

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1120/20 ESPRINET/GTI

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 22 de julio de 2020 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de ESPRINET IBÉRICA, S.L.U. (ESPRINET) del control exclusivo de GTI SOFTWARE Y NETWORKING, S.A (GTI).
- (2) La fecha límite inicial para la resolución del expediente en primera fase está establecida el 24 de agosto de 2020. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.
- (3) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.b) de la misma y no se encuentra en ninguno de los supuestos del artículo 56.1.a) de la LDC, por lo que se presenta en formulario ordinario de notificación.

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

- (4) Conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 b) de la LDC la operación es una concentración económica.
- (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.b) de la misma.
- (7) La operación está sujeta a la autorización de la CNMC.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (8) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de ESPRINET IBÉRICA, S.L.U. (ESPRINET) del control exclusivo de GTI SOFTWARE AND NETWORKING, S.A (GTI).
- (9) La operación se articula mediante un contrato de compraventa firmado entre ESPRINET y el vendedor, EMOTION INVERSIONES, S.L., el 19 de junio de 2020 para la adquisición del 90,42% de las acciones de GTI quedando las restantes en autocartera.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (10) En el contrato de compraventa correspondiente a la operación de concentración de referencia, firmado el 19 de junio de 2020 entre la adquirente ESPRINET y EMOTION ¹ se incluyen las siguientes restricciones que las partes consideran necesarias y accesorias.

IV.1 Cláusula de no competencia

- (11) En la cláusula 9.1 del contrato de compraventa se establece un pacto de no competencia mediante el cual, durante un periodo [no superior a tres (3) años], en [CONFIDENCIAL] el vendedor, se compromete a no permitir que directa o indirectamente, en su nombre o en el de otra persona, (i) adquiera, establezca, dirija, asesore, sean empleadas por, o participen en ningún negocio que compita directamente con las actividades desarrolladas por el Grupo GTI hasta la fecha de cierre de la operación, (ii) firme contratos de agencia, de colaboración o de empresa en participación con ninguna entidad, en relación con ningún negocio que compita directamente con las actividades desarrolladas por el Grupo GTI hasta la fecha de cierre y (iii) efectúe ninguna declaración pública despectiva o que desacredite al Grupo GTI, su negocio, ESPRINET o su grupo de sociedades.
- (12) No obstante, el vendedor podrá comprar y/o poseer participaciones en cualquier entidad que compita directamente con las actividades desarrolladas por el Grupo GTI hasta la Fecha de Cierre, pero únicamente con propósito de inversión financiera y siempre que dichas participaciones, no otorguen al vendedor, directa o indirectamente, funciones de gestión o una influencia material sobre dicha entidad.

IV.2 Cláusula de no captación

- (13) De acuerdo con la Cláusula 9.1 del contrato de compraventa el vendedor se compromete, durante un periodo [no superior a tres (3) años] en [CONFIDENCIAL], a no realizar, directa o indirectamente, por sí mismo ni en colaboración con terceros o permitir que personas físicas o jurídicas controladas por ellos capten, induzcan o intenten convencer a cualquier empleado, agente, proveedor o cliente del Grupo GTI para que finalicen su relación laboral, de agencia o comercial.

IV.3 Cláusula de signos distintivos

- (14) La cláusula 9.2 del Contrato de compraventa establece que el vendedor se compromete a no hacer uso de, ni solicitar, registrar o adquirir, directa o indirectamente, en España o en el extranjero, ningún signo distintivo, nombres comerciales u otros derechos de propiedad intelectual que puedan conducir a confusión con aquellos que posea o que use de manera característica el comprador, incluyendo los que utilice característicamente en el Negocio, ya se trate de nombres completos, de acrónimos o de abreviaturas.
- (15) La cláusula 9.3 de Contrato de compraventa establece que el vendedor se compromete a no oponerse, cuestionar ni emprender con carácter general

¹ EMOTION y el Sr. Rossi que poseía el 100% del capital de EMOTION.

ninguna acción, directa o indirectamente, que pueda afectar al otorgamiento, validez o renovación de registro o uso por parte del Comprador, en España o en cualquier otro país del mundo, de derechos de propiedad intelectual o cualquier otro signo distintivo que contenga sus nombres, otros nombres similares a ellos, o derivaciones o variaciones (sustanciales o no) de los mismos.

IV.4 Valoración

- (16) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), 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”.
- (17) A su vez, 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) señala que, con carácter general, estas restricciones obedecen a la necesidad de obtener el valor íntegro de la empresa adquirida. En consecuencia, deben servir para proteger al comprador.
- (18) Al respecto, la Comunicación considera que las cláusulas inhibitorias de la competencia garantizan la cesión al comprador del valor íntegro de los activos transferidos que, por lo general, comprende tanto activos materiales como inmateriales, así como el fondo de comercio y los conocimientos técnicos desarrollados por el vendedor. Aclara también 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.
- (19) Asimismo, la Comunicación indica que estas cláusulas están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de conocimientos técnicos y por dos años cuando se transfiere fondo de comercio.
- (20) Por lo que respecta a los pactos de no captación, de acuerdo con la citada Comunicación han de analizarse de forma similar a los de no competencia.
- (21) La notificante considera que en este caso están justificadas duraciones de [no superior a tres (3) años] por la existencia de transferencia de conocimientos técnicos. No obstante, en tanto la adquirente ya operaba en los mercados en los que está presente la empresa adquirida antes de la operación, no se aprecia que exista una transferencia de *know how* que justifique duraciones superiores a dos años.
- (22) En consecuencia, esta Dirección de Competencia considera que el pacto de no competencia y el acuerdo de no captación no van más allá de lo razonablemente necesario para hacer viable la concentración y resultan necesarios para que pueda preservarse el valor del negocio adquirido y garantizarse la correcta transición de su gestión y adaptación operativa, en la medida que no superen los dos años y en tanto se ajustan a las actividades de la adquirida. Por tanto, en aquello que exceda una duración de dos años ambas cláusulas quedan sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas.

- (23) Respecto al acuerdo sobre signos distintivos, éste debe verse a la luz del párrafo 28 de la Comunicación, donde se establece que “Se puede considerar que las licencias de patentes, de derechos similares y de conocimientos técnicos son necesarias para la realización de la concentración. También pueden considerarse parte integrante de la misma y, en cualquier caso, no es necesario que tengan una vigencia limitada en el tiempo. Estas licencias pueden ser simples o exclusivas y pueden limitarse a determinados sectores de aplicación, siempre que correspondan a las actividades de la empresa traspasada.” La Comunicación considera que las licencias y derechos similares, entre los que cabe incluir los derechos sobre marcas, son necesarias para realización de la concentración y este acuerdo busca asegurar el uso de los derechos de marca por los compradores sin interferencias de los vendedores. De acuerdo con todo ello, este acuerdo resultaría accesorio a la realización de la operación de concentración.

IV.5. Conclusión

- (24) En consecuencia, 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 (2005/C 56/03), se considera que, en el presente caso, en lo que afecta a España, los pactos de no competencia y de no captación contenidos en el contrato de compraventa son accesorios a la operación y deben entenderse como comprendidos dentro de la misma operación y autorizados, en su caso, con ella, con las duraciones máximas indicadas, quedando sujetos a la normativa de acuerdos entre empresas en lo que excedan de 2 años.
- (25) Por otro lado, los acuerdos sobre signos distintivos, son accesorios a la operación de concentración y deben entenderse como comprendidos dentro de la misma operación y autorizados.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 ADQUIRENTE: ESPRINET IBÉRICA, S.L.U. (ESPRINET).

- (26) ESPRINET es una sociedad del GRUPO ESPRINET² que opera en el sector de la distribución mayorista de productos de tecnologías de la información electrónica de consumo y productos de telecomunicaciones, así como en la prestación de servicios relacionados con la distribución mayorista de servicios de computación en la nube y en la prestación de servicios relacionados.
- (27) ESPRINET es propietaria en España de las empresas VINZEO TECHNOLOGIES, S.A.³ y de V-VALLEY IBERIAN S.L.U.

² ESPRINET está controlada al 100% por Esprinet S.p.A. (sociedad que cotiza en bolsa en Italia).

³ VINZEO, distribuidor mayorista en España de productos de tecnología de la información y electrónica de consumo (C/0762/16 ESPRINET/VINZEO).

- (28) El volumen de negocio del GRUPO ESPRINET en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIO DEL GRUPO ESPRINET EN 2019 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
≥2.500	≥250	≥60

Fuente: Notificante

V.2 ADQUIRIDA: GTI SOFTWARE Y NETWORKING, S.A (GTI).

- (29) GTI es una sociedad que opera en el sector de la distribución mayorista de productos de IT (*Information Technology*) y productos de telecomunicaciones, así como en la prestación de servicios relacionados. Opera asimismo en la distribución mayorista de servicios en la nube.
- (30) GTI Software y Networking, S.A., controla, a su vez, las siguientes sociedades: Diode España S.A., Getix- Companhia de Distribuição de Software Unipessoal, LDA (Portugal) y GTI Software y Networking, SARLAU (Marruecos).
- (31) El volumen de negocio de los activos adquiridos en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIO DE GTI EN 2019 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
≤2.500	≤250	≥60

Fuente: Notificante

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1. Mercados de producto

- (32) El sector afectado por la operación de concentración notificada es el del comercio al por mayor de productos electrónicos, que incluye todos los productos de tecnología de la información (productos IT), de electrónica de consumo, los productos móviles y de telecomunicaciones. De acuerdo con la notificante el anterior mercado sería el único relevante y comprendería también la distribución mayorista de productos IT mediante servicios en la nube, que engloba una amplia variedad de servicios que se prestan bajo demanda a los clientes a través de internet. Considera la notificante que los servicios en la nube constituyen otra forma de distribuir productos IT a los clientes alternativa a la tradicional entrega física y con una forma de pago distinta (generalmente por consumo).
- (33) Tal y como sostiene la notificante, en el mercado de distribución de productos IT se distinguen tres tipos de operadores: en primer lugar, los fabricantes de tecnología y/o de productos electrónicos y servicios en la nube que operan bajo su propia marca; en segundo lugar, los mayoristas, que compran los productos a los fabricantes y los revenden a los distribuidores minoristas y que prestan además servicios accesorios a sus clientes (servicios de logística, almacenamiento, crédito y marketing); y, en tercer lugar, los

distribuidores minoristas, que compran al fabricante o al distribuidor mayorista los productos y servicios y los revenden a los usuarios finales.

- (34) Estos tres tipos de operadores dan lugar a dos canales de ventas:
- Ventas directas: aquellas que efectúa directamente el fabricante al usuario final del producto.
 - Ventas indirectas (mayoristas): aquellas en las que se produce una intermediación por parte de uno o varios distribuidores. Dentro de las ventas indirectas, cabe distinguir las ventas Tier 1, que son las que realiza el fabricante directamente al distribuidor minorista, y las ventas Tier 2, que son las que realiza el mayorista al distribuidor minorista.
- (35) Tanto ESPRINET como GTI participan en la distribución indirecta de productos electrónicos en tanto que mayoristas (Tier 2).
- (36) Si bien, como se ha señalado, la notificante considera que el mercado relevante es el amplio, que comprende la distribución mayorista de productos electrónicos y telecomunicaciones, así como la computación en la nube y todos los productos relacionados (servicios en la nube), la Comisión Europea y la CNMC han analizado mercados más estrechos.
- (37) En distintos precedentes⁴, la Comisión Europea se ha planteado si el mercado incluye tanto las ventas directas como las ventas indirectas, si bien no ha alcanzado una conclusión al respecto. En cualquier caso, la notificante sostiene que el mercado incluye, al menos, todas las ventas indirectas: es decir, la suma de ventas Tier 1 (fabricante a distribuidor minorista) y Tier 2 (distribuidor mayorista a minorista).
- (38) Por otra parte, la notificante considera que todos los productos electrónicos forman parte del mismo mercado de producto, definido como la distribución mayorista de productos electrónicos. Sin embargo, existen varios precedentes comunitarios y nacionales⁵ que han apuntado una clasificación en tres grandes categorías de productos:
- La distribución mayorista de productos de IT (incluyendo los servicios relacionados)
 - La distribución mayorista de productos de electrónica de consumo (incluyendo los servicios relacionados)
 - La distribución mayorista de móviles y productos de telecomunicaciones (incluyendo los servicios relacionados).
- (39) Dentro de estas tres sub-categorías, los precedentes comunitarios y nacionales han realizado en algunas ocasiones un análisis más segmentado. En concreto, dentro de la distribución de productos IT, en algunos precedentes⁶ se han analizado las siguientes sub-categorías de productos:

⁴ M.6713 Tech Data/Specialist Distribution Group/TETC Metrologie/Best Ware France/SDGBV.

⁵ M.6323 Tech Data Corporation/MuM VAD Business de 27/10/2011; M.6713 Tech Data/Specialist Distribution Group/TETC Metrologie/Best Ware France/SDGBV y C/0762/16 ESPRINET/VINZEO.

⁶ M. 5099 Arrow Electronics/Logix; M.6323 Tech Data Corporation/MuM VAD Business; M.6713 Tech Data/Specialist Distribution Group/TETC Metrologie/Best Ware France/SDGBV; y C/0762/16 ESPRINET/VINZEO.

- El mercado de la distribución mayorista de software (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de productos de almacenamiento (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de servidores (incluyendo los servicios relacionados); este mercado ha sido dividido a su vez en tres posibles segmentos, en función de la gama alta, media y baja de los servidores.
 - El mercado de la distribución mayorista de ordenadores personales (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de *networking* o de red y comunicaciones (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de tabletas y libros electrónicos (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de equipos de impresión y escáner (incluyendo los servicios relacionados), sub-segmento en el que la notificante incluye el sub-segmento de los productos de impresión, accesorios y consumibles.
- (40) En precedentes recientes⁷ la Comisión Europea ha dejado abierto si el mercado de distribución mayorista de productos electrónicos debe analizarse en su conjunto o según las segmentaciones indicadas.
- (41) En relación con la computación en la nube, cabe señalar que la misma permite a las organizaciones externalizar sus necesidades de computación obteniendo con ello funcionalidades de hardware o software bajo demanda. La notificante sostiene que no hay que distinguir un mercado separado de computación en la nube. También considera que no hay que distinguir distintos segmentos dentro del posible mercado de distribución mayorista de servicios de computación en la nube, pues los demandantes suelen adquirirlos conjuntamente y los oferentes suelen prestar soluciones multiservicio.
- (42) No obstante, si bien finalmente la definición de mercado se dejó abierta, de acuerdo con el precedente comunitario M.8994 MICROSOFT/GITHUB pueden distinguirse:
- Infraestructura-como-Servicio (“IaaS” por sus siglas en inglés) que ofrece las funcionalidades básicas de un servidor físico como procesamiento y almacenamiento de datos o *networking*. Dentro de esta infraestructura las organizaciones pueden emplear sus propias plataformas.
 - Plataforma-como-Servicio (“PaaS” por sus siglas en inglés) que proporciona al usuario un entorno en la nube en el que puede desarrollar, administrar y entregar aplicaciones. Comprende los aspectos necesarios para ejecutar aplicaciones.

⁷ COMP/ M.8175 - EXERTIS / HAMMER.

- (43) La notificante indica que dentro de la computación en la nube cabe definir también el segmento de *Software* como servicio (“SaaS” por sus siglas en inglés) que proporciona al usuario acceso a *software* en la nube sin necesidad de instalar aplicaciones en sus dispositivos locales. También señala que si bien las tres categorías (IaaS, PaaS y SaaS) pueden solaparse, sus características están bien delimitadas y es una clasificación habitual en la industria.
- (44) En línea con lo anterior y en particular con el análisis de la operación C/0762/16 ESPRINET/VINZEO⁸, esta Dirección de Competencia analizará el **mercado de distribución de productos electrónicos en su conjunto**, así como las **segmentaciones** señaladas, sin que sea necesario pronunciarse sobre la delimitación exacta del mercado en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis. Por lo que respecta a la computación en la nube, a la que no se hace referencia expresa en el mencionado precedente, cabría analizar tres segmentos dentro de la **distribución mayorista de servicios de computación en la nube: IaaS, PaaS y SaaS**.
- (45) A su vez, cada una de las categorías anteriores será analizada bajo las dos vías de distribución mayorista indirecta existentes (**ventas del fabricante al distribuidor minorista y ventas del distribuidor mayorista al minorista**), sin que tampoco sea necesario pronunciarse sobre si ambas formas de distribución forman parte del mismo mercado, dado que la delimitación exacta del mismo no afecta a las conclusiones del análisis.
- (46) En consecuencia, se analizarán los siguientes mercados en los que las cuotas conjuntas de las partes superan el 15%
- a) Mercado de productos electrónicos y servicios en la nube.
 - b) Mercado de productos electrónicos (tanto el amplio como el estrecho que incluye sólo el Tier 2).
 - c) Mercado de servicios en la nube (tanto el amplio como el estrecho que incluye sólo el Tier 2).
 - d) Mercado de productos IT (Tier 2).
 - e) Mercado de productos de electrónica de consumo IT (Tier 2).
 - f) Mercado de IaaS (tanto el amplio como el estrecho que incluye sólo el Tier2).
 - g) Mercado de SaaS (tanto el amplio como el estrecho que incluye sólo el Tier2).
 - h) Mercado de red y comunicaciones o *networking* (Tier 2).
 - i) Mercado de ordenadores personales (tanto el amplio como el estrecho que incluye sólo el Tier 2).
 - j) Mercado de equipos de impresión y escaneado (Tier 2).
- (47) Por otra parte, la adquirente está también presente en mercados verticalmente relacionados con la distribución mayorista de productos IT pues ESPRINET vende productos de marca propia (“Celly”⁹ y “Nilox”¹⁰). De

⁸ Operación autorizada por Resolución de la CNMC de 21 de junio de 2016.

⁹ Accesorios para móviles como protectores de pantalla, fundas, carcasas, trípodes, cargadores, altavoces, auriculares o relojes de actividad.

¹⁰ Productos de IT y otros como bicicletas, videocámaras o relojes de actividad.

acuerdo con la notificante la cuota de mercado se sitúa muy por debajo del 15% en cualquier posible segmentación del mercado, por lo que no se considera un mercado relevante a efectos de la operación.

VI.2. Mercados geográficos

- (48) De conformidad con lo señalado por la notificante, esta Dirección de Competencia considera que hay circunstancias que pueden llevar a considerar que el ámbito geográfico relevante de los mercados de distribución mayorista de productos electrónicos es el **Espacio Económico Europeo (EEE)**.
- (49) Las grandes empresas operan en todo el EEE, los productos son equivalentes entre los distintos países que forman dicho espacio, los canales de distribución son similares y no hay diferencias importantes en precios entre países ni barreras técnicas al uso de los productos en los distintos Estados del EEE.
- (50) En todo caso, no es necesario pronunciarse sobre la delimitación exacta del ámbito geográfico relevante a los efectos del presente expediente, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis.

VII. ESTRUCTURA DE MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (51) En lo que se refiere a la estructura de la oferta, a continuación se recogen las cuotas de las partícipes y de sus competidores en los mercados relevantes identificados de ámbito nacional.

MERCADOS MAYORISTAS NACIONALES DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS Y SERVICIOS EN LA NUBE (cuotas en valor)								
Operador	PRODUCTOS ELECTRÓNICOS Y SERVICIOS EN LA NUBE				PRODUCTOS ELECTRÓNICOS			
	TIER 1+2		TIER 2		TIER 1+2		TIER 2	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
ESPRINET	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
GTI	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESPRINET+GTI	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
TECH DATA	N/A	N/A	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
INGRAM MICRO	N/A	N/A	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ARROW ECS	N/A	N/A	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
MCR	N/A	N/A	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante

MERCADOS MAYORISTAS NACIONALES DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS (TIER 1+ 2) (cuotas en valor)						
Operador	Electrónica de consumo		Productos IT		Ordenadores personales	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
ESPRINET	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
GTI	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESPRINET+GTI	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
TECH DATA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
INGRAMICRO	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ARROW ECS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MCR	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante

MERCADOS MAYORISTAS NACIONALES DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS (TIER 2) (cuotas en valor)										
Operador	Electrónica de consumo		Productos IT		Networking		Ordenadores personales		Equipos de impresión y escaneado	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
ESPRINET	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
GTI	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESPRINET+GTI	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
TECH DATA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
INGRAMICRO	26%	26%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ARROW ECS	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MCR	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante

MERCADOS MAYORISTAS NACIONALES DE SERVICIOS EN LA NUBE (TIER 1+ 2) (cuotas en valor)						
Operador	Servicios en la nube		IaaS		SaaS	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
ESPRINET	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GTI	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
ESPRINET+GTI	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
TECH DATA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%

INGRAMICRO	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ARROW ECS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
EXCLUSIVE NETWORKS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante

MERCADOS MAYORISTAS NACIONALES DE SERVICIOS EN LA NUBE (TIER 2) (cuotas en valor)						
Operador	Servicios en la nube		IaaS		SaaS	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
ESPRINET	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GTI	[20-30]%	[20-30]%	[50-60]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
ESPRINET+GTI	[20-30]%	[20-30]%	[50-60]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
TECH DATA	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
INGRAMICRO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
ARROW ECS	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
EXCLUSIVE NETWORKS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante

- (52) En cuanto a los datos relativos a 2017, indica la notificante que no dispone de datos relativos a ese año pero que considera que las cuotas serían similares a las de 2018 pues no se produjeron cambios significativos en ese periodo.
- (53) La notificante no dispone de datos fiables de los mercados analizados en el EEE. No obstante, de acuerdo con sus estimaciones la cuota conjunta en el mercado europeo amplio de productos electrónicos y servicios en la nube, según la notificante ascendió en 2019 a [0-10]% con una adición del [0-10]%. Además, la notificante señala que la cuota conjunta de ESPRINET y GTI en cualquiera de las posibles segmentaciones de mercado a nivel EEE no excede de 15%.
- (54) De acuerdo con la notificante la cartera de los distintos mayoristas es similar, al igual que [CONFIDENCIAL], por lo que son considerados competidores cercanos.

VII.2. Estructura de la demanda y precios

- (55) La demanda a los efectos del presente expediente viene representada por los distribuidores minoristas que revenden los productos a los usuarios. La notificante indica que los grandes clientes (minoristas y grandes revendedores) tienen mucho poder de compra y negociación, por lo que los márgenes de los mayoristas son muy ajustados. De acuerdo con la notificante el margen medio (bruto) de ESPRINET es de aproximadamente el [CONFIDENCIAL]% y el de GTI del [CONFIDENCIAL]%.
- (56) Señala la notificante que otros factores relevantes para los clientes son la calidad del servicio y la gama de productos ofrecida.

- (57) De acuerdo con la notificante el mercado mayorista está en expansión mientras que el minorista es un mercado maduro. Señala también que la lealtad a la marca es poco importante, que los costes de cambio son bajos y que los clientes tienden a utilizar varios mayoristas para gestionar el riesgo de concentración y los riesgos operativos de depender de uno o dos mayoristas.

VII.3. Barreras a la entrada

- (58) Desde el punto de vista de acceso al mercado, según la notificante, no existen en el mercado barreras de entrada significativas, pues no son necesarias licencias ni autorizaciones específicas, no se precisan estándares de calidad específicos ni certificaciones de aptitud y los contratos con los proveedores no contienen acuerdos de distribución exclusivos. En este aspecto destaca que ESPRINET [CONFIDENCIAL].
- (59) La notificante también señala que las inversiones no son significativas, particularmente en comparación con la fabricación, siendo la salud financiera un factor competitivo esencial para poder financiar los mercados descendentes.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (60) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición de control exclusivo de GTI SOFTWARE AND NETWORKING, S.A (GTI) por parte de ESPRINET IBÉRICA, S.L.U. (ESPRINET). El sector afectado es el de la distribución mayorista de productos electrónicos, de IT y de computación en la nube en España en el que ambas partes están presentes.
- (61) Como consecuencia de la operación, en ciertos mercados estrechos de ámbito nacional la entidad resultante alcanza cuotas de mercado significativas, en particular dentro de la distribución mayorista (Tier 2) de productos electrónicos en el segmento de ordenadores personales, donde la cuota conjunta es de [30-40]% (adición de [0-10]%), y dentro de la distribución mayorista (Tier 2) de servicios de computación en la nube en los mercados más estrechos de IaaS y SaaS con unas cuotas conjuntas de [40-50]% (adición [30-40]%) y [20-30]% (adición y [20-30]%) respectivamente. Si bien la adición es escasa en la mayoría de los mercados de productos IT, sí es significativa en los distintos segmentos de computación en la nube donde sin embargo la cuota inicial de la adquirente era reducida.
- (62) Ahora bien, a pesar de que la operación da lugar a ciertos solapamientos relevantes, existen varios factores que hacen poco probable que la operación pueda dar lugar a problemas de competencia.
- (63) En primer lugar, esta Dirección de Competencia considera que el ámbito geográfico relevante de estos mercados de producto es previsiblemente el EEE, dadas las características de los productos afectados. En este ámbito europeo, de acuerdo con la notificante las cuotas de mercado de la entidad resultante no exceden del 15% independientemente de la definición de mercado de producto.

- (64) En segundo lugar, existen competidores alternativos significativos como TECH DATA o INGRAM MICRO incluso en los segmentos más estrechos y con carteras similares a la de la entidad resultante. Asimismo, las ventas en el segmento Tier 1 ejercen presión competitiva en el segmento Tier 2 en el que operan las partes.
- (65) En tercer lugar, la notificante señala que en este mercado los costes de cambio son bajos y existe poder compensador de la demanda por parte de los grandes clientes.
- (66) Por otro lado, con la operación ESPRINET se refuerza en los mercados de productos de IT verticalmente relacionados con otros en los que opera, pues vende ciertos productos de marca propia. No obstante, el refuerzo es escaso y la cuota de la adquirente en los mercados aguas arriba es, de acuerdo con la notificante, muy inferior al 15%.
- (67) Por todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados y sería susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

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.

Asimismo, teniendo en cuenta lo establecido en la LDC y en la Comunicación de la Comisión 2005/C56/03 y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, esta Dirección de Competencia considera que la cláusula de no competencia y la cláusula de no captación no van más allá de lo razonablemente necesario para hacer viable la concentración y resultan necesarias para que pueda preservarse el valor del negocio adquirido y garantizarse la correcta transición de su gestión y adaptación operativa, en la medida que no supere los dos años y en tanto se ajusta a las actividades de la adquirida. Por tanto, en aquello que exceda una duración de dos años ambas cláusulas quedan sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas.