



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07014

CARGOTEC / CVS FERRARI

Con fecha 8 de febrero de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de CARGOTEC CORPORATION (en adelante CARGOTEC) del control exclusivo sobre CVS FERRARI.

Dicha notificación ha sido realizada por CARGOTEC 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 a). 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fechas 16 de febrero y 9 de marzo de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fechas 1 y 21 de marzo de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **2 de abril de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de CARGOTEC CORPORATION del control sobre CVS FERRARI.

La operación se articula mediante un contrato de compraventa de fecha 28 de diciembre de 2006 que regula la adquisición por parte de CARGOTEC de las acciones de las sociedades¹ y activos² que constituyen un único negocio que opera bajo la marca CVS FERRARI, que

¹Las sociedades que constituyen el negocio CVS FERRARI son: i) C.V.S. Construzione Veicoli Speciali SpA ("CVS"); ii) C.V.S. Service Srl ("CVS Service"); iii) CO.ME.RI. Costruzioni Meccaniche Riunite Srl ("COMERI"); iv) CA.M.VI., Srl ("CAMVI"); y v) C.R.V.I. Centro Revisione Veicoli Industriali Srl ("CRVI").

² El contrato también prevé que Ferrari Belotti S.p.A. (propiedad de la familia Ferrari) transferirá los activos contenidos en el negocio "FERRARI BELOTTI" a CVS y que deberán adquirirse las participaciones de determinados accionistas minoritarios de las filiales con anterioridad a las mencionadas compraventas de acciones.

actualmente está controlado por la familia Ferrari y gestionado por C.V.S. Costruzione Veicoli Speciali SpA.

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 Austria, Alemania³ y España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia en su estipulación 11.1.1, de una duración [menor de tres años], en virtud de la cual los miembros de la familia Ferrari no realizarán ningún tipo de actividad que se encuentre en directa competencia con el negocio adquirido, en ninguno de los países en los que CARGOTEC comercializa, directa o indirectamente, sus productos.

El apartado 5 del artículo 15bis 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), se considera que en el presente caso la duración y contenido de la cláusula de no competencia, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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 a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. “CARGOTEC CORPORATION” (CARGOTEC)

CARGOTEC es una sociedad finlandesa que produce soluciones de manejo de carga y está activa en más de 160 países. CARGOTEC formaba parte de KONE CORPORATION, hasta el 1 de junio de 2006, fecha en que dicha sociedad se escinde en dos sociedades. Una de ellas retuvo el nombre de KONE CORPORATION y la otra pasó a denominarse CARGOTEC.

Las acciones de CARGOTEC cotizan en la Bolsa de Helsinki. No existe, según la notificante, ningún accionista que tenga el control individual sobre CARGOTEC.

CARGOTEC es cabecera del grupo del mismo nombre, que opera a través de un conjunto de filiales que forman tres divisiones: MacGregor Group⁴ (suministro de soluciones de carga y descarga de granel sólido para barcos y puertos), HIAB (suministro de maquinaria para carga y

³ La operación ha sido autorizada por la autoridad de competencia austriaca y ha sido remitida a 2ª fase por la autoridad de competencia alemana.

⁴ El SDC analizó la adquisición de MACGREGOR por KONE CORPORATION en el expediente N-05007.

descarga de camiones y otros vehículos de carretera) y KALMAR AB, cuyo negocio consiste en la fabricación y comercialización de maquinaria y equipos de manutención pesada para puertos, terminales, industria y tratamiento intermodal. KALMAR tiene sus centros de producción en el sur de Suecia y en Shangai (China) y vende de sus productos en 140 países aproximadamente.

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

Volumen de ventas de CARGOTEC (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	1.675,7	1.900,4	2.532,2
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 “CVS FERRARI” (CVS FERRARI)

CVS FERRARI es un grupo italiano formado por un conjunto de sociedades y activos que operan bajo una misma marca: i) C.V.S. Construzione Veicoli Speciali SpA (“CVS”); ii) C.V.S. Service Srl (“CVS Service”); iii) CO.ME.RI. Costruzioni Meccaniche Riunite Srl (“COMERI”); iv) CA.M.VI., Srl (CAMVI”); y v) C.R.V.I. Centro Revisione Veicoli Industriali Srl (“CRVI”).

CVS FERRARI fabrica maquinaria para manejo de contenedores en sus plantas situadas en el norte de Italia y vende a países de todo el mundo a través de su red comercial.

CVS FERRARI está controlada por los miembros de la familia Ferrari y gestionado por C.V.S. Costruzione Veicoli Speciali S.p.a.

La facturación de CVS FERRARI en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del RD 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de CVS FERRARI (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	46,1	50,1	83
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

Tanto CARGOTEC, a través de su filial KALMAR⁵, como CVS fabrican y venden equipos que se usan por los puertos y operadores de terminales. Así, el cliente típico de KALMAR y de

⁵ KALMAR también produce grúas forestales (“logstackers”), [...].

CVS es un operador de terminal de contenedores. Según la notificante, éste tiene tres necesidades principales relacionadas con el manejo de contenedores: (i) carga y descarga de los buques contenedores, (ii) transporte de los contenedores dentro de la terminal y (iii) manejo y apilamiento de los contenedores en el área de almacenamiento⁶.

Existen múltiples máquinas empleadas para el manejo de contenedores, algunas de las que sólo pueden utilizarse para una de las tres tareas anteriores y otras pueden utilizarse para varias, por sí mismas o en combinación con otras o con ciertos accesorios. En concreto, las que son objeto de la presente operación son las siguientes:

Carretillas elevadoras

Se trata de un vehículo, accionado mediante motor o batería, para la manipulación y transporte de mercancías en almacenes y otras instalaciones, provisto de una cabina o asiento desde la que el operador manipula el vehículo, de una horquilla para sujetar la carga y un mástil para elevarla. Adicionalmente puede ir equipado con mecanismos específicos dependiendo de la mercancía a tratar. Así, por ejemplo, existen los denominados “container handler”, carretillas provistas de un bastidor de anclaje (“spreader”) para la elevación de contenedores.

Existen diversos precedentes⁷ en los que la Comisión ha analizado el equipamiento de manipulación de carga, diferenciando el mercado de carretillas elevadoras voladizas del mercado de equipos para almacenes⁸. Sin embargo, el análisis de la Comisión se centró en los equipos de manejo de carga en almacenes y no en equipos de gama alta y uso especializado.

Por otro lado, existe una gama de carretillas elevadoras “pesadas”, que comprende las de capacidad superior a 5 toneladas, aptas para uso en la industria pesada y para el manejo de contenedores. Estas carretillas alcanzan una altura de elevación de hasta 18 metros, su precio oscila entre [...] y [...] euros.

En esta categoría no existiría sustituibilidad por el lado de la demanda con las carretillas de capacidad inferior. Por el lado de la oferta, el número de oferentes capaces de ofrecer la gama de carretillas pesadas, las que mueven cargas de gran tonelaje, es menor.

“Reach stackers” o apiladores de brazo telescópico

Se trata de vehículos para manejo de carga, provistos de un chasis y cabina para el operador, equipados con un brazo o “pluma” telescópica de elevación y extensión. Los “reach stackers” diseñados para el manejo de contenedores sujetan al contenedor desde arriba mediante un bastidor de anclaje y ofrecen mayor flexibilidad en las funciones de rotación y desplazamiento lateral y distancia respecto a la carga que las carretillas, reduciendo las operaciones de manipulación. Existen diferentes modelos, para

⁶ CVS FERRARI también fabrica otros productos, como “aircraft porters”, que son grúas autopropulsadas para levantar aviones militares para reparaciones, mantenimiento, etc, [...].

⁷ Caso M.2844 Linde/Komatsu/Komatsu Forklift, Caso M.4478 KKR-Linde.

⁸ En particular, la Comisión señala que las carretillas elevadoras voladizas se caracterizan porque elevan la carga fuera de la base de la carretilla y la transportan tanto horizontal como verticalmente, tienen un rango de elevación máximo entre 4 y 6 metros y una capacidad de carga entre 0,6 y 50 toneladas y se considera el equipo más flexible y rápido para el manejo de carga dentro de un almacén o industria. El proceso de fabricación y los componentes de las distintas tipologías existentes en el mercado es similar, por lo que hay un alto grado de sustituibilidad por el lado de la oferta.

manipulación de contenedores llenos, vacíos, intermodal, etc. La capacidad máxima de carga varía entre 10-45 toneladas y la altura de elevación alcanza hasta 15 metros. Su precio oscila entre [...] y [...] euros.

Tractores de terminal

Son tractores pequeños y ágiles que se utilizan para transportar contenedores y otras mercancías en distancias cortas dentro del área de la terminal. Se trata de una pieza de equipamiento de bajo coste y técnicamente sencilla que satisface una función de transporte básica, el arrastre a corta distancia. Existe la categoría de tractores RoRo, con tracción a las cuatro ruedas, cuyo motor potente le permite subir la rampa de un barco y acceder al interior, con un equipamiento que le permite levantar la carga montada sobre un chasis que se engancha al tractor directamente. Tiene una capacidad de carga de entre 25 y 32 toneladas y su precio oscila entre [...] y [...] euros.

“Straddle carriers”

Un “straddle carrier” (o grúa pórtico) es una grúa automóvil para el manejo de contenedores, cuya principal característica es que tanto su chasis como su mecanismo de elevación se sitúan por encima de la carga. Este tipo de grúas está diseñado para el transporte de contenedores dentro de una terminal y para levantar y apilar contenedores. Pueden moverse sobre una fila de contenedores de entre 2 y 4 pilas de contenedores de altura. Su precio oscila entre los [...] y [...] euros.

Aunque CVS tiene un “straddle carrier” en su gama de productos, no ha vendido nunca una de estas máquinas, ni en España ni en el extranjero. De hecho, este producto es de uso marginal en nuestro país, toda vez que el único puerto en España en el que CARGOTEC tiene noticias de que se utilice este producto es el de [...], al que KALMAR vendió [...] unidades en 2004 y [...] en 2005⁹.

Grúas pórtico sobre neumáticos (RTGs), raíles (RMGs) y automatizadas (ASCs)

Una RTG es una grúa automóvil (o grúa pórtico) para el manejo de contenedores, más grande que los “straddle carriers” y, a diferencia de éstos, no son aptas para el transporte de contenedores, sino solamente para levantar y apilar contenedores dentro de una determinada zona del terminal y alcanzan una altura de elevación superior (hasta 18 metros).

Tienen un chasis ancho y alto y suelen poder moverse sobre pilas de entre 5 y 10 contenedores a lo ancho y 5 contenedores a lo alto. Su precio oscila entre [...] y [...] euros.

Una RMG (“rail mounted gantry crane”) es idéntica a una RTG, pero que se mueve sobre raíles en vez de sobre neumáticos.

Por su parte, una ASC (“automated stacking crane”) es una grúa pórtico del tipo RTG o RMG automatizada y controlada a distancia. Los ASC se utilizan para los mismos usos que los RTGs y los RMGs. Cualquier modelo RMG es susceptible de ser automatizado y convertirse en un ASC.

CVS no oferta estos productos y durante los últimos tres años KALMAR sólo vendió siete unidades en España en el 2005, lo que representó un 45% de las ventas en el ámbito nacional.

⁹ Estas ventas de KALMAR al [...] alcanzaron un valor [...] en 2004 y de [...] euros en 2006.

Grúas “ship-to-shore”.

Una grúa STS es una grúa grande para carga y descarga de contenedores del buque al muelle o directamente al semi-remolque de un tractor de terminal. Normalmente una grúa STS puede moverse lateralmente sobre raíles a lo largo del muelle para poder alcanzar a contenedores en cada parte del buque. CVS no fabrica tales grúas.

Según la notificante, existe un alto grado de sustituibilidad por el lado de la demanda entre todos los equipos descritos. La notificante señala también cierto grado de sustituibilidad por el lado de la oferta indicando, por un lado, que tanto las carretillas elevadoras de contenedores como los “reach stacker” se pueden fabricar en la misma cadena de montaje y que algunos fabricantes de carretillas venden de estos últimos. Por otro lado, también algunos fabricantes de grúas tienen capacidad de ofrecer “reach stackers”. Finalmente, CARGOTEC señala que la oferta especializada de tractores de terminal de su filial KALMAR podría ser sustituida por cualquier fabricante de tractores, ya que éstos están generalmente presentes en el mercado con cualquier vehículo para fines especiales.

Sin embargo, de los precedentes¹⁰ y del estudio de las características de los productos (precios, funcionalidad, uso de diferente maquinaria según la disposición, ubicación de la carga y desplazamiento a realizar, etc.) se deduce que, desde el punto de vista de la demanda, cabe cuestionar la existencia de un único mercado de maquinaria para manejo de carga del que formaría parte toda la gama de productos descrita.

Como señala la propia notificante, para un operador portuario es fundamental la rapidez y maniobrabilidad de la maquinaria, dado que el tiempo empleado en la descarga y la mano de obra que implica son elementos fundamentales a la hora de diseñar los equipos, de manera que son las características de cada producto las que determinan la elección del cliente. En este sentido, no cabría considerar la existencia de una plena sustituibilidad por el lado de la demanda. Por el contrario dadas las diversas maniobras que requiere el manejo de contenedores, tales equipos pueden resultar complementarios en buena parte de los casos por lo que, en función del tipo de maniobras perseguido, haga falta una combinación de equipos. Es decir, si bien un equipo puede servir para desempeñar funciones de otro, posiblemente las realice con tiempos y maniobras que no resulten en una optimización del tiempo empleado.

A tenor de las consideraciones anteriores, en particular, de las relativas a la sustituibilidad por el lado de la demanda y de la actividad de las Partes, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada en los mercados de carretillas elevadoras pesadas, “reach stackers” y

¹⁰ Caso M.2844 Linde/Komatsu/Komatsu Forklift y Caso M.4478 KKR-Linde. Según la notificante, en estos precedentes, para llegar a una decisión no fue necesario que la Comisión Europea considerase los factores de sustituibilidad con la maquinaria de manejo de contenedores. Por otro lado, en estos precedentes, la Comisión define dos mercados diferenciados: carretillas elevadoras y equipamiento de almacén. En esta segunda categoría engloba una gama de productos como transpaletas eléctricas, apiladores, carretillas retráctiles, que tienen distintas características respecto a altura de elevación o capacidad de carga, pero que cumplen una misma función: manejo y apilamiento de contenedores en el área de almacenamiento. No ocurre lo mismo con los productos objeto de la presente operación. Tampoco es aplicable en este caso el precedente alegado por la notificante (Asunto N° COMP/M.1571 – NEW HOLLAND/CASE) para argumentar la existencia de una cadena de sustitución en este mercado tampoco es aplicable a este caso. En este precedente, la Comisión define dos mercados: tractores estándares y tractores para usos específicos (huerto, viñedo y especialidades). En cada una de estas categorías, tractores con diferencias en peso, especificaciones técnicas o energía formaban parte del mismo mercado “debido a una cadena de sustitución que une todos los modelos”. Por tanto, en este precedente, el concepto de cadena de sustitución se aplica a una gama del mismo producto y no a distintos productos como en la presente operación.

tractores de terminal, incluidos los tractores para buques RoRo. Ello, sin perjuicio de que, como señala la notificante, pueda existir una sustitibilidad significativa entre las carretillas elevadoras y los “reach stackers”, cuestión que no es preciso cerrar dada la naturaleza de la operación.

V. 2. Mercados geográficos

Según la notificante, las condiciones de competencia en la mayoría de estos productos son homogéneas en todo el EEE y no existen diferencias de precio que sean significativas entre los distintos estados miembros del EEE. En particular, considera que las condiciones de competencia son homogéneas, la inexistencia de barreras a la entrada a los distintos ámbitos nacionales, el reducido coste de transporte y que los fabricantes abastecen desde las plantas de fabricación a todos los países dentro de dicho ámbito geográfico¹¹ y disponen de listados de precios homogéneos a nivel europeo.

Según la notificante, disponer de distribuidores locales y poder ofrecer servicios postventa es una ventaja, pero los fabricantes pueden contratar y de hecho contratan a compañías locales para este fin.

Este análisis es coherente con el efectuado por la Comisión en el precedente mencionado sobre el mercado de carretillas elevadoras. Así, coincidiendo con la apreciación de la Comisión y con la notificante, el mercado geográfico abarcaría, al menos, el EEE.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y estructura de la oferta

Respecto a la posición de CARGOTEC y CVS FERRARI, la notificante estima las siguientes cuotas de mercado:

(i) Carretillas elevadoras pesadas

En el mercado europeo la cuota conjunta de las partes es [$< 10\%$].

MERCADO EUROPEO DE CARRETILLAS ELEVADORAS PESADAS						
OPERADOR	2004		2005		2006	
	Miles euros	Cuota	Miles euros	Cuota	Miles euros	Cuota
KALMAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CVS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE DE CARRETILLAS ELEVADORAS PESADAS EN ESPAÑA						
OPERADOR	2004		2005		2006	
	Miles euros	Cuota	Miles euros	Cuota	Miles euros	Cuota
KALMAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CVS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
KALMAR/CVS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total	108.000	100%	109.000	100%	111.000	100%

Fuente: notificante

En España, la cuota conjunta de KALMAR y CVS es de aproximadamente un [0-10]% del mercado total de carretillas pesadas en España¹². CVS ha vendido pocas carretillas elevadoras pesadas en España¹³. Los competidores más importantes de KALMAR son FANTUZZI e HYSTER

¹¹ Según la notificante, KALMAR tiene capacidad para prestar sus servicios a clientes de todo el mundo desde sus centros de fabricación situados en Suecia y China.

¹² Según el expediente N-07013, dentro del segmento de carretillas elevadoras pesadas (a partir de 5 toneladas), KALMAR tiene una cuota significativa ([...]%) en carretillas con capacidad superior a 15 toneladas.

¹³ [...].

con cuotas del [20-30]% y [20-30]% respectivamente en carretillas de 9 a 15 toneladas y FANTUZZI con una cuota del [30-40]% en carretillas de más de 15 toneladas.

(ii) “Reach stackers”

La cuota resultante de la operación de concentración en el ámbito europeo oscila, según la notificante, entre el [40-50]%.

MERCADO EUROPEO DE “REACH STACKERS”						
	2004		2005		2006	
OPERADOR	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota
KALMAR	[...]	[30-40] %	[...]	[30-40] %	[...]	[30-40] %
CVS	[...]	[5-15]%	[...]	[5-15]%	[...]	[5-15]%

ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE “REACH STACKERS” EN ESPAÑA						
	2004		2005		2006	
OPERADOR	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota
KALMAR	[...]	[30-40]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%
CVS	[...]	[20-30]%	[...]	0%	[...]	0%
KALMAR/CVS	[...]	[55-65]%	[...]	[55-65]%	[...]	[55-65]%¹⁴
Total	5.300	100%	6.900	100%	5.400	100%

Fuente: notificante

KALMAR es líder de ventas en el mercado español de “reach stackers”. Por su parte, CVS no tuvo ventas de este producto en España en 2005 y 2006. Existen dos competidores, Fantuzzi y Terex, con cuotas de entre [10-20]% cada uno.

(iii) Tractores de manejo de contenedores¹⁵

La cuota resultante de la operación en el EEE oscila entre el [20-30], según la notificante con una adición de cuotas [<10] %.

MERCADO EUROPEO DE TRACTORES DE MANEJO DE CONTENEDORES						
	2004		2005		2006	
OPERADOR	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota
KALMAR	[...]	[25-35]%	[...]	[25-35]%	[...]	[25-35]%
CVS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%

¹⁴ De acuerdo con la información suministrada en el precedente N-01013 KALMAR INDUSTRIES/KALMAR ESPAÑA la cuota en España en términos de unidades de reach stackers vendidas es de [45-55]% en 2006 y [45-55]% en 2004 y 2005.

¹⁵ Incluye tractores de terminal y tractores para buques RoRo.

MERCADO EUROPEO DE TRACTORES DE MANEJO DE CONTENEDORES						
	2004					
OPERADOR	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota	Miles €	Cuota
KALMAR	[...]	[40-50]%	[...]	[50-60]%	[...]	[25-35]%
CVS	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%
KALMAR/CVS	[...]	[65-75]%	[...]	[55-65]%	[...]	[45-55]%
Total	5.500	100%	8.300	100%	12.000	100%

Fuente: notificante

KALMAR es líder de ventas de tractores de terminal en España. La cuota conjunta en este mercado asciende hasta el [45-55]% en España en el año 2006. Las ventas de CVS de este producto en España son más bien esporádicas y la mayoría de ellas se deben a algunos contratos grandes¹⁶. La volatilidad de las cuotas de CVS es notable. En todo caso, en los dos últimos años la cuota conjunta de las Partes se ha reducido en unos [...] puntos porcentuales. TERBERG y MAFI son competidores potentes con una cuota en el mercado español que oscila entre el [15-25]%y el [25-35]%¹⁷.

Adicionalmente, la notificante señala que los tractores de terminal desempeñan una función relativamente simple y pueden sustituirse por otros vehículos como camiones ligeros y tractores estándares que pueden adaptarse para el remolque de contenedores que ejercen presión competitiva en este mercado¹⁸.

En España, la oferta de los productos descritos se caracteriza por la presencia de un conjunto de operadores extranjeros y un único fabricante nacional, de manera que se venden principalmente productos importados.

LUNA es un fabricante español que ofrece una amplia gama de carretillas elevadoras, “reach stackers” y grúas. Tiene centros de fabricación en Huesca y Almudévar. LUNA ofrece servicios en toda España.

LINDE es el líder mundial en carretillas elevadoras y ofrece una gama completa de carretillas y “reach stackers”. LINDE fue recientemente adquirida por el banco de inversión Goldman Sachs y la firma de “private equity” KKR¹⁹. LINDE dispone de una extensa red de servicios post-venta en España.

FANTUZZI es un fabricante italiano de equipos de manejo de mercancías que ofrece una amplia gama de maquinaria. Tiene una posición importante en carretillas elevadoras pesadas, grúas de pórtico móviles (incluyendo “straddle carriers” bajo la marca “NOELL”) y “reach stacker”. Puede ofrecer servicios post-venta en toda España.

¹⁶ [...].

¹⁷ CARGOTEC señala que no dispone de datos completos ni fiables sobre las ventas de sus competidores ya que sólo obtiene conocimientos ciertos de sus ventas a través de la prensa y muchos contratos no llegan a publicarse en prensa.

¹⁸ Según la notificante, existen “kits” de conversión que se utilizan para adaptar un camión normal para su uso como tractor de terminal y KALMAR está actualmente desarrollando un producto de este tipo.

¹⁹ Véase Asunto COMP/M.4478 – KKR / GOLDMAN SACHS / KION.

KONECRANES es un fabricante de grúas y otros equipos de manipulación de mercancías finlandés²⁰. Es uno de los líderes mundiales en carretillas elevadoras y “reach stackers” a través de su filial SMV, recientemente redenominada Konecranes Liftcranes AB. KONECRANES amplió su oferta para incluir “straddle carriers” a principios del 2007.

NACCO es una sociedad americana que ofrece una amplia gama de productos de manipulación de carga bajo las marcas “HYSTER” y “YALE”. NACCO ofrece principalmente carretillas elevadoras y “reach stackers” y tiene acceso a una red distribución y servicios post-venta en España.

LIEBHERR es una compañía alemana muy importante en grúas de pórtico móviles, carretillas elevadoras y “reach stackers”, que ofrece servicios post-venta en toda España.

Los competidores de las partes en tractores de terminal son MAFI, TERBERG y MOL que son tres fabricantes europeos de vehículos especiales que incluyen en su oferta tractores de terminal. Las tres tienen una fuerte posición en el mercado de tractores de terminal. TERBERG y MAFI tienen acceso a una red de distribución y servicios post-venta en España.

CAPACITY OF TEXAS es un fabricante americano líder de tractores de terminal que distribuye sus productos a través de la red de distribución de CATERPILLAR.

Según la notificante, los competidores mencionados tienen capacidad para aumentar su producción y hacer frente a un eventual incremento de la demanda sin que sean necesarias inversiones significativas, en parte, porque los componentes más complejos del producto pueden externalizarse a subcontratistas independientes y porque las operaciones de ensamblaje no requieren una maquinaria o equipo particularmente caro.

VI.2.- Estructura de la demanda

Los principales clientes de KALMAR en España son compañías marítimas y/o operadores de terminales portuarias y compañías de logística y transportes.

La mayoría de las compras se realizan mediante concursos privados, en los que el cliente contacta con distintos proveedores, generalmente al menos tres, para pedirles ofertas que posteriormente se evalúan y negocian. Las compras se realizan separadamente, sin que se combinen en un pedido distintos tipos de equipos²¹ y se trabaja sobre pedido.

En torno al 20-25% de las compras tienen lugar mediante procedimientos de licitación más formales, sea por entidades públicas²², que han de cumplir los requisitos y procedimientos que establece la normativa nacional y comunitaria de contratación pública o por compradores privados, que copian sus normas de contratación de las reglas del sector público.

La notificante señala que la competencia por cada pedido en el mercado se intensifica debido al uso estratégico de opciones de compra. Los clientes compran un número determinado de máquinas, a los que se añade una opción de compra de ulteriores unidades a un precio preestablecido. Si los precios de mercado bajan, los clientes no harán uso de la opción sino que

²⁰ Esta sociedad se escindió de KONE CORPORATION en 1994, siendo actualmente un grupo independiente.

²¹ Según la notificante, el cliente no suele comprar a un único productor todo su equipo de manejo de carga para no crear una situación de dependencia respecto de un único proveedor. Así, los productos operan igual de eficazmente con otros productos de distintas marcas. Además, un mismo proveedor de equipos de mantenimiento puede atender las necesidades de equipos de distintas marcas.

²² Actualmente, el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias está en proceso de adquisición de maquinaria para el manejo de contenedores y sus licitaciones se publican en el Tenders Electronic Daily (TED) de la Unión Europea.

lanzarán nuevos procedimientos de licitación. Si los precios de mercado suben, se asegurarán unas condiciones de compra más favorables a través de las opciones de compra.

La notificante señala que el mercado aguas arriba es muy competitivo y sus operadores buscan en todo momento la mejor combinación calidad/precio para reducir sus costes. Por lo tanto, en el mercado de referencia no hay fidelidad a la marca.

Los clientes principales de KALMAR son: [...].

Los clientes principales de CVS FERRARI son: [...].

VI.3.- Estructura de la distribución

La estructura de la distribución varía según los productos. En el mercado español los fabricantes operan a través de filiales propias o de distribuidores independientes²³, con los que suscriben acuerdos de distribución. Los distribuidores operan en exclusiva, para uno o varios proveedores y prestan la asistencia técnica tanto para el montaje de la maquinaria como para el servicio postventa²⁴. Tales distribuidores pueden operar a través de una red minorista, propia o ajena, o vender directamente al cliente final.

En el caso de grandes pedidos es usual que el fabricante extranjero participe directamente en la preparación de la oferta y el papel de la filial o distribuidor es menos importante.

Es igualmente posible que un proveedor sin distribuidor fijo en España compita por un pedido importante (i) mediante la alianza con una firma local que conozca los mercados locales y proporcione productos postventa o (ii) estableciendo una red de mantenimiento específica para el pedido en cuestión.

La adquirente, tal y como señaló en el expediente N-0713 KAMARINDUSTRIES/KALMAR ESPAÑA comercializa directamente al cliente final diversos tipos de grúas, para lo que cuenta con el apoyo de la adquirida. KALMAR INDUSTRIES es, en todo caso, quien realiza las ofertas a los clientes finales. La adquirente, hasta el momento, ha venido empleando a un distribuidor local en exclusiva para la distribución de diverso tipo de maquinaria nueva ajena a las grúas, consistente en carretillas elevadoras pesadas (con capacidad de carga entre 5 y 90 toneladas) y maquinaria especializada para el manejo de contenedores, que comprende “reach stackers”, y tractores de terminal.

KALMAR ESPAÑA, será adquirida por KALMAR INDUSTRIES en virtud del contrato de un compraventa de fecha 5 de diciembre de 2006²⁵. KALMAR ESPAÑA no cuenta con una red de distribuidores propia, sino que se vale de la red de distribución de uno de sus actuales accionistas²⁶ formada por empresas independientes situadas en distintas localizaciones geográficas, generalmente distribuidores de maquinaria que cuentan con talleres propios y personal técnico capaz de realizar la puesta en funcionamiento y el mantenimiento de las

²³ Según la notificante solamente hay un fabricante nacional dentro del nutrido grupo de oferentes, de manera que la demanda en España se aprovisiona principalmente de maquinaria importada. Por su parte, KALMAR fabrica en Suecia y China, desde donde suministra a todos los mercados nacionales.

²⁴ Es habitual que los servicios postventa que no se prestan directamente por el fabricante se concierten con distribuidores independientes que disponen de talleres y personal mecánico y que prestan servicios para maquinaria de distintos fabricantes.

²⁵ Esta operación ha sido analizada por el SDC en el expediente N-07013 KALMAR INDUSTRIES / KALMAR ESPAÑA.

²⁶ EUROPAN que distribuye carretillas de la marca TOYOTA.

máquinas²⁷. Las empresas en cuestión le facturan los servicios prestados, siendo KALMAR España responsable ante el usuario final de la garantía y buen funcionamiento de las máquinas. Los posibles acuerdos de mantenimiento posteriores al período de garantía no suelen formar parte del pedido inicial.

En gran parte de los países europeos, KALMAR actúa a través de filiales propias (Bélgica, Austria, Finlandia, Francia, Alemania, Holanda, Suecia, Reino Unido y Noruega), mientras que en otros utiliza distribuidores independientes.

El distribuidor de CVS en España es Air Rail, S.L., una sociedad independiente que representa a varias sociedades que venden maquinaria a aeropuertos, puertos e industria.

VI.4.- Fijación de precios

Según la notificante, los precios en el mercado afectado se determinan sobre la necesidad de cubrir los costes de producción y los gastos generales, como los de administración, marketing y desarrollo del producto. Las materias primas, componentes y suministros suponen entre un 65 y un 80% del precio final.

No se compite únicamente vía precios, sino también vía servicio, en particular, plazo de entrega. En todo caso, los precios dependen en gran medida de las cantidades compradas en cada transacción así como de las especificaciones estipuladas en cada solicitud individual.

KALMAR no aplica políticas de precios diferentes en función de la localización de sus clientes dentro de Europa. Los precios son homogéneos a lo largo del EEE, pero el precio final pagado por cada cliente varía en función, por ejemplo, del volumen del pedido, de las peticiones de un cliente específico, etc.

VI.5.- Competencia potencial - barreras a la entrada

De acuerdo con la notificante, no existen barreras significativas a la entrada de los mercados relevantes ni tecnológicas ni regulatorias, como lo prueba la presencia de numerosos operadores extranjeros del sector. La entrada de un fabricante, potencial competidor en los mercados nacionales, se puede realizar a través de un distribuidor independiente, de manera que no es necesario crear una red de distribución propia.

No existen barreras no arancelarias a la entrada, la maquinaria sólo debe cumplir la certificación CE. Además las grúas, por lo general, deben cumplir con ciertos estándares de seguridad, pero éstos no suponen una restricción a la entrada en el mercado.

Además, las materias primas se encuentran fácilmente en el mercado y los costes de entrada son bajos²⁸.

La notificante señala que como consecuencia del incremento del tráfico global de contenedores, varios fabricantes de carretillas elevadoras han ampliado su gama de productos para pasar a ofrecer también “reach stackers”²⁹.

²⁷ Esta red es compartida actualmente con la vendedora EUROPAN que distribuye a través de la misma maquinaria, principalmente carretillas, de otras marcas.

²⁸ Según la notificante, se puede constituir un proveedor de equipos de manipulación de mercancías que sea un “productor virtual” que se ocupe del diseño del equipamiento, pero que externalice a subcontratistas el ensamblaje y a otros distribuidores la distribución de los productos.

²⁹ Por ejemplo, MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES (que ofrece carretillas elevadoras, grúas y “straddle carriers”, además de una amplia gama de equipos industriales) anunció en 2005 que había desarrollado un “reach stacker”.

Adicionalmente, el fabricante de grúas finlandés KONECRANES ha entrado recientemente en el negocio de las “straddle carriers” mediante la adquisición de la compañía Consens.

Finalmente, el fabricante chino ZPMC de grúas para contenedores y RTGs ha tenido un gran éxito en Europa en los últimos años³⁰. Recientemente, ZPMC ha desarrollado un prototipo de “straddle carrier” y está previsto que lo lance al mercado en breve³¹.

El firme crecimiento de la demanda interna en la India y China propicia, según la notificante, la entrada de nuevos actores en esos mercados que podrían dedicarse posteriormente a la exportación, particularmente porque la calidad del equipo allí fabricado mejora constantemente³².

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de CARGOTEC CORPORATION, a través de su filial KALMAR, sobre CVS FERRARI. Las ventas de la adquirida en España ascienden a [<60] millones de euros.

En el mercado europeo de carretillas elevadoras pesadas la cuota conjunta de las partes es [<10%] y en el de “reach stackers” la cuota conjunta oscila entre el [30-50]%, de la que [...] puntos corresponden a la adquirida. No obstante, cabe señalar que ambos tipos de equipos parecen presentar una sustituibilidad significativa tanto desde el punto de vista de la oferta como del de la demanda.

Asimismo, la cuota resultante de la operación en el EEE en el mercado de tractores de manejo de contenedores oscila entre el [15-35]%, según la notificante, con una adición de cuota procedente de la adquirida no superior al [...] %.

La oferta de estos equipos procede principalmente de operadores extranjeros, grandes empresas con presencia internacional y, según la notificante, con capacidad de producción disponible para hacer frente a un eventual incremento de la demanda en el corto plazo. Estos competidores ofrecen una amplia cartera de productos (salvo tractores de terminal).

La mayoría de las compras se realizan mediante concursos privados, en los que el cliente contacta con distintos proveedores, generalmente al menos tres, para pedirles ofertas que posteriormente se evalúan y negocian. Las compras se suelen realizar separadamente, sin que suelen combinarse en un pedido distintos tipos de equipos. El plazo de entrega es una de las variables de competencia de mayor influencia.

Por otra parte, de acuerdo con la información suministrada por la notificante, estos mercados no presentan barreras infranqueables a la entrada de nuevos competidores.

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

³⁰ Según nota de prensa de 20-12-2006, extraída de la página web de ZPMC (Shanghai Zhenhua Port Machinery), han vendido 20 grúas RTG en el mercado español.

³¹ Según nota de prensa de 20-12-2006, extraída de la página web de ZPMC (Shanghai Zhenhua Port Machinery), han vendido 20 grúas RTG en el mercado español.

³² Los fabricantes chinos líderes en la fabricación de carretillas elevadoras, DALIAN y HELI, también han comenzado a ofrecer “reach stackers” y es probable que entren en el mercado europeo. Además, la compañía india INDITAL ha comenzado a ofrecer recientemente “reach stackers”.



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.