



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N- 07042 ARC (VINZEO) / ACTEBIS (Activos)

Con fecha 25 de abril de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa ARC España S.L. (en adelante ARC), controlada por el Grupo VINZEO, del control exclusivo sobre los activos de la sociedad Distribución Informática ACTEBIS, S.A. (en adelante ACTEBIS) que integran su negocio de distribución mayorista de productos informáticos en España.

Dicha notificación ha sido realizada por ARC según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **25 de mayo de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **I. NATURALEZA DE LA OPERACION**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa ARC, controlada por el Grupo VINZEO, del control exclusivo sobre determinados activos que integran el negocio de distribución mayorista en España de productos informáticos propiedad de ACTEBIS.

Las partes han firmado un Acuerdo de compraventa con fecha 3 de abril de 2007, según el cual los activos relacionados con el negocio objeto de

adquisición son los siguientes: (i) cuentas pendientes de cobro; (ii) inventario del stock proveniente de todos los proveedores; (iii) cuentas con proveedores, incluidas las partidas de balance deudoras y acreedoras; (iv) contratos de suministro con proveedores y (v) transferencia del número de empleados considerado como el mínimo requerido para mantener y gestionar el negocio.

En la cláusula 6.8 del citado Acuerdo las partes se comprometen a realizar las gestiones necesarias para obtener el consentimiento de los proveedores, tanto de los que lo son también de ARC como de los restantes, para la cesión de los contratos de suministro suscritos con ACTEBIS<sup>1</sup>.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

La cláusula 21.1 del Acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia por la que el vendedor se compromete durante un período de [periodo no superior a tres años]<sup>2</sup> a no realizar actividades que compitan directa o indirectamente con el negocio objeto de la operación.

Adicionalmente, dicha cláusula contiene un pacto de no captación por el que durante [periodo no superior a tres años] el vendedor se obliga a no contratar empleados que hayan sido transferidos a ARC, así como a no captar a personas a las que el vendedor haya suministrado bienes o servicios durante los [periodo no superior a tres años] años anteriores a la fecha de cierre del Acuerdo.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), este Servicio estima que los pactos de no competencia y no captación no van más allá de lo que de forma razonable requiere la operación notificada, por lo que forman parte de la misma.

---

<sup>1</sup>En el negocio de distribución mayorista de productos informáticos los contratos con proveedores/fabricantes tienen particular relevancia, ya que la actividad de los vendedores mayoristas incluye la promoción y marketing de los productos.

<sup>2</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

### III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b) de la misma.

### IV. EMPRESAS PARTICIPES

#### IV.1. “ARC España, S.L.” (ARC)

ARC es una sociedad dedicada a la distribución mayorista de productos informáticos que forma parte del grupo de empresas controladas por Vinzeo Technologies, S.A.U, matriz del Grupo VINZEO (en adelante VINZEO).

La actividad de VINZEO consiste en la distribución mayorista de productos y servicios de telefonía móvil y productos de informática, tanto en España como en otros países, principalmente de Iberoamérica. VINZEO es el distribuidor mayorista exclusivo de Movistar en España, Mexico y Chile, a través de sus filiales Lanmóvil y Payma Móviles. Además, el grupo distribuye al por mayor productos informáticos como ordenadores (tanto portátiles como de sobremesa), servidores, impresoras, consumibles, etc.

VINZEO tiene también actividad minorista de telefonía móvil a través de dos sociedades filiales que disponen de una red de más de 250 puntos de venta.

VINZEO está participado al 100% por Corporación IBV que, a su vez, es una sociedad creada como instrumento de inversión en participación conjunta al 50% por IBERDROLA y el grupo BBVA.

Tanto Corporación IBV como sus dos matrices copartícipes controlan numerosas filiales activas en diversos sectores, ninguno de los cuales se corresponde con la actividad del negocio adquirido.

La facturación de la sociedad adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE ARC (VINZEO) <sup>1</sup> (millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[...]	[...]	[...]
Unión Europea	>250]	>250]	>250]
España	>60]	>60]	>60]

<sup>1</sup> Se incluyen los volúmenes de ventas de IBERDROLA y BBVA, matrices copartícipes de la sociedad de control de la adquirente, Corporación IBV.

Fuente: Notificación

## IV.2 “Activos de distribución mayorista de productos informáticos en España de ACTEBIS” ( Activos adquiridos de ACTEBIS).

Los activos objeto de la operación constituyen el negocio de distribución mayorista de productos informáticos en España que desarrolla ACTEBIS.

ACTEBIS es la filial española del grupo multinacional del mismo nombre, dedicado a la citada actividad a escala mundial, con presencia en doce países.

Los activos objeto de la operación están relacionados con la actividad de comercialización y distribución al por mayor de productos informáticos, principalmente: PCs (portátiles, PDAs y PCs de sobremesa), periféricos (impresoras y escáneres, entre otros) y consumibles (tintas, tóner, etc.).

ACTEBIS desarrolla su actividad principalmente en España y, en la actualidad, sus ventas internacionales son prácticamente inexistentes.

La facturación de ACTEBIS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE LOS ACTIVOS ADQUIRIDOS DE ACTEBIS <sup>3</sup> (millones de euros)			
	2004	2005	2006 <sup>4</sup>
Mundial	[...]	[...]	[...]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

Tanto la empresa adquirente como el negocio adquirido se dedican a la distribución mayorista de productos informáticos (productos “IT” o *Information Technology*). Por su parte, VINZEO está también activa en la distribución mayorista de productos de telefonía móvil.

VINZEO cuenta además con dos sociedades filiales que disponen de una red de tiendas de venta minorista de productos de telefonía móvil. El negocio objeto de la operación no tiene actividades de distribución mayorista ni minorista de este tipo de productos.

<sup>3</sup>Las cifras de volumen de ventas se corresponden con las cifras totales de ACTEBIS. La notificante estima que la facturación de ACTEBIS proveniente de los fabricantes cuyo inventario pretende adquirir ARC supone el 92,3% de su facturación total. En el supuesto de que no se materializase la cesión a favor de la adquirente de todos los contratos objeto de la operación, el volumen de ventas podría ser menor. En todo caso, de acuerdo con la notificante, la facturación atribuible a los productos suministrados por los proveedores de ACTEBIS que lo son también de ARC, cuyo consentimiento para la cesión de contrato de suministro se prevé obtener sin dificultad, se estima en más de [...] millones de euros.

<sup>4</sup> Las cuentas de este ejercicio aún no han sido auditadas.

Tanto en los precedentes nacionales<sup>5</sup> como en numerosos precedentes comunitarios<sup>6</sup>, se ha confirmado la existencia de indicios suficientes para considerar la distribución al por mayor de productos "IT" como un único mercado de producto relevante, en el que la oferta se constituye por amplia gama de productos, tales como sistemas de *hardware*, *software*, periféricos, sistemas de redes (o *networking*), componentes y consumibles.

En los precedentes citados, la Comisión ha identificado tres rasgos básicos del mercado de distribución mayorista de productos "IT": i) oferta amplia de productos, ii) entrega rápida (24 horas) y iii) capacidades logísticas, que lo configuran como un único mercado.

Dicha definición es congruente con la práctica común de las autoridades comunitarias de diferenciar, dentro de la actividad de distribución mayorista, mercados que incluyan una gama de productos distintos, incluso si éstos no son sustituibles desde el lado de la demanda, ya que los operadores mayoristas no compiten entre sí con productos específicos, sino con una gama amplia de productos y servicios, incluso si los diversos productos ofertados difieren en cada caso<sup>7</sup>.

Por otro lado, el concepto de productos "IT" se ha referido tradicionalmente a los productos de procesamiento y tratamiento de la información (conocidos comúnmente como productos informáticos). No obstante, tal como se recoge en el análisis llevado a cabo por el Servicio en el precedente citado, el sector de productos IT se ha ampliado en los últimos años con la aparición de productos no propiamente informáticos que tienen aplicaciones informáticas (tales como pantallas de TV, móviles, DVD, reproductores MP3, etc.) denominados productos de electrónica de consumo o "CE" ("*Consumer Electronic*") que, junto con los productos informáticos tradicionales, configurarían el mercado de productos "IT-CE".

Teniendo en cuenta la extensa gama de productos que incluye este mercado, podría plantearse una diferenciación por grandes categorías de productos<sup>8</sup>. En este sentido, atendiendo a la actividad de las partes en la presente concentración, la notificante ha adoptado la clasificación por grupos de productos efectuada con motivo de la citada operación nacional YEDRAINT/UMD. Dicha clasificación es la siguiente: (i) PCS, portátiles, servidores PDAS y accesorios; (ii) imagen digital y accesorios; (iii) networking y comunicaciones; (iv) componentes y periféricos de entrada y salida; (v)

---

<sup>5</sup> El más reciente, el expediente de concentración N-06102 YEDRAINT/UMD.

<sup>6</sup> M.1179 - TECH DATA /COMPUTER 2000; M.1192 - CHS ELECTRONICS / METROLOGIE INTERNATIONAL.; M.1232 - INGRAM/MACROTON; M.1257 - CHS ELECTRONICS/CHS FAR EAST; M.2223 GEOTRONICS HAGEMeyer / JV y M.3107 TECH DATA CORPORATION/AZLAN GROUP.

<sup>7</sup> En tal sentido, véase, entre otras, la Decisión comunitaria en el caso M.3820 AVENET/MEMEC, párrafo 8.

<sup>8</sup> En el caso M.3107 TECH DATA CORPORATION/AZLAN GROUP la Comisión valoró la posibilidad de diferenciar, dentro de la distribución mayorista de productos IT, el segmento de productos de red (*networking*) como un mercado separado, sin llegar en aquella ocasión a una conclusión definitiva.

impresión, accesorios y consumibles; (vi) electrónica de consumo y (vii) almacenamiento y software.

A la vista de lo anterior, a los efectos del presente informe, se analizarán los efectos de la operación en el mercado de la distribución mayorista de productos de tecnología de la información y electrónica de consumo (“IT-CE”) en sentido amplio.

Asimismo y aún cuando en el análisis de la operación actual no se considera necesario establecer una definición de mercados más estrechos, ya que no supone una obstaculización para la competencia en cualquiera de los mercados posibles, atendiendo a la actividad de las partes, se examinará la incidencia de la operación en relación con los distintos grupos de productos diferenciados por la notificante.

## **V. 2. Mercado geográfico**

En los precedentes citados, el mercado de la distribución mayorista de productos de tecnología de la información se considera de ámbito nacional, debido, entre otras, a las siguientes características: (i) las diferencias idiomáticas; (ii) el servicio de entrega rápida se planifica en un ámbito nacional, con la excepción de cierto comercio entre fronteras; (iii) los minoristas tienden a actuar y los distribuidores a organizar su actividad dentro del ámbito nacional; (iv) la prestación de servicios post-venta, de formación y soporte técnico, que constituyen los servicios relacionados con la distribución, requieren una presencia nacional por parte del distribuidor mayorista.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1.- Características y estructura de la oferta**

La oferta la constituyen las empresas distribuidoras mayoristas, independientes de los fabricantes de productos informáticos y de electrónica de consumo que revenden a los establecimientos minoristas y a sociedades que prestan servicios a PYMES, grandes empresas y administraciones públicas.

En el ámbito mundial y europeo este mercado está organizado en torno a un grupo de grandes distribuidores con presencia internacional.

En España actualmente compiten los grandes distribuidores europeos, junto a un nutrido grupo de distribuidores nacionales, de forma que las 10 primeras empresas representaron en los últimos años en torno al 75% del mercado español.

Los fabricantes, proveedores de los distribuidores mayoristas de productos “IT-CE”, tienen gran poder de negociación, sobre todo los de marcas de mayor renombre, en un mercado donde prácticamente no existen exclusivas (todos los distribuidores distribuyen, en general, todas las marcas).

Se trata de un mercado “marquista”, en el que se vende por identificación de marcas, lo que unido al volumen cada vez mayor de ventas directas realizadas

por los fabricantes a clientes finales y a revendedores minoristas, constituye una competencia directa a los distribuidores mayoristas<sup>9</sup>.

De acuerdo con la información aportada por la notificante el tamaño en valor del mercado español durante 2005 y 2006 fue de [...] millones de euros, respectivamente, lo que supone un incremento anual del 7% en el último ejercicio.

En el ámbito europeo, el tamaño de este mercado ascendió en 2006 a 306.000 millones de euros<sup>10</sup>. La cuota conjunta de la entidad resultante de la concentración estimada por la notificante en el mercado europeo no alcanzaría en ningún caso el [0-10] %.

Las cuotas de las partes y sus principales competidores en el mercado español durante los tres últimos ejercicios quedan reflejadas en el cuadro que se expone a continuación:

MERCADO ESPAÑOL DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE PRODUCTOS IT-CE (cuotas en % estimadas por valor)			
OPERADORES	2004	2005	2006
ARC (VINCEO)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ACTEBIS (Activos Adquiridos)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
<b>Cuota conjunta VINCEO+Activos</b>	<b>[10-20]</b>	<b>[10-20]</b>	<b>[10-20]</b>
MEMORY SET/UMD (ESPRINET)	[20-30]	[20-30]	[20-30]
TECH DATA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
INGRAM MICRO	[10-20]	[10-20]	[10-20]
DIASA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
DIODE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ADL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GTI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[20-30]	[20-30]	[20-30]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificación

A la vista de los datos anteriores, la operación significaría para la entidad resultante una cuota del [10-20] % del mercado nacional, por detrás de los tres principales competidores del sector, MEMORY SET/UMD ([20-30] %), TECH DATA ([10-20] %) e INGRAM MICRO ([10-20] %).

Los principales competidores de las partes en el mercado español son los siguientes:

- **MEMORIY SET (ESPRINET):** es un distribuidor mayorista del mercado de nuevas tecnologías y electrónica de consumo en Italia y España, que suministra más de 500 marcas. Su modelo de negocio se basa

<sup>9</sup> La notificante señala la importante competencia que ejercen los fabricantes sobre los mayoristas independientes: de acuerdo con los datos del Informe "IT Europa de 2006" de PWC, el valor de las ventas directas de los fabricantes a los mismos clientes de los mayoristas alcanzó los 1.900 millones de euros frente a los 4.200 de éstos.

<sup>10</sup> Datos aportados por la notificante, basados en el estudio elaborado por el Observatorio Europeo sobre Tecnologías de la Información (*European Information Technology Observatory*).

principalmente en Internet, dirigido a las empresas de servicios a PYMES. En 2006 ESPRINET adquirió a la empresa española operadora del sector U.M.D. ESPRINET es el principal operador en España con una cuota del [20-30]%.

- TECH DATA: es una empresa líder de distribución global de productos “IT”, gestión logística y otros servicios de valor añadido, presente en EE.UU. Canadá, Caribe América Latina, Europa y Oriente Medio. En España opera a través de su filial Tech Data Iberia, con una cuota del [10-20] % .
- INGRAM MICRO: es un grupo de sociedades con sede en California y la mayor distribuidora de tecnología a nivel mundial. Distribuye una amplia gama de soluciones y servicios, así como una gran diversidad de productos “IT”. Es la única operadora presente en Asia. En España opera con su sede principal en Barcelona alcanzando una cuota del [10-20]%.
- DIASA Informática: tiene su sede central en Madrid y se dedica a la distribución de productos “IT” y provisión de soluciones globales, especializándose en servidores, comunicaciones. almacenamiento y software, además de ofrecer servicios de consultoría y soporte técnico. Su cuota en el mercado español es del [0-10]%.
- DIODE: es una compañía importadora y distribuidora que opera en España y Portugal. Ofrece una amplia gama de productos en el área informática y electrónica, con una cuota del [0-10]% en el mercado español.
- ADL: es la principal empresa con capital íntegramente español, con una cuota nacional del [0-10]%.

Atendiendo a la clasificación por categorías o segmentos de productos homogéneos adoptada por la notificante, las cuotas aproximadas en España de las partes y sus principales competidores estimadas por la notificante<sup>11</sup> serían las siguientes:

---

<sup>11</sup> La notificante señala la dificultad de proporcionar cuotas precisas de este mercado por segmentos de producto debido a la existencia de numerosos fabricantes que venden a los mayoristas una gran diversidad de productos “IT-CE” pertenecientes a distintas categorías.



POSICIÓN DE LAS PARTES Y SUS COMPETIDORES EN 2006 EN ESPAÑA POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS (cuotas en % estimadas en valor)						
CATEGORIAS DE PRODUCTOS	Cuota conjunta ARC(VINCEO) + Activos Adquiridos	MEMORY SET/UMD	TECH DATA	INGRAM MICRO	DIASA	DIODE
PCS, PORTÁTILES, SERVIDORES, PDAS Y ACCESORIOS	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[0-10]	[0-10]
IMAGEN DIGITAL Y ACCESORIOS	[0-10]	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NETWORKING Y COMUNICACIONES	[0-10]	[0-10]	[30-40]	[10-20]	[0-10]	[0-10]
COMPONENTES Y PERIFÉRICOS (ENTRADA/SALIDA)	[0-10]	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IMPRESIÓN, ACCESORIOS Y CONSUMIBLES	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ELECTRÓNICA DE CONSUMO	[0-10]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ALMACENAMIENTO	[0-10]	[20-30]	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[10-20]
SOFTWARE	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[10-20]

Fuente: Notificación

Como se observa en el cuadro anterior, la entidad resultante sólo superaría la cuota del 10% en el segmento de "PCS, portátiles, servidores PDAS y accesorios" (con un [10-20]%) y en el de "impresión, accesorios y consumibles" (con un [10-20]%). En dichos segmentos, existen otros competidores relevantes cuyo peso es significativamente mayor o similar, como son MEMORY SET/UMD en ambos segmentos o INGRAM MICRO en el primero de ellos.

## VI.2.- Estructura de la demanda

La demanda en el mercado de distribución mayorista de productos "IT-CE" la constituyen los revendedores minoristas. Esta categoría de operadores es extremadamente heterogénea, tanto por sus dimensiones económicas y organizativas como por la manera de dirigirse al consumidor final.

Habitualmente los revendedores minoristas se clasifican en función del tipo de cliente al que se dirigen: (i) compañías que se dedican a prestar servicios a grandes compañías y a la administración Pública ("clientes corporativos" o *corporate*); (ii) compañías que prestan servicios a PYMES y (iii) minoristas que venden a consumidores (*retailers*). En esta última categoría se incluye una amplia y heterogénea gama de operadores que, a su vez, cabría clasificar en función de la dimensión económica del cliente y de la especialidad del mismo: consumo gran distribución, consumo especialistas, consumo empresas promoción y marketing, informática tienda consumo, electrónica de consumo tradicional, telefonía de voz, fotografía, etc.

En el caso de las partes en la operación actual, la demanda se encuentra repartida entre todas las categorías de clientes señaladas, no existiendo en ningún caso contratos de suministro con los mismos. En lo que

respecta a ARC/VINZEO, aproximadamente el [...] % de sus ventas se realiza en el canal minorista, el [...] % a las empresas de servicios a PYMES y el [...] % restante a empresas que prestan servicios a grandes compañías y administraciones públicas.

En cuanto a la importancia relativa de los clientes de las partes, los diez principales demandantes de ARC/VINZEO representaron en 2006 en torno al [...] % de su facturación total en España. Por su parte, la demanda del negocio adquirido de ACTEBIS se encuentra muy atomizada, de forma que únicamente ocho de sus clientes representan una facturación superior al [...] % de las ventas totales, sin alcanzar ninguno de ellos el [...] %.

### **VI.3.- Fijación de precios**

El sector de distribución mayorista de productos “IT-CE” se caracteriza por ser un mercado competitivo en el que todos los operadores venden a un nivel de precios muy parecido, con márgenes estrechos que vienen principalmente condicionados por el precio de compra de los productos a los fabricantes.

Los precios que pagan los distintos tipos de clientes de los distribuidores (*corporate*, PYMES y *retailers*) no son necesariamente diferentes como consecuencia de encuadrarse en uno u otro segmento. De hecho, los clientes que tienen una mayor capacidad de negociación son los de mayor tamaño y pueden encontrarse en cualquiera de los segmentos de clientes indicados.

### **VI.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada**

No existen barreras infranqueables para entrar a operar como distribuidor mayorista en este mercado.

Al ser una actividad puramente comercial no se requiere ningún tipo de licencia, autorización o permiso especial. Tampoco se requieren conocimientos técnicos excesivamente elevados, por lo que la distribución no es selectiva, ni exclusiva.

Es importante en el sector contar con contratos de suministro con los fabricantes, que aseguran a los distribuidores mayoristas un margen comercial adicional. Dicho margen es el que los fabricantes pagan por las ventas de ciertos productos o a través de ciertos canales, así como por el ahorro de eficiencias logísticas y actividades de publicidad y marketing realizadas por los distribuidores.

Por lo general, dichos contratos no tiene naturaleza exclusiva, como lo demuestra el hecho de que algunos fabricantes venden tanto a ARC como a ACTEBIS.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa ARC, controlada por el Grupo VINZEO, del control exclusivo sobre determinados activos que integran el negocio de distribución mayorista en España de productos informáticos propiedad de Distribución Informática ACTEBIS, S.A.

Ambas partes operan en el mercado de la distribución mayorista de productos de tecnología de la información y electrónica de consumo, mercado de ámbito nacional, caracterizado por la presencia de grandes operadores multinacionales.

Tras la operación, la sociedad adquirente ARC/VINZEO incrementará en cuatro puntos porcentuales su cuota en dicho mercado, hasta alcanzar el [10-20]% del mercado nacional, por detrás de sus tres principales competidores del sector, MEMORY SET/UMD ([20-30]%), TECH DATA ([10-20]%) e INGRAM MICRO ([10-20]%).

Por categorías, la entidad resultante sólo superaría la cuota del 10% en el segmento de "PCS, portátiles, servidores PDAS y accesorios" (con un [10-20]%) y en el de "impresión, accesorios y consumibles" (con un [10-20]%).

Los clientes en este mercado son los revendedores minoristas, entre los que se encuentran grandes empresas con capacidad de negociación que, junto al alto poder de negociación de los fabricantes, deriva en un mercado competitivo con bajos márgenes comerciales para sus operadores.

De acuerdo con la notificante, no existen barreras significativas a la entrada en el sector.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación notificada suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

## VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.