	2013		2014		2015	
	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%	Valor (mill €)	%
ACCO	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
ESSELTE	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]	[conf.]	[5-10]
Combinada	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]	[conf.]	[10-20]
MARCA BLANCA	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]	[conf.]	[40-50]
OTROS	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[30-40]	[conf.]	[40-50]
TOTAL	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%	[conf.]	100,00%

Fuente: notificación

VI.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada, competencia potencial.

(55) Salvo algunos pocos clientes de gran tamaño, las partes no distribuyen directamente sus propios productos al cliente final, sino que los venden a través de diversos intermediarios (mayoristas, gran distribución, centrales de compra, contract stationers[20], etc.).

(56) El siguiente esquema, aportado por la notificante, resume los distintos agentes que pueden intervenir en la cadena de suministro de material de oficina:

[redacted]

Fuente: notificación

[20] Contract stationers son vendedores de material de oficina que suministran productos a sus clientes sobre la base de contratos bajo los cuales los clientes pueden solicitar nuevos productos cuando surge la necesidad. Normalmente se refiere a grandes vendedores de material de oficina que adquieren los productos directamente de fabricantes y los venden tanto a PYME como al sector público.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

(57) Según la notificante, a medida que evoluciona el mercado, resulta cada vez más difícil distinguir claramente entre los distintos tipos de intermediarios, pues las formas de abastecimiento pueden variar de forma notable según los casos, siendo además frecuentes los suministros cruzados entre los distintos tipos de intermediarios. Así, por ejemplo, la notificante señala que algunos distribuidores que han firmado acuerdos con las partes, realizan también compras fuera de esos acuerdos a través de grupos de compra, si así pueden obtener mejores condiciones.

(58) Un factor esencial para analizar las presiones competitivas que operan en este mercado es la creciente concentración de la demanda, en unos pocos grandes distribuidores mayoristas, grupos de compradores y cadenas minoristas (Adveo, Lyreco, Staples, Office Depot, Carlin, Makro, Disnak o Alcampo), algunos de los cuales operan a escala global o paneuropea.

(59) Estos distribuidores compran y venden varias marcas, sin que el cambio de proveedor implique ningún coste significativo. Normalmente, los contratos se negocian con los proveedores de forma [conf.] y su duración no supera [conf.] (los procedimientos de concursos son, según la notificante, poco comunes).

(60) Al tratarse de productos altamente estandarizados, la competencia en precios es muy intensa. Esto explica que, como señala la notificante, la mayor parte de los productos que se venden en España se fabriquen fuera del país, principalmente en países asiáticos. También ha favorecido el que, cada vez más, los clientes vendan sus propias marcas blancas en competencia con los productos con marca de fabricante, como los de las Partes.

(61) No existen barreras a la entrada ni a la expansión en el mercado significativas: es un mercado maduro en el que la innovación tecnológica y las patentes no juegan un papel relevante. Las mejoras consisten principalmente en mejoras de diseño que pueden ser rápidamente copiadas por la competencia. Tanto las materias primas necesarias para la elaboración de los productos como las tecnologías son altamente accesibles, y es posible subcontratar la producción en países con costes reducidos y suficiente exceso de capacidad. Además, dadas las características de los productos y que la competencia se realiza esencialmente en base al precio, no son precisas importantes inversiones en marketing y publicidad.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

(62) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de ACCO EUROPE LIMITED del control exclusivo sobre ESSELTE GROUP HOLDINGS AB.

(63) Ambas empresas están activas en la fabricación y venta de material de oficina, siendo su actividad complementaria desde el punto de vista geográfico. Así, como resultado de la operación, ACCO –que opera principalmente en Norteamérica- reforzará su presencia en Europa, lo que le

permitirá actuar de forma más eficiente en un mercado cada vez más competitivo.

(64) Por otra parte, también las carteras de producto de las partes resultan ser altamente complementarias, por lo que, en general, los solapamientos que se producen son bastante limitados y no plantean problemas de competencia, como se explica a continuación.

(65) La operación da lugar a solapamientos relevantes en cuatro ámbitos: (i) material para el puesto de trabajo; (ii) archivo y clasificación; (iii) productos de encuadernación y (iv) productos de plastificado. En los dos primeros, la cuota de ACCO antes de la operación es muy reducida, mientras que en los dos últimos la cuota de la adquirida es bastante moderada (inferior al 10% en todos los casos).

(66) Así, como resultado de la operación, ACCO adquirirá una cuota del [50-60]% (adición [50-60]%) en el mercado español de **productos para el puesto de trabajo**. Las cuotas adquiridas en los mercados estrechos de grapadoras, grapas, perforadoras y quitagrapas en España son, respectivamente, [50-60]% (adición [50-60]%), [50-60]% (adición [50-60]%), [50-60]% (adición [50-60]%) y [40-50]% (adición [40-50]%).

(67) Pese a lo relativamente elevado de estas cuotas, no se espera que la operación plantee problemas de competencia, en la medida en que existen otros competidores relevantes, que compiten eficazmente con sus propias marcas tanto en España como en los demás países EEE. Además, la creciente presencia de la marca blanca, con cuotas en torno al [10-20]%, refleja la importancia de la competencia en precios en estos mercados, imponiendo una notable presión competitiva a los fabricantes[21]. Finalmente, la estructura de la demanda, altamente concentrada en grandes distribuidores y centrales de compra, también garantiza que el poder de mercado de las partes sea, en cualquier caso, limitado.

(68) Tampoco la operación da lugar a restricciones en los mercados EEE de material para el puesto de trabajo, pues las cuotas resultantes son inferiores y están presentes los mismos factores competitivos mencionados en el punto anterior.

(69) Por otra parte, a raíz de la operación ACCO refuerza notablemente su posición en el segmento de **archivo y clasificación**, donde su presencia era casi marginal. Así, tras la operación pasa a tener en España una cuota del [5-10]**%** (adición del [5-10]%) en este segmento. Su cuota en los mercados nacionales más estrechos de carpetas de plástico flexible y de índices y separadores pasa a ser, respectivamente, de [20-30] y del [10-20]**%**.

(70) La transacción tampoco plantea problemas en relación a estos productos: en primer lugar, la cuota resultante en el mercado amplio es lo suficientemente reducida como para descartar que exista poder de mercado. En cuanto a los

[21]La cuota de las partes en estos mercados ha descendido notablemente en los últimos años en beneficio de la marca blanca: los datos recogidos en el precedente C/205/10 ESSELTE/ISABERG muestran que en 2008 el peso de la marca blanca era insignificante y las cuotas de las partes estaban en torno al 70% en estos mercados.

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO

Dirección de Competencia
Subdirección de Industria y Energía

mercados más estrechos, tampoco se plantean problemas de competencia, en la medida en que existen otros operadores con cuotas similares a las de las partes, como Grafoplas y Hamelin, que garantizan una competencia equilibrada. Por otra parte, la marca blanca, con una cuota del [20-30]% y la concentración de la demanda, limitan el poder de mercado de los fabricantes también en este segmento. Finalmente, la estructura de la oferta apenas se verá alterada, pues la presencia de ACCO en este segmento antes de la operación era marginal.

(71) En cuanto a los mercados EEE de productos de archivo y clasificación, si bien las cuotas resultantes son ligeramente superiores (en particular, en el mercado amplio de archivo y clasificación, donde alcanza el [20-30]**%** ([10-20]%), no cabe esperar que se produzcan restricciones de competencia, por las mismas razones expuestas para el mercado nacional, en particular la presencia de otros competidores relevantes, la concentración de la demanda y el peso de la marca blanca, que en este ámbito es incluso superior y alcanza el [40-50]% en algunos segmentos.

(72) Finalmente, como resultado de la operación ACCO refuerza ligeramente su posición en los mercados nacional y europeo de <u>encuadernación</u> y <u>plastificado</u>.

(73) Así, ACCO adquiere una cuota del [10-20]**%** (adición del [0-5]%) en el mercado español de **productos de encuadernación** y del [20-30]**%** (adición del [0-5]%) en el mercado EEE. Las cuotas en los segmentos estrechos de máquinas y recambios son similares[22]. No cabe esperar que este solapamiento plantee problemas de competencia dado que la adición de cuota es muy reducida y la estructura de la oferta apenas varía: Yosan ([30-40]%) sigue siendo el competidor más fuerte en España y existen otros competidores importantes, como Fellowes ([10-20]%) y la marca blanca ([10-20]%). Tampoco el efecto en el EEE es significativo.

(74) En cuanto a los mercados nacional y europeo de **plastificado** las conclusiones son similares: tras las operación ACCO adquiere unas cuotas respectivas del [20-30]% (adición del [0-5]%) y [20-30]% (adición del [5-10]%)[23]. Por un lado, la adición de cuota no implica un cambio sustancial de la estructura de la oferta en estos mercados, y por otro, la presencia de competidores como Yosan ([20-30]%), Fellowes ([10-20]%) y la marca blanca ([5-10]%)[24] garantiza que exista suficiente presión competitiva sobre las partes.

(75) En conclusión, los solapamientos horizontales que se producen como consecuencia de esta operación no son susceptibles de restringir la competencia, pues existen una serie de factores que limitan el poder de mercado de las partes, entre los que cabe destacar: la presencia de

---

[22] La cuota en el mercado español de máquinas de encuadernación es del [10-20]**%** ([0-5]) y en el mercado de recambios del [10-20]**%** ([0-5]). Las cuotas en los respectivos mercados EEE son [20-30]**%** ([0-5]) y [10-20]**%** ([0-5]).

[23] La cuota en el mercado español de máquinas de plastificado es del [20-30]**%** ([0-5]) y en el mercado de recambios del [10-20]**%** ([0-5]). Las cuotas en los respectivos mercados EEE son [30-40]**%** ([5-10]) y [10-20]**%** ([5-10]).

[24] Cuotas de los competidores en el mercado español. La notificante no ha facilitado las cuotas de los competidores en el mercado EEE, salvo la de la marca blanca ([30-40]%), si bien señala que los principales competidores son Fellowes, Peach y Pavo.

competidores con suficiente peso en el mercado, la creciente importancia de la marca blanca, la concentración de la demanda, la ausencia de barreras a la entrada y a la expansión de la producción (en la medida en que casi toda la producción está deslocalizada y se realiza por fabricantes asiáticos a bajo coste) y la escasa diferenciación de los productos.

(76) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

VIII. 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

FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO DIGITALMENTE - FIRMADO