

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1324/22 KNORR-BREMSE/COJALI

1 ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 2 de septiembre de 2022, ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC) notificación consistente en la adquisición por parte de KNORR-BREMSE SYSTEME FÜR NUTZFAHRZEUGE GMBH (“**KB**”) del control exclusivo sobre COJALI, S.L. (“**COJALI**”) a través de la adquisición del 55% de las participaciones que conforman su capital social (en adelante, la “**Operación**”). En concreto, KB adquiere el 55% del capital social de COJALI a las sociedades GLANAMA, S.L. (“**GLANAMA**”), INIESPINA, S.L. (“**INIESPINA**”), JOMALGO E HIJOS, S.L. (“**JOMALGO**”), y DIPLACRUZ, S.L. (“**DIPLACRUZ**”).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por KB según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, “**LDC**”), 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 el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **3 de octubre de 2022**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la Operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2 NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación consiste en la adquisición por parte de KB del control exclusivo sobre COJALI.
- (5) La operación se instrumenta a través de dos contratos de compraventa de participaciones suscritos el 7 de junio de 2022: i) el Contrato Principal de compraventa de participaciones con GLANAMA, INIESPINA y JOMALGO (en adelante, “**Contrato Principal**”), y ii) Contrato de compraventa de participaciones con Diplacruz (en adelante, “**Contrato con Diplacruz**”).
- (6) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1. b) de la LDC.

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

- (7) De acuerdo con la notificante, la Operación no es de dimensión comunitaria ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) nº139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004,

sobre el control de las concentraciones entre empresas.

- (8) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.

4 RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (9) El Contrato Principal y el Contrato con Diplacruz incluyen, cada uno, una i) Cláusula de no competencia y ii) Cláusula de no captación y confidencialidad.

4.1 CLÁUSULAS DE NO COMPETENCIA

- (10) La **Cláusula 9.1 del Contrato Principal** incluye las obligaciones de que los Vendedores y los Vendedores indirectos¹ no se dediquen a un negocio competencia del negocio de la Target objeto de transmisión, o a un negocio que pudiera devenir competencia del mismo en todo el mundo, y de que no induzcan a cualquier cliente, proveedor, suministrador o distribuidor de la Target o que lo haya sido durante los doce (12) meses previos a la operación a dejar de prestar sus servicios a la misma. Por otro lado, se regula la excepción de que los Vendedores y los Vendedores indirectos podrán mantener una participación de hasta el [CONFIDENCIAL] del capital en sociedades competidoras con el negocio de la Target objeto de transmisión, siempre y cuando no estén involucrados en la administración o dirección de la sociedad.
- (11) La duración prevista para la obligación de no competencia es de [CONFIDENCIAL ≤ 2 años] desde la fecha en la que los Vendedores dejen de tener intereses financieros directos o indirectos en la Target.
- (12) La **Cláusula 10.1 del Contrato con Diplacruz** incluye las obligaciones de que el Vendedor y el Vendedor indirecto² no se dediquen a un negocio competencia del negocio de la Target objeto de transmisión, o a un negocio que pudiera devenir competencia del mismo en todo el mundo, y de que no induzcan a cualquier cliente, proveedor, suministrador o distribuidor de la Target o que lo haya sido durante los doce (12) meses previos a la operación a dejar de prestar sus servicios a la misma. Por otro lado, se recoge la excepción de que el Vendedor y el Vendedor indirecto podrán mantener una participación de hasta el [CONFIDENCIAL] del capital en sociedades competidoras con el negocio de la Target objeto de transmisión.
- (13) La duración establecida para la obligación de no competencia es de [CONFIDENCIAL ≤ 2 años] desde la fecha de Salida del Vendedor³.

¹ Se refiere a las personas físicas que controlan las Sociedades Vendedoras.

² Se refiere a las personas físicas que controlan Diplacruz, la Sociedad Vendedora que no retiene una participación en COJALI tras la operación.

³ En virtud de la operación, la Compradora se hace con toda la participación de DIPLACRUZ en la Target, por lo que la Fecha de Salida de DIPLACRUZ es la fecha de la operación.

4.2 CLÁUSULAS DE NO CAPTACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD

- (14) La **Cláusula 9.2** del **Contrato Principal** regula la obligación de que las Partes no capten, induzcan, o traten de hacerlo, a ningún administrador, directivo o empleado clave⁴ del Grupo Comprador o de los Vendedores con el objeto de contratarlo o facilitar su contratación por un tercero, o de utilizar, revelar o divulgar a terceros información secreta o confidencial relativa al negocio de las Partes.
- (15) La obligación de no captación y confidencialidad tiene una **duración** de [CONFIDENCIAL≤ 2 años] a partir de la fecha de la operación y de [CONFIDENCIAL≤ 2 años] a partir de la fecha en la que los Vendedores dejen de tener interés financiero directo o indirecto en la Target.
- (16) La **Cláusula 10.2** del **Contrato con Diplacruz** recoge la obligación de que el Vendedor y el Vendedor Indirecto no capten, induzcan, o traten de hacerlo, a ningún administrador, directivo o empleado del Grupo Comprador con el objeto de contratarlo o facilitar su contratación por un tercero, o de utilizar, revelar o divulgar a terceros información secreta o confidencial relativa al negocio de las Partes.
- (17) La duración prevista para la obligación de no captación y confidencialidad es de [CONFIDENCIAL≤ 2 años] desde la fecha de Salida del Vendedor⁵.

4.3 VALORACIÓN

- (18) 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) (en adelante, Comunicación), y precedentes, se considera que a las cláusulas de no competencia, no captación y confidencialidad de los Vendedores con respecto al negocio de la Target objeto de transmisión recogidas en el Contrato principal, le son de aplicación lo establecido para las adquisiciones de control exclusivo en la citada Comunicación.⁶
- (19) En este contexto, se considera que la duración prevista para las cláusulas anteriores no es necesaria para la realización de la operación, ni, por tanto, accesoria a la misma, en lo que supere los dos (2) años desde la fecha de la operación, quedando, por tanto, sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas.
- (20) Análogamente, en lo referente a la obligación de no captación de la Compradora con respecto a los Vendedores recogida en el Contrato Principal, se considera no necesaria para la realización de la operación, ni, por tanto, accesoria a la misma, en la medida en que constituye una restricción a favor

⁴ Por clave se entiende todo aquél cuyo salario anual sea igual o superior a [CONFIDENCIAL].

⁵ De nuevo, esta fecha se corresponde con la fecha de la operación, ya que en virtud de la operación DIPLACRUZ vende toda su participación en la Target.

⁶ Dado que la Target no constituye una empresa en participación en el sentido de lo establecido por el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento 139/2004 de control de concentraciones.

de los vendedores en un escenario de adquisición de control exclusivo.

- (21) Por lo que respecta al contenido de las cláusulas de no competencia recogidas tanto en el Contrato Principal como en el Contrato con Diplacruz, se considera que toda restricción a la adquisición o tenencia de acciones en empresas competidoras de la Target con fines exclusivamente de inversión financiera que no concedan funciones de dirección o influencia sustancial y con independencia del porcentaje de participación en el capital de que se trate, no es necesaria para la realización de la operación, ni, por tanto, accesoria a la misma, quedando por tanto sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas.
- (22) Por último, la duración de las cláusulas de no competencia, de no captación y confidencialidad recogidas en el contrato de Diplacruz, se considera necesaria y accesoria a la operación.

5 EMPRESAS PARTÍCIPES

5.1 KNORR-BREMSE SYSTEME FÜR NUTZFAHRZEUGE (KB)

- (23) **KB** es la filial de Sistemas de Vehículos Comerciales del **grupo alemán KNORR-BREMSE**, cuya sociedad matriz es KNORR-BREMSE AG⁷.
- (24) KNORR-BREMSE AG es la sociedad matriz de dos divisiones corporativas (Sistemas de Vehículos Ferroviarios y Sistemas de Vehículos Comerciales) y de todas las empresas regionales, subsidiarias y filiales del grupo. Está controlada por KNORR-BREMSE HOLDING GMBH⁸, e indirectamente por la familia Thiele⁹.
- (25) El grupo KB produce sistemas de frenado, sistemas de apertura de puertas y otros equipos para trenes y vehículos de motor, mientras que KB, ésta ofrece sistemas de frenado para camiones, autobuses, remolques y maquinaria agrícola, siendo líder en los sistemas de control electrónico, asistencia al conductor y suministro de aire.

⁷ Tras el ejercicio por parte de ROBERT BOSCH GMBH de la opción de venta de su participación minoritaria [CONFIDENCIAL] en KB, KNORR-BREMSE AG se convertirá en el socio único de la sociedad.

⁸ KNORR-BREMSE HOLDING GMBH dispone del 59% de las acciones, mientras que el 41% restante corresponde a otros inversores institucionales y privados.

⁹ Además del grupo KB, la familia Thiele tiene el control exclusivo de VOSSLOH AG. VOSSLOH es una empresa alemana de tecnología e infraestructura ferroviaria. Entre sus actividades se encuentran la fabricación de sistemas de sujeción de raíles, sistemas de conmutación y evacuación y sistemas eléctricos, entre otros.

- (26) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2021 conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE KB (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[>5.000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

5.2 COJALI, S.L. (COJALI)

- (27) **COJALI** es la sociedad matriz del **grupo COJALI**, formado, además de por la adquirida, por tres filiales: i) COJALI USA, INC., ii) COJALI ITALIA, S.R.L., y iii) COJALI FRANCE, S.À.R.L, que desarrollan la actividad de COJALI en Estados Unidos, Italia y Francia, respectivamente. Hasta la operación, COJALI estaba controlada conjunta y directamente por GLANAMA, INIESPINA, DIPLACRUZ Y JOMALGO, e indirectamente por varias personas físicas.
- (28) COJALI es un fabricante español de componentes que se dedica principalmente a la producción y comercialización de sistemas de diagnóstico para vehículos con una presencia reducida en sistemas de refrigeración y en los productos de frenos y reguladores de freno para el mercado posventa independiente (“IAM”, por sus siglas en inglés).
- (29) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2021 conforme al artículo 5 del RDC fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE COJALI (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.5.00]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

6 MERCADOS RELEVANTES

6.1 Mercados de producto

- (30) El sector afectado por la Operación Propuesta es el del comercio al por mayor de repuestos y accesorios de vehículos de motor (Código NACE G.45.31).
- (31) La Operación afecta a los mercados de fabricación y comercialización de productos para vehículos de motor, como, i) herramientas de diagnóstico para vehículos comerciales (“VC”), mercado en el que está presente COJALI, la empresa adquirida, mientras que la actividad de KNORR-BREMSE, la

adquirente, es residual¹⁰; y ii) componentes de sistemas de frenado para vehículos comerciales medianos y pesados con un peso por encima de 6-7,5 toneladas (“**MHCV**”, por sus siglas en inglés), con presencia tanto de la adquirida como de la adquirente.

i. Fabricación y comercialización de componentes de sistemas de frenado neumático para vehículos comerciales medianos y pesados al mercado posventa independiente (IAM)

- (32) Los **sistemas de frenado** se desagregan, según la práctica decisoria de la CE¹¹, en función del vehículo en i) hidráulicos, usados en turismos y vehículos comerciales ligeros (“**LCVs**”, por sus siglas en inglés), o ii) neumáticos, utilizados en MHCV debido a que, a diferencia de los frenos hidráulicos, son capaces de generar una presión de frenado suficiente para vehículos más pesados. La Comisión Europea establece que en el EEE los MHVC solo utilizan frenos neumáticos.
- (33) A su vez, la práctica decisoria de la Comisión Europea ha segmentado los frenos neumáticos por sistemas y, dentro de cada uno, por componentes. En concreto, se distinguen a) sistemas de suministro o accionamiento de aire, y dentro de estos, i) compresores de aire, ii) secadores de aire, y iii) otras partes de los sistemas de accionamiento, b) frenos de base, que se segmentan en i) frenos de tambor y ii) frenos de disco; y c) control de frenos y chasis, sistema que incluye, i) sistemas de frenado antibloqueo (“**ABS**”, por sus siglas en inglés), ii) sistemas de control de tracción (“**TCS**”, por sus siglas en inglés) y iii) sistemas electrónicos de frenado (“**EBS**”, por sus siglas en inglés).
- (34) Por último, precedentes comunitarios¹² sobre componentes de VC segmentan según el canal de distribución en el **IAM** y un segundo canal de distribución que incluye a los fabricantes de equipos originales (“**OEM**”, por sus siglas en inglés) y servicio de equipos originales (“**OES**”, por sus siglas en inglés).
- (35) La adquirida no opera en los mercados de frenos hidráulicos, ni en los de OEM y OES, por lo que los únicos mercados afectados por la operación son los relacionados con los componentes de los sistemas de frenado neumático en el IAM, dentro de los cuales, la adquirida no opera en el mercado de compresores de aire.
- (36) Por lo tanto, los mercados afectados son la fabricación y comercialización de: i) secadores de aire en el IAM, ii) otras partes de los sistemas de accionamiento en el IAM, iii) frenos de tambor en el IAM, iv) frenos de disco en el IAM, v) sistemas de frenado antibloqueo (ABS) en el IAM, vi) sistemas de control de tracción (TCS) en el IAM y vii) sistemas electrónicos de frenado

¹⁰ Únicamente está presente fuera de España en el EEE, siendo su cuota en dicho mercado del [0-10%].

¹¹ Véanse, por ejemplo, los asuntos n.º IV/M.1342 – Knorr-Bremse / Bosch; M.9383 - ZF / WABCO; M.9771 - HITACHI / HONDA / HIAMS / KEIHIN / SHOWA / NISSIN KOGYO; n.º IV/M.726 Bosch / Allied Signal; n.º IV/M.337 KNORR-BREMSE / ALLIED SIGNAL y COMP/M.7174 - FEDERAL-MOGUL CORPORATION / HONEYWELL FRICTION MATERIALS.

¹² Véanse, por ejemplo, los asuntos COMP/M.4456 – Mahle / Dana EPG, para. 10; COMP/M.5799 – Faurecia / Plastal, para. 7; COMP/M.6714 – U-Shin / Valeo CAM, para. 7.

(EBS) en el IAM.

ii. Fabricación y comercialización de herramientas de diagnóstico para vehículos comerciales

- (37) Las **herramientas de diagnóstico para VC** sirven para conectarse al sistema de diagnóstico a bordo de los vehículos y analizar el estado de los componentes del motor, del sistema de emisiones y cualesquiera otras unidades de control electrónico.
- (38) Según la Notificante, la CNMC no ha adoptado una definición específica para este mercado, ni, por tanto, lo ha segmentado previamente. No obstante, el precedente comunitario **M.9383-ZF/WABCO**¹³, sí señaló de forma explícita que se puede distinguir entre las herramientas de diagnóstico multimarca (IAM) y las herramientas de diagnóstico de fabricantes de equipos originales (OEM, por sus siglas en ingles).
- (39) Según dicho precedente, las herramientas IAM se pueden utilizar en vehículos de cualquier marca, mientras que las OEM son específicas de cada una de éstas. Además, estas herramientas difieren en las funciones que pueden desarrollar, siendo mayores tanto en número como en profundidad las de las herramientas OEM. Asimismo, existen diferencias de precio, ya que el valor de las herramientas multimarca supera al de las OEM.
- (40) En esta línea, la Notificante, si bien defiende la consideración de un mercado amplio como relevante, reconoce las diferencias entre productos, así como la existencia de una tercera categoría de producto: las herramientas de diagnóstico de proveedores (OES), que están diseñadas para analizar componentes específicos de fabricantes concretos y con un grado de especificidad mayor en sus funciones que las existentes en el mercado IAM y en el de las OEM. Teniendo en cuenta las divergencias en funciones y precio, los tres tipos de herramientas de diagnóstico no son sustituibles entre sí, pudiendo conformar mercados independientes.
- (41) No obstante, la adquirida no opera en los mercados OEM, ni OES de herramientas de diagnóstico para vehículos comerciales. Además, a los efectos de la presente operación no es necesario cerrar la definición exacta de mercado, dado que dicho cierre no afecta a la valoración de la misma.

6.2 Mercados geográficos

- (42) Respecto a la **dimensión geográfica** de los mercados afectados, precedentes comunitarios¹⁴ han considerado que la definición del mercado geográfico para la comercialización al canal IAM de componentes y repuestos de vehículos de motor en general, y de sistemas de frenado neumático en

¹³ Asunto M.9383, ZF / WABCO, para. 22 (b).

¹⁴ Véanse, entre otros, los asuntos COMP/ M.9798 - BORGWARNER / DELPHI TECHNOLOGIES; COMP/M.3789 – JOHNSON CONTROLS / ROBERT BOSCH / DELPHI SLI y M.8198 - ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP / FPS DISTRIBUTION

particular¹⁵, podría tener un alcance tanto nacional como del EEE, dejando la definición exacta abierta.

- (43) En cuanto al mercado de herramientas de diagnóstico para el canal IAM, si bien no existen precedentes que definan un mercado geográfico para este mercado, se puede aplicar la misma definición que para los mercados anteriores.
- (44) En vista de lo anterior y, a los efectos de la presente operación, la definición exacta puede dejarse abierta, ya que no afecta a la valoración de la operación, analizándose los efectos de la operación tanto a nivel nacional como en el EEE.

7 ANÁLISIS DEL MERCADO

7.1 Estructura de la oferta

- (45) La estructura de la oferta de los mercados afectados por la operación, principalmente relacionados con el segmento posventa, está compuesta por los fabricantes de recambios que comercializan amplias gamas de productos para todo tipo de vehículos y que cuentan con presencia a nivel internacional.
- (46) La estructura del mercado de componentes de sistemas de frenado neumático en el IAM tanto en el EEE como en España se conforma por la existencia de dos grandes competidores, KB y WABCO HOLDINGS, INC (en adelante, “**WABCO**”), compañía que fue adquirida por ZF FRIEDRICHSHAFEN, que conviven con un mayor número de pequeños competidores.
- (47) En cuanto al mercado de herramientas de diagnóstico para vehículos comerciales, COJALI presenta una posición de liderazgo en España y se encuentra entre los principales actores en el EEE, mientras que la presencia de KB es residual en España y en el EEE. Entre los competidores más relevantes a nivel EEE y nacional cabe mencionar a TEXA, que supera la cuota de COJALI en el mercado estrecho de herramientas de diagnóstico multimarca (IAM) en el EEE.
- (48) A continuación, se presentan las cuotas¹⁶ de las partes y de sus competidores en los mercados afectados por la presente Operación tanto en España como a nivel EEE:

¹⁵ Véase el asunto nºIV/M.1342 – KNORR-BREMSE/BOSCH.

¹⁶ Se presentan cuotas de los mercados donde se encuentra presente la adquirida, COJALI. Asimismo, debido a problemas de disponibilidad de información, las ventas de COJALI en los mercados de secadores de aire y otras partes de los sistemas de accionamiento se han estimado a partir de sus ventas en el mercado global de sistemas de frenado.

Mercado de fabricación y comercialización de secadores de aire en el IAM - 2021				
Empresa	EEE		España	
	Euros	Cuota	Euros	Cuota
KB	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]
COJALI	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
COMBINADA	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]
WABCO	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[40-50%]	[CONFIDENCIAL]	[40-50%]
TOTAL	[CONFIDENCIAL]	100,0%	[CONFIDENCIAL]	100,0%

Fuente: Notificación

Mercado de fabricación y comercialización de otras partes de los sistemas de accionamiento en el IAM - 2021				
Empresa	EEE		España	
	Euros	Cuota	Euros	Cuota
KB	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
COJALI	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
COMBINADA	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
WABCO	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
HALDEX	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[40-50%]	[CONFIDENCIAL]	[50-60%]
TOTAL	[CONFIDENCIAL]	100,0%	[CONFIDENCIAL]	100,0%

Fuente: Notificación

Mercado de fabricación y comercialización de frenos de disco en el IAM - 2021				
Empresa	EEE		España	
	Euros	Cuota	Euros	Cuota
KB	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
COJALI	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
COMBINADA	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]
WABCO	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10]
HALDEX	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
MERITOR	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
BRAKE PAD. M	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
ROTOR M.	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[50-60%]	[CONFIDENCIAL]	[40-50%]
TOTAL	[CONFIDENCIAL]	100,0%	[CONFIDENCIAL]	100,0%

Fuente: Notificación

Mercado de fabricación y comercialización de sistemas de frenado antibloqueo ABS en el IAM - 2021				
Empresa	EEE		España	
	Euros	Cuota	Euros	Cuota
KB	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
COJALI	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
COMBINADA	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
WABCO	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
HALDEX	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]	[CONFIDENCIAL]	[10-20%]
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[40-50%]	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]
TOTAL	[CONFIDENCIAL]	100,0%	[CONFIDENCIAL]	100,0%

Fuente: Notificación

Mercado de fabricación y comercialización de sistemas electrónicos de frenado EBS en el IAM - 2021				
Empresa	EEE		España	
	Euros	Cuota	Euros	Cuota
KB	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]
COJALI	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
COMBINADA	[CONFIDENCIAL]	[20-30%]	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]
WABCO	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]
HALDEX	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]	[CONFIDENCIAL]	[0-10%]
OTROS	[CONFIDENCIAL]	[30-40%]	[CONFIDENCIAL]	[0-30%]
TOTAL	[CONFIDENCIAL]	100,0%	[CONFIDENCIAL]	100,0%

Fuente: Notificación

- (49) En los mercados de i) fabricación y comercialización de frenos de tambor en el IAM, ii) de sistemas de control de tracción (TCS) en el IAM, iii) de herramientas de diagnóstico para vehículos comerciales y iv) de herramientas de diagnóstico multimarca en el IAM no se dan solapamientos horizontales ni en España ni en el EEE, siendo las cuotas adquiridas en España del [30-40%]%, inferior al 15%, del [40-50%] y del [50-60%] respectivamente, y en el EEE del [0-10%], inferior al 15%, del [10-20%] y del [20-30%] respectivamente.
- (50) En cuanto a la capacidad de producción de las partes¹⁷, según estimaciones de KB la tasa de utilización de la capacidad instalada de COJALI es del [CONFIDENCIAL],¹⁸ aproximadamente tanto para sistemas de frenado como para herramientas de diagnóstico, mientras que la de las plantas europeas de KB se sitúa en la horquilla del [CONFIDENCIAL]. En lo que se refiere a la capacidad de producción del mercado, KB estima la tasa de utilización en torno al [CONFIDENCIAL].
- (51) Por lo que respecta a los precios de venta, KB considera que sus principales componentes son los costes de componentes y materiales, mano de obra especializada, margen establecido para invertir en I+D y la capacidad económica del mercado objetivo.

¹⁷ KB no fabrica sus productos en España ni dispone de plantas de producción en el país, sino que presta asistencia al mercado a través de una oficina local con almacén sita en Irún. Dicha oficina es propiedad de KNORR-BREMSE IBÉRICA, S.L.U. Por otro lado, la planta de producción de COJALI se encuentra en Campo de Criptana, Ciudad Real.

¹⁸ [CONFIDENCIAL].

7.2 Estructura de la demanda

- (52) La demanda en el mercado IAM para componentes de sistemas de frenado neumático y herramientas de diagnóstico está constituida por distribuidores que comercializan los productos de los fabricantes, entre los que se encuentran las partes de la presente operación, a talleres. En esta línea, los talleres son los clientes finales de las herramientas de diagnóstico, pues las utilizan para su desarrollar su actividad económica, mientras que revenden los componentes de sistemas de frenado neumático junto con el servicio de instalación a sus propios clientes.
- (53) En lo que se refiere a la fase en la que se encuentran los mercados afectados por la operación, tan sólo el mercado de fabricación y comercialización de herramientas de diagnóstico multimarca en el IAM está en crecimiento. El resto de los mercados se encuentran en fase de madurez o declive debido a razones como, la prolongada presencia de estos productos en el mercado o la sustitución de alguno de estos componentes por tecnologías más recientes.
- (54) En cuanto a las relaciones entre las partes de la operación y la demanda, ni los acuerdos de distribución [CONFIDENCIAL: no cláusulas de exclusividad],¹⁹. [CONFIDENCIAL].
- (55) [CONFIDENCIAL].
- (56) Finalmente, en cuanto a la operativa de los distribuidores, estos no están especializados en los mercados relevantes a efectos de esta operación, sino que abarcan la totalidad del catálogo de productos para sistemas de freno y herramientas de diagnóstico, es decir, incluyen tanto IAM como OEM/OES, debido a la heterogeneidad de necesidades que presentan los clientes.

7.3 Barreras de entrada e I+D+i

- (57) Según la información facilitada por las partes, no existen barreras de entrada relevantes en relación con los mercados de fabricación y comercialización de componentes de sistemas de frenado neumático y de herramientas de diagnóstico, más allá de las inversiones y costes iniciales habituales necesarios para iniciar las operaciones, que son moderados, pues ascienden, como máximo, a [CONFIDENCIAL]. Así como las inversiones en investigación y desarrollo que cada empresa desee acometer.
- (58) En cuanto a nuevas entradas en los últimos tres (3) años, las partes no tienen conocimiento de que éstas se hayan producido en ninguno de los mercados afectados por la operación.
- (59) Por lo que respecta a la inversión en I+D+i, las partes destinan aproximadamente entre el [CONFIDENCIAL] de sus ingresos anualmente a este fin.

¹⁹ COJALI puede recomendar en ocasiones precios a sus distribuidores. No obstante, estos son libres de fijar el precio que consideren.

8 VALORACIÓN

- (60) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo de COJALI, por parte de KNORR-BREMSE SYSTEME FÜR NUTZFAHRZEUGE, filial de SISTEMAS DE VEHÍCULOS COMERCIALES DEL GRUPO KNORR-BREMSE.
- (61) La operación afecta a los mercados de fabricación y comercialización de componentes de sistemas de frenado neumático en el IAM y de herramientas de diagnóstico para vehículos comerciales, dando la operación únicamente solapamientos horizontales en la fabricación y comercialización de componentes de sistemas de frenado, tanto en España como en el EEE, y en el mercado amplio de herramientas de diagnóstico para vehículos comerciales.
- (62) En España la operación únicamente produce solapamientos superiores al 30% en los mercados de fabricación y comercialización de secadores de aire (30-40% [0-10%]), frenos de disco (30-40% [10-20%]) y EBS (30-40% [0-10%]). En el resto de los mercados de componentes de sistemas de frenado neumático, o no se producen solapamientos o son inferiores al 30% en España.
- (63) Además, teniendo en cuenta que los precedentes reconocen la tendencia de estos mercados hacia el EEE, si se considera este ámbito geográfico, la operación da lugar únicamente a solapamientos de escasa importancia.
- (64) Se trata de mercados con una importante presencia de fuertes competidores de ámbito internacional como ZF/WABCO, HALDEX, BOSCH, TEXA y MERITOR.
- (65) La operación no da lugar a solapamientos verticales, al no estar ninguna de las partes en mercados verticalmente relacionados.
- (66) La operación tampoco da lugar a efectos cartera, pues, en primer lugar, los principales productos que comercializan las partes (sistemas de frenado y herramientas de diagnóstico) no son productos propiamente complementarios, susceptibles de ser adquiridos de forma conjunta, pues sirven a usos completamente distintos (diagnóstico vs reparación).
- (67) En segundo lugar, los clientes (talleres) presentan ciclos de compra distintos, lo que da lugar a que las negociaciones se realicen por separado.
- (68) En tercer lugar, a nivel del mercado geográfico relevante ninguna de las partes ostenta una posición significativa en ninguno de los mercados afectados, que le permita seguir estrategias de vinculación de ventas con los diferentes productos, existiendo múltiples alternativas de suministro de todos los productos afectados.
- (69) [CONFIDENCIAL].

- (70) Tampoco existen en ninguno de los mercados analizados barreras de entrada relevantes.
- (71) A la vista de todo lo anterior, se considera que la presente operación no da lugar a riesgos para la competencia, siendo susceptible de ser autorizada **en primera fase sin compromisos**.

9 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, no se consideran necesarios para la ejecución de la operación ni accesorios a la misma, quedando sujetos a la normativa de acuerdos entre empresas:

- La duración de las obligaciones de no competencia, no captación y confidencialidad de los Vendedores con respecto al negocio de la Target establecidas en el Contrato Principal en lo que supere los dos (2) años desde la fecha de operación;
- La obligación de no captación de la Compradora con respecto a los Vendedores recogida en el Contrato Principal en la medida en que constituye una restricción a favor de los Vendedores en un escenario de control exclusivo;
- Las restricciones a la adquisición o tenencia de acciones en empresas competidores de la Target con fines exclusivamente de inversión financiera que no concedan funciones de dirección o influencia sustancial y con independencia de participación en el capital de que se trate recogidas tanto en el Contrato Principal como en el Contrato con Diplacruz.