

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1282/22 HIG / FE

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 18 de marzo de 2022 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), la notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición, por parte de H.I.G. Capital, LLC (H.I.C.), a través de su filial Time Manufacturing Holdings, LLC (TIME), de todos los valores de FE Expansion, S.A.S. (FE), adquiriendo el control exclusivo de la empresa.
- (2) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **18 de abril 2022**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.
- (3) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación consiste en la adquisición, por parte de H.I.G., a través de su filial TIME, de todos los valores de FE, adquiriendo el control exclusivo de la empresa.
- (5) La operación se ha formalizado mediante una [CONFIDENCIAL].

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

- (6) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (7) 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.
- (8) La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia en España.

4. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (9) La Operación se articula mediante [CONFIDENCIAL]
- (10) El proyecto de SPA incluye en su sección 13 (i) una cláusula de no competencia y (ii) una cláusula de no captación.

4.1. Cláusula de no competencia

- (11) De acuerdo con la sección 13.2, durante un período de [≤ 2 años] a partir del cierre, cada uno de los vendedores, i.e., los accionistas del grupo de empresas FE¹ se compromete a no realizar, directa o indirectamente, ninguna actividad que compita, esté relacionada o sea accesoria a la actividad de las empresas del grupo FE, tal y como se desarrolla en la fecha de la firma, ya sea como mandante, agente, consultor, accionista, socio, director o en cualquier otra capacidad [CONFIDENCIAL].

4.2. Cláusula de no captación

- (12) De acuerdo con la sección 13.1, excepto con el consentimiento previo por escrito de TIME, cada Vendedor se compromete a no ofrecer, en el periodo de [≤ 2 años] a partir del cierre, empleo a ningún empleado de las Empresas del Grupo FE, ni emplear ni ofrecer la celebración de ningún contrato de servicios, ni incitar a ningún empleado de las Empresas del Grupo FE a rescindir su empleo o su contrato de servicios con el Grupo FE, excepto bajo determinadas condiciones [CONFIDENCIAL].

4.3. 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) 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), en adelante, la Comunicación) considera que, *“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 la clientela y asimilar y explotar los conocimientos técnicos”*. En particular, la citada Comunicación señala que *“las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas por un periodo máximo de tres años cuando la cesión incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio*

¹ Distintos de los vendedores de FE Expansion que son el conjunto de inversores financieros del fondo gestionado por Elaïs Orium, S.A.S.

y conocimientos técnicos, mientras que cuando solo incluye el fondo de comercio estaría justificada por un periodo de dos años”.

- (15) Por otro lado, la citada Comunicación establece que *“las cláusulas inhibitorias de la competencia han de limitarse a los productos y servicios que constituyan la actividad económica de la empresa traspasada”,* en tanto en cuanto *“no se considera necesario proteger al comprador de la competencia del vendedor en aquellos mercados de productos o servicios en los que la empresa traspasada no operase antes del traspaso. En este sentido, 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) Por otro lado, de acuerdo con la Comunicación *“las cláusulas que limiten el derecho del vendedor a adquirir o tener acciones en una empresa que compita con la empresa cedida se considerarán directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin en las mismas condiciones que las cláusulas inhibitorias de la competencia, salvo que impidan que el vendedor adquiera o tenga acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora”.*
- (17) En cuanto a las cláusulas de no captación y de confidencialidad, éstas se evalúan de forma similar a las de no competencia.
- (18) En vista de lo anterior, si bien, la duración de la **cláusula de no competencia** se considera necesaria y accesoria a la operación, su contenido, en todo lo que exceda de los productos o servicios en los que operase el grupo FE antes de la operación, no se considera necesario ni accesorio a la operación. Asimismo, toda limitación a la adquisición o tenencia de acciones para fines exclusivamente de inversión financiera no se considera necesaria ni accesoria a la operación.
- (19) En cuanto a la **cláusula de no captación**, se considera que tanto su contenido como su duración son necesarios para la realización de la operación y accesorios a la misma.

5. EMPRESAS PARTÍCIPES

5.1. H.I.G. Capital, LLC (H.I.C.)

- (20) H.I.G. es una empresa global de inversión en capital privado (*private equity*) y activos alternativos² con sede en Miami-Estados Unidos.
- (21) Entre las empresas de la cartera de H.I.G se incluye TIME, un fabricante global de camiones con cesta elevadora, grúas excavadoras, camiones para la colocación de cables, carrocerías de camiones, cestas elevadoras montadas en vehículos (en adelante “VMAL” por sus siglas en ingles)³ y otros equipos especiales para servicios públicos de electricidad, infraestructuras de telecomunicaciones, inspección de puentes, cuidado de árboles y otras industrias con flotas de vehículos de apoyo.
- (22) Ninguna otra empresa de la cartera de H.I.G, aparte de TIME, está activa en los mercados afectados por la operación ni en ningún otro que esté relacionado verticalmente con él. Tampoco tiene participaciones minoritarias directas o indirectas en empresas activas en los mercados afectados y/o verticalmente relacionados.
- (23) El volumen de negocios de H.I.G. en 2021, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 (RDC), fue:

TABLA 1: VOLUMEN DE NEGOCIOS H.I.G. 2021 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5.000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

5.2. FE Expansion, S.A.S. (FE)

- (24) FE es un grupo francés fabricante de cestas elevadoras de trabajo aéreo montadas en vehículos (VMAL) desde 1984. El grupo está compuesto por France Élévateur, Talleres Velilla, S.A. ("Movex"), FE Benelux y FE Deutschland.
- (25) FE está controlada por el fondo de capital privado Elaïs Orium, S.A.S., que posee el [CONFIDENCIAL] de sus acciones. El resto de las acciones son, en última instancia, propiedad de particulares.
- (26) El volumen de negocios de FE en 2021, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 (RDC), fue:

² H.I.G. posee, junto con los fondos de deuda y de capital, fondos inmobiliarios que invierten en propiedades con valor añadido, así como fondos especializados en la adquisición de empresas de infraestructuras tradicionales.

³ Concretamente, dentro del Grupo TIME, se encuentra el Grupo Versalift, que opera en el segmento de VMAL medianos y Ruthman, activa en el segmento de VMAL grandes y de otras cestas elevadoras autopropulsadas.

TABLA 2: VOLUMEN DE NEGOCIOS FE 2021 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

6. MERCADOS RELEVANTES

6.1. Mercados de producto

- (27) El sector económico afectado por la operación es el de la producción y distribución de cestas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas (NACE C.28.22 - *Fabricación de maquinaria de elevación y manipulación*) y, más concretamente, al segmento de las cestas elevadoras de trabajo aéreo montadas en vehículos ("VMAL")⁴ en el que se encuentran presentes ambas partes.
- (28) Ni la CNMC ni la Comisión Europea han analizado el mercado de las plataformas y cestas de trabajo aéreo, ni el segmento más estrecho de los VMAL. Si bien, la autoridad francesa de la competencia ("AFC") ha analizado el mercado de las plataformas y cestas de trabajo aéreo, dentro del cual ha distinguido (i) las plataformas y cestas autopropulsadas⁵ y (ii) cestas a remolque⁶, teniendo en cuenta las diferencias de precio, uso y de oferta y demanda.
- (29) Además, si bien se dejó abierta una posible segmentación más precisa del mercado entre plataformas y cestas, la AFC consideró que, desde un punto de vista técnico, una plataforma sólo puede utilizarse en vertical, para cargas pesadas, mientras que una cesta es multidireccional (bien en posición recta o articulada), pero para una carga útil menor, lo que las hace más complementarias que sustituibles.
- (30) A la vista de lo anterior, según la notificante, las cestas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas, único segmento en el que operan las partes, podrían pertenecer a un mercado distinto del de las plataformas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas.
- (31) Por otra parte, según la notificante, dentro del mercado de las cestas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas se pueden distinguir: i) las cestas elevadoras de trabajo aéreo montados en vehículos ("VMAL") en el que las Partes están activas, y ii) otras cestas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas, que comprenderían cestas elevadoras

⁴ Las VMAL son estructuras mecánicas móviles montadas sobre vehículos que están compuestas por un brazo articulado extensible coronado por una cesta metálica, de forma que un trabajador, con la formación adecuada, puede subir a la cesta en cuestión y, desde ella, controlar el ángulo, la extensión y la articulación del brazo para elevarla.

⁵ Las cestas autopropulsadas pueden moverse de forma independiente.

⁶ Las cestas a remolque necesitan ser remolcadas para poder moverse.

motorizadas con brazos articulados o telescópicos que pueden montarse sobre ruedas, orugas o carretillas telescópicas (en adelante, OSPAL por sus siglas en inglés).⁷

- (32) En este sentido, según la información aportada por la notificante, en primer lugar, los VMAL, a diferencia de otras cestas, pueden circular por la vía pública sin restricciones específicas⁸.
- (33) En segundo lugar, la tecnología utilizada en el proceso de fabricación resulta mucho más específica para los VMAL, se fabrican de acuerdo con las necesidades de los clientes, que, para los OSPAL, cuya fabricación se realiza en serie. Por ello, los fabricantes de VMAL rara vez participan en la producción de OSPAL y viceversa. En este sentido, cambiar la producción de VMAL a OSPAL y viceversa no es fácil y podría perjudicar la eficiencia del proceso de producción.
- (34) En tercer lugar, desde el punto de vista de la demanda, los usos de los VMAL y los OSPAL también difieren entre sí. De acuerdo con la notificante, los VMAL se destinan generalmente a trabajos de corta duración, que suelen durar menos de un día y, con mayor frecuencia, sólo una hora o menos. También se prefieren cuando es necesario desplazarse con frecuencia por la vía pública de un punto de trabajo a otro, en sectores como el alumbrado público, el control de la vegetación, el mantenimiento de redes en altura, etc.
- (35) Por el contrario, los OSPAL son más complicados de llevar al lugar de trabajo y suele ser necesario acoplar un remolque al vehículo que los transporta, por lo que se utilizan para trabajos de larga duración, como la construcción o la pintura, para los que la capacidad de mover el cuerpo del vehículo sin bajarse de la cesta elevadora resulta de gran utilidad.
- (36) Por tanto, se considera que los VMAL constituye un mercado de producto distinto y diferenciado de las OSPAL.
- (37) Por último, dentro del segmento de los VMAL, cabría distinguir entre (i) VMAL ligero, con un peso máximo autorizado en carga inferior a 3,5t; (ii) VMAL mediano, con un peso máximo autorizado superior a 3,5t y una altura máxima de trabajo inferior a 40 metros; y (iii) VMAL grande, con un peso máximo autorizado superior a 3,5t y una altura de trabajo superior a los 40 metros. No obstante, a efectos de la presente operación se puede dejar la segmentación exacta del mercado de producto de los VMAL abierta, toda vez que no afecta a la valoración de la operación.

⁷ *Other Self-Propelled Aerial Lifts*

⁸ los VMAL tienen que cumplir todo el conjunto de normas relacionadas con la matriculación, la seguridad vial y las especificaciones técnicas de los vehículos, que también difieren de un país a otro, incluso dentro de la UE. Este no es el caso de los OSPAL, que se utilizan fuera de la carretera.

- (38) A los efectos de la presente operación, las partes aportan cuotas del mercado de **cestas autopropulsadas, así como del segmento de los VMAL y de sus posibles subsegmentos.**

6.2. Mercado geográfico

- (39) Ni la CNMC ni la Comisión Europea han analizado el mercado de las cestas autopropulsadas. De acuerdo con la decisión de la AFC, el mercado geográfico de referencia sería el Espacio Económico Europeo (“EEE”), dejando abierta en última instancia la definición exacta del mercado y analizando las cuotas de mercado a nivel nacional.
- (40) A juicio de las Partes, teniendo en cuenta la limitada posición en el mercado de producción y comercialización de cestas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas, la definición del mercado geográfico a nivel nacional puede dejarse abierta.
- (41) En relación con el segmento de los VMAL, las Partes consideran que este segmento tiene una dimensión geográfica (al menos) a escala del EEE, dado que (i) las principales normas técnicas son europeas; (ii) el montaje del VMAL con el vehículo puede realizarse en cualquier Estado Miembro, y ser exportado con facilidad una vez montado; y (iii) el coste de transporte es muy bajo, inferior al 5% de los costes totales en las ventas transfronterizas. No obstante, otra serie de características podrían contribuir a que el mercado sea de dimensión nacional, tales como, que las negociaciones se realicen a nivel nacional⁹, así como la prestación de servicios postventa a escala nacional.
- (42) A efectos de la presente Operación se puede dejar abierta la definición exacta del mercado geográfico, toda vez que no afecta a la valoración de la operación.

7. ANÁLISIS DEL MERCADO

7.1. Estructura de la oferta

- (43) La mayoría de los operadores en el mercado de los VMAL pertenecen a grupos multinacionales que producen VMAL en el extranjero y que importan a España, donde se ensamblan instalando el VMAL en un vehículo¹⁰. Algunos operadores como Versalift y Ruthmann, no disponen de instalaciones de ensamblaje en España importando el vehículo terminado con la cesta elevadora ya instalada.

⁹ De acuerdo con la Notificante, una gran parte de las ventas de VMAL procede de clientes muy grandes, que son grandes empresas españolas como [CONFIDENCIAL] que organizan sus licitaciones a nivel español.

¹⁰ Sólo Movex dispone de instalaciones que le permiten realizar la totalidad del proceso productivo en España.

- (44) Asimismo, tal y como se ha señalado anteriormente, la producción de los VMAL se realiza de forma específica, de acuerdo con los requisitos de los clientes. En primer lugar, resulta necesaria la existencia de un vehículo en el que montar el VMAL. En segundo lugar, ese vehículo debe estar certificado por el fabricante para poder llevar un VMAL y, por último, se necesita un experto en carrocería que sea capaz de adaptar las cestas elevadoras a una gran variedad de vehículos. Estos últimos varían de un país a otro, en función de las preferencias de los clientes. Por este motivo, los VMAL se fabrican generalmente en lotes pequeños y medianos para satisfacer las demandas específicas de los clientes.
- (45) En relación con la capacidad de producción, según la notificante considera que, actualmente existe exceso de capacidad instalada tanto en el mercado europeo como en España.
- (46) Por otra parte, la venta de VMAL en España se realiza principalmente a través de concursos o licitaciones que convocan las Administraciones Públicas y clientes privados
- (47) Según la información aportada por las Partes en el **mercado amplio de producción y distribución de cestas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas**, que no se limita a los VMAL, la posición de la nueva entidad sería muy limitada en España (cerca del [0-5%]y en todo caso por debajo del 5%).
- (48) A continuación, se facilitan las cuotas de las Partes en cada uno de los mercados considerados:

VMAL - España						
Empresa	2019		2020		2021	
	% volumen	% valor	% volumen	%valor	%volumen	%valor
Versalift	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Ruthmann	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
FE	[30-40]	[20-30]	[20-30]	[10-20]	[30-40]	[20-30]
Cuota combinada	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%
Socage	[40-50]	[30-40]	[50-60]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Klubb	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Altec	[0-5]	[10-20]	[0-5]	[10-20]	[0-5]	[10-20]
Terex	[0-5]	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[0-5]	[5-10]
Oil&Steel	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Bronto	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Palfinger	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Notificación

VMAL - EEE						
Empresa	2019		2020		2021	
	% volumen	% valor	% volumen	%valor	%volumen	%valor
Versalift	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[5-10]
Ruthmann	[5-10]	[10-20]	[0-5]	[10-20]	[0-5]	[10-20]
FE	[5-10]	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[5-10]
Cuota combinada	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Klubb	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[10-20]
Multitel	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Socage	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
CTE	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Otros	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[40-50]	[30-40]	[30-40]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Notificación

VMAL Ligeros - España						
Empresa	2019		2020		2021	
	% volumen	% valor	% volumen	%valor	%volumen	%valor
Versalift ¹¹	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Ruthmann	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
FE	[40-50]	[40-50]	[30-40]	[30-40]	[40-50]	[40-50]
Cuota combinada	[40-50]%	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%
Socage	[40-50]	[50-60]	[50-60]	[50-60]	40-50]	[50-60]
Klubb	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[5-1]	[0-5]	[0-5]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Notificación

¹¹ [CONFIDENCIAL]

VMAL Ligeros - EEE						
Empresa	2019		2020		2021	
	% volumen	% valor	% volumen	%valor	%volumen	%valor
Versalift	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[5-10]
Ruthmann	[0-5]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[5-10]
FE	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[10-20]	[5-10]
Cuota combinada	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Klubb	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[20-30]	[10-20]
Multitel	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]
Socage	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
CTE	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Otros	[40-50]	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[20-30]	[30-40]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Notificación

VMAL Medianos - España						
Empresa	2019		2020		2021	
	% volumen	% valor	% volumen	%valor	%volumen	%valor
Versalift	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[0-5]	[5-10]	[5-10]
Ruthmann	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
FE	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Cuota combinada	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%
Socage	[50-60]	[20-30]	[50-60]	[30-40]	[50-60]	[20-30]
Klubb	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Altec	[10-20]	[30-40]	[10-20]	[30-40]	[10-20]	[30-40]
Terex	[0-5]	[10-20]	[0-5]	[10-20]	[0-5]	[10-20]
Oil&Steel	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[5-10]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Notificación

VMAL Medianos - EEE						
Empresa	2019		2020		2021	
	% volumen	% valor	% volumen	%valor	%volumen	%valor
Versalift	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Ruthmann	[10-20]	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]
FE	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Cuota combinada	24%	26%	22%	25%	22%	27%
Palfinger	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[10-20]
CTE	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Klubb	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Multitel	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Otros	[50-60]	[40-50]	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[40-50]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Notificación

7.2. Estructura de la demanda

- (49) Los clientes del segmento de los VMAL suelen ser empresas o administraciones públicas que necesitan realizar trabajos relacionados principalmente con el sector de las telecomunicaciones, la energía, el alumbrado público u otras actividades como la inspección de infraestructuras y puentes. Con frecuencia, estos productos son comprados por empresas de leasing o por empresas de alquiler que los alquilan para usos específicos.
- (50) Las Partes señalan que, en el mercado español, los pequeños subcontratistas conforman un número significativo de clientes finales debido a la frecuencia con la que se les delegan trabajos de las Autoridades Públicas y de las empresas más grandes. Además, según la notificante, en general, los clientes están dispuestos a cambiar de proveedor si el producto tiene las mismas prestaciones y cumple las normas generales de seguridad.¹²
- (51) Asimismo, no existen costes significativos de cambio para los clientes que cambian de proveedor.
- (52) Entre los principales clientes de las partes destaca [CONFIDENCIAL], entre otros.

¹² La excepción a lo anterior es la de las máquinas con aislamiento eléctrico, que requieren una formación específica. Por esta razón, los técnicos que operan estas máquinas pueden tener preferencia por recurrir al mismo productor, cuando su ciclo de vida llega a su fin.

7.3. Barreras de entrada

- (53) A juicio de las Partes no existen barreras administrativas o legales particulares para acceder al segmento de los VMAL.
- (54) Cualquier empresa que tenga un producto homologado de acuerdo con las normas reglamentarias europeas aplicables pueden vender sus productos en el EEE, incluido España. No obstante, pueden existir pequeñas diferencias técnicas entre un Estado miembro y otro.¹³
- (55) El acceso a los insumos para la producción de VMAL es homogéneo en toda Europa y no plantea problemas de acceso.
- (56) Por otro lado, la entrada en el segmento de negocio VMAL requiere una inversión de capital. Los costes de entrada comprenden la infraestructura, los productos informáticos, los vehículos, la publicidad y otras actividades de marketing, la puesta a disposición de las máquinas para su prueba por parte de los potenciales clientes y la contratación de un equipo comercial que permita la penetración en el mercado español.

8. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (57) La operación consiste en la adquisición, por parte de H.I.G., a través de su filial TIME, de todos los valores de FE, adquiriendo el control exclusivo de la empresa.
- (58) El sector económico afectado por la operación es el de la producción y distribución de cestas elevadoras de trabajo aéreo autopropulsadas (NACE C.28.22 - Fabricación de maquinaria de elevación y manipulación) y, más concretamente, al segmento de las cestas elevadoras de trabajo aéreo montadas en vehículos ("VMAL") en el que se encuentran presentes ambas partes.
- (59) En general, la operación únicamente da lugar a solapamientos horizontales **superiores al 30%** en España, en el mercado de VMAL [30-40]% (adición del [30-40]%), y en el segmento más estrecho de VMAL ligeros [40-50]% en valor (adición del [40-50]%) y [40-50]% en volumen (adición del [40-50]%)¹⁴, si bien la presencia en estos mercados de las empresas de la adquirente era residual con anterioridad a la operación (con cuotas inferiores al 2%).

¹³ Se aplican otros requisitos a los VMAL importados de fuera del EEE. Sin embargo, las Partes afirman que en cualquier caso no suponen un coste añadido significativo.

¹⁴ [CONFIDENCIAL]

- (60) En ambos mercados existen otros operadores, con cuotas significativas, como Socage, líder del mercado de los VMAL en España, Oil&Steel o Klubb.
- (61) Además, de acuerdo con la Notificante, los productos y el enfoque geográfico de las Partes son en gran medida complementarios. FE tiene instalaciones de producción y centra sus actividades en Francia y España, mientras que TIME produce en Dinamarca, Alemania, Italia y Norteamérica, y su presencia es limitada en España.
- (62) Asimismo, según la notificante, se trata de un mercado con exceso de capacidad instalada, sin barreras de entrada significativas para acceder al mismo y sin detectarse problemas al acceso a insumos.
- (63) Por otro lado, no existen costes de cambio significativos a la hora de cambiar de proveedor ni una fidelidad de marca relevante en el mercado de los VMAL.
- (64) 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.

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, y 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, se considera que no tendrán la consideración de accesorias ni necesarias para la operación, quedando por tanto sujetas a la normativa sobre acuerdos entre empresas:

- El contenido de la cláusula de no competencia en todo lo que exceda de los productos o servicios en los que operase el grupo FE antes de la operación.
- Toda limitación a la adquisición o tenencia de acciones para fines exclusivamente de inversión financiera.