



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06087                      HAMPPEL / HARIS FINANCE / INIZIATIVA GESTIONE /  
INTERBANCA / ROS ROCA / OMB**

Con fecha 13 de septiembre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control conjunto de OMB BRESCIA S.p.A. (OMB) por parte de D. Gerard Hampel, HARIS FINANCE S.A. (HARIS FINANCE), INIZIATIVA GESTIONE INVESTIMENTI SGR S.p.A. (INIZIATIVA GESTIONE), INTERBANCA S.p.A. y ROS ROCA INTERNACIONAL, S.L. (ROS ROCA).

Dicha notificación ha sido realizada por D. Gerard Hampel, HARIS FINANCE, INIZIATIVA GESTIONE, INTERBANCA y ROS ROCA, 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 la letra a) del apartado 1 de su artículo 14. 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 de la notificante con fecha 3, 16 y 30 de octubre de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 11 de octubre y 27 de octubre y 10 de noviembre de 2006 respectivamente.

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 **13 de noviembre**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control conjunto de OMB BRESCIA S.p.A. (OMB) por parte de D. Gerard Hampel, HARIS FINANCE S.A., INIZIATIVA GESTIONE



INVESTIMENTI SGR S.p.A., INTERBANCA S.p.A., accionistas que ya formaban parte del accionariado de OMB, y ROS ROCA INTERNACIONAL, S.L., accionista entrante.

Esta operación se instrumenta en un Contrato Preliminar de fecha 26 de julio de 2006, en virtud del cual ROS ROCA adquirirá a Holding di Partecipazioni S.p.A., Unipol Merchant-Banca per le Imprese S.p.A., Asciam Holding B.V. y D. Rinaldo Scotti sus respectivas acciones, de tal forma que como consecuencia de la operación proyectada, ROS ROCA pasará a ostentar un [...] %<sup>1</sup> del capital de OMB.

A continuación se recogen las participaciones de los socios en el capital de la empresa objetivo, OMB Brescia S.p.A., antes y después de la operación notificada:

ACCIONISTAS DE OMB ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN		
ACCIONISTA	PARTICIPACIÓN ANTERIOR	PARTICIPACIÓN POSTERIOR
Gerald Hampel	[...] %	[...] %
Haris Finance	[...] %	[...] %
HOPA	[...] %	-
UNIPOL Merchant	[...] %	-
Asciam Holding y R. Scotti	[...] %	-
INTERBANCA	[...] %	[...] %
INIZIATIVA GESTIONE	[...] %	[...] %
ROS ROCA	-	[...] %

Fuente: Notificación

De acuerdo con la notificación, con carácter previo a la concentración, OMB está controlada por Gerald Hampel y HARIS FINANCE. En virtud del acuerdo suscrito entre los antiguos socios que permanecen en el capital y el socio entrante (*Contrato Parasociale*), las decisiones que se adopten en el seno de los órganos de administración de la sociedad requieren el voto favorable de todos ellos. Asimismo, las principales decisiones relativas a la gestión de OMB, tales como [...], deberán ser aprobadas por el Consejo de Administración<sup>2</sup> por unanimidad.

Como consecuencia de dichos pactos, se produce una modificación estable de la estructura de control que otorga a D. Gerard Hampel, HARIS FINANCE, INIZIATIVA GESTIONE, INTERBANCA y ROS ROCA el control conjunto de OMB.

La ejecución de la operación notificada está supeditada a la autorización de las autoridades de competencia españolas, así como de las de Alemania<sup>3</sup> e Italia.

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

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

<sup>1</sup> Se insertan entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

<sup>2</sup> El Consejo de Administración estará compuesto por [...] miembros, [...] nombrados a propuesta de [...], [...] a propuesta de [...] y [...] a propuesta de [...].

<sup>3</sup> El Bundeskartellamt ha autorizado la operación que en Alemania solamente tiene incidencia en el mercado de equipos para la recogida de residuos sólidos urbanos con fecha 11 de octubre de 2006.

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.

### III. EMPRESAS PARTÍCIPIES

#### III.1 Haris Finance S.A. (HARIS FINANCE) y Gerald Hampel (HAMPEL)

HARIS FINANCE es una sociedad de inversión luxemburguesa, gestionada por el Sr. Gerald Hampel y no obtiene ingresos en 2005 por ser de reciente constitución. Por su parte, Gerald Hampel no obtiene ingresos de actividades distintas de las que se derivan de su participación en OMB.

#### III.2 Interbanca S.p.A. (INTERBANCA):

INTERBANCA es una sociedad de inversión italiana controlada por Banca Antonveneta, que desde el año 2006 está controlada por el banco holandés ABN AMRO. ABN AMRO tiene entre sus participaciones, indirectamente, un 49,39% del capital de Dennis Eagle Ltd., empresa dedicada al diseño y fabricación de recolectores, pero que no opera en el mercado español. Por su parte, ABN AMRO no está controlada por ningún accionista.

La facturación de INTERBANCA en los tres últimos ejercicios, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificación, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE INTERBANCA <sup>4</sup> (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[> 5.000]	[> 5.000]	[> 5.000]
Unión Europea	[> 250]	[> 250]	[> 250]
España	[< 60]	[< 60]	[< 60]

Fuente: Notificación.

#### III.3 Iniziativa Gestione Investimenti SGR S.p.A. (INIZIATIVA GESTIONE):

INIZIATIVA GESTIONE es una sociedad italiana gestora de 3 fondos de inversión, controlada desde julio de 2006 por CiPA S.p.A. cuyo capital, a su vez, pertenece a diversas personas físicas. Entre las sociedades controladas por los fondos de inversión no se encuentra ninguna distinta de OMB que opere en el mismo sector que ésta.

La facturación de en los tres últimos ejercicios económicos de INIZIATIVA GESTIONE, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificación, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE INIZIATIVA GESTIONE <sup>5</sup> (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[< 5.000]	[< 5.000]	[< 5.000]
Unión Europea	[< 250]	[< 250]	[< 250]
España	[< 60]	[< 60]	[< 60]

Fuente: Notificación.

<sup>4</sup> Comprende el volumen de ventas de las empresas integradas en ABN AMRO, grupo al que pertenece.

<sup>5</sup> Comprende el volumen de ventas de las empresas integradas en el Grupo CiPa, S.p.A.

### III.4 ROS ROCA INTERNACIONAL, S .L. (ROS ROCA)

ROS ROCA es una sociedad filial de ROS ROCA, S.A.U., cabecera del grupo español del mismo nombre, que está formada por cinco divisiones: medio ambiente, fabricación de cisternas de precisión, energías limpias, servicios y patrimonial. En particular, ROS ROCA y sus filiales se dedican principalmente a la fabricación y comercialización de equipos para la recogida de residuos, para la limpieza viaria así como los sistemas para el tratamiento de residuos, tales como recogida neumática, plantas de mecanización y plantas de compostaje<sup>6</sup>.

Cuenta con ocho delegaciones en territorio español<sup>7</sup> y presta asistencia técnica a sus clientes a través de diferentes talleres independientes con los que alcanza acuerdos para la prestación de los servicios.

El accionista último de ROS ROCA, S.A.U es Ros Roca Group, S.L., sociedad holding que aglutina las participaciones de varias personas físicas, sin que ninguno ostente control. El cuadro siguiente recoge las principales sociedades operativas dependientes de Ros Roca Internacional, S.L. y su actividad<sup>8</sup>:

PRINCIPALES SOCIEDADES FILIALES/PARTICIPADAS DE ROS ROCA INTERNACIONAL, S.L.		
Nombre sociedad	participación	Actividad
Envirorent XXO, S.L.	100%	Alquiler de equipos para servicios limpieza, recogida de residuos y otros servicios medioambientales
Eurovoirie, S.A. (Francia)	95%	Fabricación, compra y venta de materiales para la vía pública
Resitul	80%	Fabricación, importación, compra y venta de bienes de equipo para servicios de limpieza y de residuos sólidos
Schörling Fahrzeugbau Häuslingen GMBH (Alemania)	100%	Fabricación y venta de vehículos recolectores de residuos
Farid Ros Roca, S.L.(Italia)	50%	Comercio de plantas de tratamiento de residuos
Ros Roca Farid, S.L.	50%	Importación y comercialización de equipos de recolección de residuos sólidos urbanos de FARID Industries S.p.A. (recolectores y lavacontenedores de carga lateral).
Primeros Transformados,S.L.	100%	Fabricación y comercialización de equipos para limpieza y eliminación de residuos sólidos

Fuente: Notificación

<sup>6</sup> Realiza también actividades de desarrollo de instalaciones de recogida neumática de residuos a través de otra sociedad.

<sup>7</sup> También cuenta con delegaciones en la mayoría de países europeos así como en otros continentes.

<sup>8</sup> Otras sociedades pertenecientes al Grupo ROS ROCA son Ros Roca IMA, Ros Roca Neumática, UTE Cauchil y SSV (Francia).



ROS ROCA tiene suscrito un acuerdo con FEG S.A. (Grupo Farid) de fecha [...], por el que ambos crean sendas empresas en participación<sup>9</sup> para la comercialización en España e Italia respectivamente de diversos equipos de recolección de residuos sólidos urbanos fabricados por Farid Industrie SpA y Ros Roca, S.A.<sup>10</sup>.

En España, la empresa en participación Ros Roca-Farid, S.L. comercializa [...] en España los recolectores de carga lateral y otros equipos de carga lateral que fabrica Farid<sup>11</sup>. Por su parte, la empresa en participación en Italia, en virtud del acuerdo, distribuiría los productos de Ros Roca en el mercado italiano (contenedores de carga lateral, cisternas y lavaceras). Las partes señalan que la actividad en este ámbito ha sido mínima y que la empresa italiana está [...].

Las notificantes señalan su intención de mantener la estructura actual y continuar distribuyendo los productos Farid, pero entienden que Farid podrá desvincularse del acuerdo si como consecuencia de la ejecución de la presente operación estima que pueden verse afectados sus intereses comerciales o económicos<sup>12</sup>.

La facturación del Grupo ROS ROCA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificación, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE GRUPO ROS ROCA (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[< 5.000]	[< 5.000]	[< 5.000]
Unión Europea	[< 250]	[< 250]	[< 250]
España	[> 60]	[> 60]	[> 60]

Fuente: Notificación.

### III.5 OMB Brescia S.p.A. (OMB)

OMB es una sociedad italiana que produce y comercializa en Italia y otros países productos y servicios en el sector de los sistemas integrados para la higiene urbana, incluyendo equipos para la recogida de residuos y equipos para la limpieza diaria.

En España está presente a través de la empresa OMB Sistemas Integrados para la Higiene Urbana, S.A., en la que ostenta una participación de un 75%. Además, está presente en otros países europeos y del resto del mundo. En particular, en Europa cuenta con las siguientes empresas: Carrozzeria Moderna (Italia), Translift Belgium BV (Holanda y Bélgica), OMB UK Ltd. (Reino Unido), RTE AG (Suiza) y Semat Véhicules de Propreté (Francia) que a su vez cuenta con una filial en España, Equipos Semat, S.A.

La facturación de OMB en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificación, ha sido la siguiente:

<sup>9</sup> Farid-Ros Roca S.L. con sede en Italia y Ros Roca-Farid, S.L. con sede en España. Las sociedades reúnen las características de un control conjunto: Se crean con una participación en el capital social de un [...] % por cada socio, regulándose la presencia obligatoria de la totalidad de los socios para la adopción de acuerdos en Junta General que deberán adoptarse por [...]. La sociedad tiene un Consejo de Administración compuesto por [...] miembros, correspondiendo a cada parte el nombramiento de [...].

<sup>10</sup> El acuerdo contempla también la concesión de distribución [...] de productos de Farid a través de Eurovoirie y Schörling, sociedades pertenecientes al Grupo Ros Roca en Francia y Alemania.

<sup>11</sup> Se recoge expresamente que el acuerdo se podrá ampliar a [...].

<sup>12</sup> Además, indican que Farid adquirió en el año 2004 la empresa italiana Brivio Pierino, especializada en la fabricación de recolectores de carga trasera, que compiten con los suyos en el mercado español sin que ello haya supuesto una ruptura del citado acuerdo.

VOLUMEN DE VENTAS DE OMB (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[< 5.000]	[< 5.000]	[< 5.000]
Unión Europea	[< 250]	[< 250]	[< 250]
España	[> 60]	[> 60]	[> 60]

Fuente: Notificación.

#### IV. MERCADOS RELEVANTES

Las empresas OMB y ROS ROCA están presentes en el sector de los sistemas integrados para la higiene urbana, en el que operan como fabricantes y/o comercializadoras de equipos de recogida de residuos sólidos urbanos y equipos de limpieza urbana. En concreto, sus actividades coinciden en la venta minorista de camiones recolectores, camiones lavacontenedores y contenedores así como de barredoras y máquinas de riego y baldeo de calles.

En relación con los equipos, conviene señalar que ROS ROCA fabrica sus propias máquinas de riego y baldeo, camiones recolectores de carga trasera y lavacontenedores y contenedores selectivos y de carga lateral (metaloplásticos). Asimismo, distribuye máquinas barredoras de Bucher Industries AG (Suiza), camiones recolectores y lavacontenedores de carga lateral del fabricante italiano Farid y contenedores de carga trasera de Sulo y de Vetroplast<sup>13</sup>.

Por su parte, OMB es fabricante de máquinas de riego y baldeo, camiones recolectores, lavacontenedores y contenedores y distribuye las máquinas barredoras de Johnston Sweepers (Reino Unido).

##### IV.1 Mercados de producto

###### IV.1.1 Mercado de venta de máquinas para la limpieza viaria

Según las notificantes, el mercado de equipos de limpieza viaria<sup>14</sup> estaría formado por las máquinas barredoras como por las máquinas de riego y baldeo para limpieza de calles. Generalmente, el vendedor ofrece también los correspondientes servicios de asistencia técnica y postventa, aunque éstos se contratan separadamente.

Las barredoras son máquinas autopropulsadas que se emplean para la limpieza urbana (zonas peatonales, aparcamientos, carreteras, zonas comerciales o aeropuertos). Cuentan con unos cepillos y un sistema de aspirado que les permite aspirar y almacenar la suciedad y algunas pueden proyectar simultáneamente agua sobre la superficie que limpian. Según precedentes<sup>15</sup> de las autoridades de competencia británicas y españolas, las barredoras para limpieza viaria forman un único mercado que podría segmentarse atendiendo al tamaño, maniobrabilidad y capacidad de limpieza medida en metros cúbicos.

Se distinguen principalmente tres categorías: barredoras compactas (de menos de 2m<sup>3</sup>), barredoras de tamaño medio (entre 2m<sup>3</sup> y 5m<sup>3</sup>) y barredoras montadas sobre chasis de camión (de más de 5m<sup>3</sup>). Además, hay barredoras especializadas que sirven a utilidades específicas (limpieza de pistas de aeropuertos o para la eliminación de caucho).

<sup>13</sup> Además, ROS ROCA ofrece otros productos en los que no opera OMB en España, como equipos de limpieza de alcantarillado, sistemas de recogida neumática de residuos y plantas de metanización y de compostaje.

<sup>14</sup> Se trata de un mercado anterior al de la propia prestación del servicio público de limpieza de calles definido por la Comisión como tal en el Caso IV./M.1365 FCC/Vivendi, autorizado el 04-03-1999.

<sup>15</sup> Operación de concentración por la que Bucher Industries AG adquirió el control exclusivo de Johnston Sweepers Ltd., notificado en Reino Unido y España (Nº Expediente del SDC N-05014).



Cabe señalar que el Servicio de Defensa de la Competencia, en el precedente citado consideró como relevantes los mercados de barredoras compactas, de barredoras de tamaño medio y barredoras montadas sobre chasis de camiones<sup>16</sup>. Por su parte, la autoridad británica consideró un mercado de barredoras para exteriores sin estimar necesario la segmentación por categorías considerando que había una sustituibilidad en cadena entre unas y otras.

Por lo que respecta a las máquinas para riego y baldeo de calles (conocidas como cisternas y lava-aceras), son autopropulsadas y se emplean también en la limpieza urbana, pero cuentan con unos depósitos de agua y elementos baldeadores que proyectan chorros de agua para arrastrar la suciedad hasta el alcantarillado. Existen dos tipos: las compactas (también denominadas lava-aceras) y las montadas sobre chasis de camión (denominadas cisternas), diferenciándose básicamente por la mayor capacidad y menor maniobrabilidad de estas últimas respecto a las compactas. Se pueden fabricar en formato carenado e insonorizado para cubrir y aislar acústicamente a la cisterna.

Según las notificantes, existe un alto grado de sustituibilidad por el lado de la demanda puesto que barredoras, cisternas y lava-aceras sirven a una misma finalidad y la opción entre uno u otro tipo viene determinada por las características del terreno, maniobrabilidad requerida y la capacidad de la máquina. Son los clientes, corporaciones municipales y concesionarias del servicio, los que determinan las necesidades de equipamiento, de manera que en las compras se demandan ambos tipos de maquinaria y suelen requerir diferentes diseños de los productos ofrecidos y adaptaciones de los estándares a sus necesidades<sup>17</sup>.

La oferta está constituida tanto por los fabricantes de los productos como por los meros comercializadores que cuentan con contratos de distribución de aquéllos. La empresa comercializadora puede ofrecer ambos tipos de máquina<sup>18</sup>, tanto barredoras como máquinas de riego y baldeo, por lo que existe cierta sustituibilidad por el lado de la oferta.

De esta forma, a los efectos del presente análisis no se diferenciará entre venta mayorista y minorista, por cuanto los fabricantes abastecen también directamente al cliente final, siendo el mercado analizado fundamentalmente de ámbito minorista<sup>19</sup>.

Por lo expuesto, en la presente operación se analizará el mercado minorista de máquinas de limpieza viaria, en el que la actividad de las partes es coincidente, así como los dos segmentos que lo componen: las máquinas barredoras para limpieza viaria y las máquinas para riego y baldeo de calles (cisternas y lava-aceras). No se considera necesario analizar posibles delimitaciones más estrechas del mercado en función de las características técnicas y

---

<sup>16</sup> En el mercado español, las partes solamente estaban presentes a través de sus respectivos distribuidores suministrando barredoras únicamente.

<sup>17</sup> Según el precedente sobre los mercados de servicios de recogida de residuos ya citado (Caso FCC/Vivendi), se señala que en la mayoría de las licitaciones para la prestación de servicios de residuos y limpieza de calles se exige que los medios de transporte y maquinaria sean adquiridos nuevos y se prohíbe su utilización en otros municipios.

<sup>18</sup> Sirva como ejemplo el caso de la propia ROS ROCA que produce las máquinas de riego y baldeo y distribuye las máquinas barredoras de Bucher mediante contrato en exclusiva.

<sup>19</sup> Como se señalará más adelante al analizar la distribución, ROS ROCA es distribuidor en España, entre otros, de los productos de la suiza BUCHER (barredoras), así como de Sulo y Vetroplast (contenedores). Las notificantes señalan que, en general, los acuerdos de distribución comercial que tienen suscritos con los fabricantes son de duración [inferior a 3 años], se renuevan tácitamente salvo preaviso de rescisión [...] y no contienen cláusulas de penalización por rescisión. En consecuencia, al centrar el análisis en el ámbito minorista se optará por imputar la cuota de los fabricantes a los distribuidores minoristas que comercializan tales productos, en este caso, Ros Roca.

capacidades de los equipos, por cuanto no se ve alterado significativamente el resultado del análisis.

#### **IV.1.2 Mercado de venta de equipos para la recogida de residuos sólidos urbanos**

Las notificantes consideran que todos los equipos vendidos por los fabricantes y distribuidores al consumidor final empleados para la prestación del servicio de recogida de residuos sólidos urbanos reúnen las características de un único mercado que comprendería: camiones recolectores de residuos sólidos urbanos<sup>20</sup>, lavacontenedores y contenedores, dado que los tres productos son necesarios para llevar a cabo el servicio.

Respecto a los recolectores, las notificantes señalan que se distinguen esencialmente cinco tipos en función de cómo se recoge la carga: recolectores de carga lateral, de carga trasera, de carga frontal, de recogida con grúa para recogida selectiva y de carga superior, pudiendo todos ellos ser empleados para la recogida de residuos sólidos urbanos. Señalan, no obstante que, excepto en las calles más estrechas, en las que los de carga trasera y superior son indispensables, los de carga lateral, frontal y selectiva se utilizan indistintamente y su elección dependerá de las administraciones públicas locales<sup>21</sup>.

Por lo que respecta a los lavacontenedores, se trata de camiones equipados con depósitos de agua y unos cabezales de lavado donde se introducen los contenedores para su lavado. Cabe distinguir entre lavacontenedores de carga trasera y de carga lateral dependiendo del modelo de contenedor empleado, siempre en función de la elección de la corporación.

Por último, los contenedores, recipientes donde se introducen los residuos para ser recogidos por los recolectores, varían también, en función del recolector que los vacíe: contenedores de carga lateral, de carga trasera, de carga frontal o superior y selectivos (iglús). Además, según el material empleado en su fabricación, existen contenedores plásticos, metaloplásticos y metálicos, estos últimos de precio superior pero también de mayor duración y especialmente orientados a los sistemas de carga lateral.

Atendiendo a que la demanda de los tres productos se produce conjuntamente y a que la mayoría de las empresas presentes en el mercado tienen en su cartera la gama completa de los tres productos, bien sea como fabricantes o comercializadoras, y sirven directamente al cliente final, las notificantes consideran que estos productos forman parte de un único mercado minorista.

Sin embargo, a tenor de la información adicional requerida a las notificantes, los camiones recolectores y los lavacontenedores se diseñan para un determinado tipo de carga y contenedor. En todo caso, los contenedores reúnen las características necesarias para ser recogidos y lavados por los equipos de cualquier fabricante siempre que se correspondan con el mismo tipo de carga, de manera que la adquisición del contenedor no va necesariamente vinculada al recolector de una determinada marca.

---

<sup>20</sup> Los recolectores son camiones que constan de un chasis, suministrado por un fabricante o un distribuidor (como Iveco, Mercedes, etc.), sobre el que el operador monta el equipo recolector compuesto por el sistema de elevación, el sistema de compactación y la caja en la que se compactan y almacenan los residuos, así como sistemas auxiliares para su funcionamiento. Estos sistemas pueden ser propios o de terceros operadores y en general están patentados siendo, en ocasiones, los propios clientes los que determinan sus preferencias sobre el sistema.

<sup>21</sup> Las notificantes señalan que más del 90% del total de recolección realizado en España se produce mediante camiones de carga lateral o trasera. El empleo de recolectores alcanza al 99% del total de residuos; solamente un 1% se realiza mediante recogida neumática, proceso cuya implantación es muy incipiente y en el que ROS ROCA es líder en España.

Por otro lado, no se trata de productos sustitutivos ya que los tres son necesarios para la prestación de los servicios. Por el lado de la oferta, no ha sido posible delimitar con claridad si las empresas que fabrican y comercializan contenedores están en condiciones de entrar o están presentes en la venta de camiones recolectores o de lavacontenedores. Varios proveedores de contenedores parecen incluso estar especializados en el suministro de contenedores y equipamiento mobiliario para exteriores a todo tipo de clientes, incluidas las municipalidades, o la prestación del servicio de limpieza, mantenimiento y recogida de los contenedores, pero no en el suministro de los recolectores o lavacontenedores.

Por ello, el Servicio analizará la operación atendiendo a los tres tipos de producto de recogida de residuos sólidos urbanos en los que la actividad de las partes es coincidente: recolectores, lavacontenedores y contenedores. No se estiman necesarias segmentaciones adicionales en función de la modalidad de carga puesto que no varía significativamente el resultado del análisis.

El análisis se centrará al igual que en el mercado anterior y por los mismos motivos en el ámbito minorista.

## **IV. 2. Mercados geográficos**

Los precedentes señalados en el apartado anterior para máquinas barredoras señalan que el mercado geográfico es de ámbito nacional, definición que las notificantes entienden es aplicable también al mercado más amplio de venta al por menor de máquinas para la limpieza viaria, por varias razones.

En dichos precedentes se señaló que la venta a clientes finales se realiza mediante distribuidores nacionales<sup>22</sup> de manera que las condiciones de competencia varían de país a país teniendo en cuenta, además, que existen diferencias en los requisitos técnicos y en las preferencias de los clientes según los países. Asimismo, los requisitos para la participación en los concursos también varían en los distintos estados miembros.

Por otro lado, un elemento importante, común a todos los mercados de producto considerados, es la disponibilidad de una red nacional de servicios post-venta (incluyendo el suministro de piezas de repuesto). En la medida en que estos servicios son prestados por los distribuidores próximos al cliente, de manera que los fabricantes extranjeros pueden por establecerse en el país u operar a través de un distribuidor que les preste la red de servicios postventa, el ámbito geográfico de referencia parece ser nacional.

A la vista de las consideraciones anteriores, en todo caso, el análisis de la operación se centrará en los efectos de la concentración en el mercado español<sup>23</sup>.

## **V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS**

### **V.1. Características y estructura de la oferta**

Las notificantes señalan que los servicios de limpieza viaria y recogida de residuos sólidos urbanos en España son servicios mínimos obligatorios para todos los municipios<sup>24</sup> que éstos pueden prestar de forma directa (la propia corporación municipal o a través de organismos

<sup>22</sup> Según el precedente citado, en el caso de las máquinas barredoras el nivel de importación en España es muy elevado (95%).

<sup>23</sup> La notificación a la autoridad alemana de competencia también se ha realizado sobre la base de un mercado de ámbito nacional, sin que haya sido objetada por dicha autoridad.

<sup>24</sup> De acuerdo con lo previsto, entre otras, en la Ley 7/1985, de 2 de abril, de Bases del Régimen Local.

autónomos locales o sociedad mercantil de su propiedad) o indirecta (mediante concesión, empresa mixta, gestión interesada, arrendamiento o concierto), siendo esta última la fórmula más implantada.

Por el lado de la oferta, el mercado se caracteriza por la presencia simultánea de fabricantes, nacionales y extranjeros, y de distribuidores/comercializadores que cuentan con contratos de distribución en exclusiva y tienen independencia para fijar el precio de venta final. Dadas las características del modelo de aprovisionamiento, es frecuente que un proveedor ofrezca productos de fabricación propia y productos que representa para cubrir toda la gama de productos demandada por el cliente para prestar este tipo de servicios.

El mercado se caracteriza por cierta inestabilidad en las cuotas debido a que la presencia en el mercado depende, en gran medida, de procesos de adjudicación de las compras de los equipos o de la prestación del servicio, con las consiguientes compras de los equipos por parte de los adjudicatarios, por parte de las corporaciones locales. Asimismo las concesiones para la prestación del servicio se vienen renovando en periodos que oscilan entre cuatro y ocho años dependiendo de las posibilidades de prórroga. Por otro lado, la vida útil de las máquinas oscila alrededor de 8 años.

A continuación se detallan las cuotas de mercado de los últimos tres ejercicios económicos de los principales operadores en los mercados considerados.

#### V.1.1 Mercado de venta de máquinas para la limpieza viaria

MERCADO DE MÁQUINAS DE LIMPIEZA VIARIA EN ESPAÑA						
OPERADORES	2003		2004		2005	
	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota
Ros Roca	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[40-50]
OMB	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Conjunta	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[40-50]
Albatros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Antoli	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Bochung	[...]	[0-10]	[...]	0	[...]	0
Dulevo	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Elgin	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Mercar	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Grau	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Ravo	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Schmitd	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Sicas	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Hako	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Sita	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Svat	[...]	0	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[0-10]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificantes según estimaciones propias. Facturación en millones de Euros.

Del cuadro anterior se desprende que ROS ROCA es líder del mercado de máquinas de limpieza viaria con una cuota de un [40-50]% en el año 2005, posición que refuerza tras la

operación en [0-10] puntos porcentuales. Hay un número elevado de operadores presentes en el mercado, sin que ninguno individualmente alcance cuotas superiores al 9%.

Considerando los mercados de máquinas barredoras para limpieza viaria y de máquinas de riego y baldeo separadamente, se obtienen las siguientes cuotas:

MERCADO DE MÁQUINAS BARREDORAS PARA LIMPIEZA VIARIA EN ESPAÑA			
OPERADOR	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-
<b>ROS ROCA (Bucher)</b>	<b>[20-30]</b>	<b>[20-30]</b>	<b>[40-50]</b>
<b>OMB (Johnston)</b>	<b>[0-10]</b>	<b>[0-10]</b>	<b>[0-10]</b>
<b>ROS ROCA + OMB</b>	<b>[20-30]</b>	<b>[30-40]</b>	<b>[40-50]</b>
Grau (MFH y otros)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
RAVO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Schmidt	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SICAS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Hako	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Antoli	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Dulevo	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SITA (Azura)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Elgin	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Svat (AMS)	0	[0-10]	[0-10]
Unieco	0	[0-10]	[0-10]
Tennant	0	[0-10]	[0-10]
Kärcher	0	[0-10]	[0-10]
Otros	[30-40]	[20-30]	[0-10]
Total	100	100	100
Volumen total mercado	[...] M.€	[...] M.€	[...] M.€

Fuente: Notificantes. Entre paréntesis se identifica al fabricante.

El mercado de máquinas barredoras para limpieza viaria está liderado por ROS ROCA que en el ejercicio 2005 registra una cuota del [40-50]%. OMB, por su parte, registra una cuota del [0-10]%. Sus respectivas cuotas se deben a la distribución en exclusiva en España de las barredoras de BUCHER y JOHNSTON SWEEPERS respectivamente, ya que no cuentan con productos de fabricación propia u otras marcas representadas.

Es preciso señalar que Bucher adquirió el control exclusivo<sup>25</sup> de JOHNSTON SWEEPERS<sup>26</sup> en el ejercicio 2005, por lo que en términos de competencia serían un único operador<sup>27</sup>.

<sup>25</sup> Operación de concentración analizada por el Servicio de Defensa de la Competencia (Expediente N-05014) y fue autorizada al no detectarse que la misma podía suponer una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

<sup>26</sup> Johnston Sweepers solamente estaba presente en el mercado español con barredoras compactas y barredoras montadas sobre chasis de camión.

<sup>27</sup> Las partes señalan que mantienen una política comercial separada y compiten en el mismo mercado a través de sus respectivos distribuidores.

En general predominan las ventas de productos de fabricantes extranjeros presentes en España con establecimiento propio o a través de distribuidor, siendo los más relevantes, además de Bucher y Johnston, MFH, RAVO, Schmidt y Dulevo.

MERCADO DE MÁQUINAS PARA RIEGO Y BALDEO DE CALLES EN ESPAÑA			
OPERADOR	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-
ROS ROCA	[30-40]	[30-40]	[40-50]
OMB	[10-20]	[10-20]	[0-10]
ROS ROCA + OMB	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Grupo Albatros	[30-40]	[30-40]	[40-50]
SITA	0	[10-20]	[0-10]
Mercar	[10-20]	[0-10]	[0-10]
De Pablos SG	0	[0-10]	0
Iturri	0	[0-10]	0
Otros	[10-20]	[10-20]	[0-10]
Total	100	100	100
Volumen total mercado	[...] M.€	[...] M.€	[...] M.€

Fuente: Notificantes

En el mercado de máquinas para riego y baldeo de calles, el número de operadores con presencia significativa es más reducido. El mercado, de escaso volumen, se estima en [...] millones de Euros, está liderado por ROS ROCA ([40-50]%) y ALBATROS<sup>28</sup> ([40-50]%) que distribuyen sus propios productos. Como consecuencia de la operación, ROS ROCA obtienen una cuota conjunta del [40-50]% con un refuerzo de [0-10] puntos porcentuales correspondiente a OMB.

ROS ROCA y ALBATROS han visto incrementada su cuota en los dos últimos años en detrimento, esencialmente, de operadores como la adquirida que ha perdido [0-10] puntos, limitándose su cuota en 2005 al [0-10]%.

### V.1.2 Mercados de venta de equipos para la recogida de residuos sólidos urbanos

En el mercado de recolectores para residuos sólidos urbanos, se han estimado las cuotas sobre la base de unidades vendidas en relación con el número total de matriculaciones de camiones basureros y sobre la base de volumen de facturación obtenido a partir de estimaciones basadas en la cantidad anual de residuos sólidos urbanos por habitante en España. Los resultados se detallan en los siguientes cuadros:

#### MERCADO DE RECOLECTORES PARA RESIDUOS SÓLIDOS URBANOS EN ESPAÑA <sup>29</sup>

<sup>28</sup> Según las notificantes, pertenece a Grupo Albatros, grupo de empresas con presencia en distintos ámbitos como el de vehículos y equipos para la lucha contra incendios, vestuario laboral, mobiliario clínico, venta de contenedores para residuos y fabricación y venta de cisternas de riego y baldeo. Cuenta con dos plantas de producción.

<sup>29</sup> Las notificantes aportan otras estimaciones de la estructura de la oferta en términos de valor, de las que resulta una cuota conjunta en 2005 del [40-50]%. No obstante, este Servicio ha optado por considerar la cuota en términos de

OPERADORES	2003		2004		2005	
	UNIDADES	%	UNIDADES	%	UNIDADES	%
Ros Roca (incl. Farid)	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]
OMB	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Conjunta	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[50-60]
Geesink-Norba	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
SITA (Mazzocchia)	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
Haller	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Schmidt	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Faun	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Svat	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Brivio	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Grau	[...]	[0-10]	[...]	0	[...]	[0-10]
Ziliani	[...]	[0-10]	[...]	0	[...]	[0-10]
Total	921	100	509	100	683	100

Fuente: Estadística de la DGT de Camiones basureros matriculados<sup>30</sup> y estimaciones de las partes

En el mercado de recolectores para la recogida de residuos sólidos urbanos, ROS ROCA y OMB obtuvieron en el ejercicio 2005 una cuota por unidades vendidas de un [40-50]% y un [10-20]% respectivamente, de tal forma que tras la operación ambos suman un [50-60]% del mercado<sup>31</sup>. Las cuotas de los operadores en este mercado muestran cierta volatilidad. El aprovisionamiento se produce a discrecionalidad de los clientes finales y las oportunidades de negocio no se producen anualmente debido a la larga vida útil de los equipos.

Ambas partes compiten con productos de fabricación propia, a excepción como se ha señalado anteriormente de los recolectores de carga lateral, que Ros Roca distribuye a través de una empresa en participación<sup>32</sup> controlada conjuntamente con el fabricante italiano de productos FARID<sup>33</sup> que los produce. Este tipo de producto se distribuye también en el mercado español, al menos, por los siguientes distribuidores: SITA (distribuye los productos de Mazzocchia), Svat (productos de AMS) y Schmidt (productos de Nord Engineering).

Según las notificantes, existen otros competidores pertenecientes a importantes grupos extranjeros (Geesink-Norba, Haller, Faun o Schmidt) con capacidad económica e implantación a escala europea que pueden ejercer presión competitiva actual y potencial.

MERCADO DE CONTENEDORES PARA LA RECOGIDA DE RESIDUOS SÓLIDOS URBANOS EN ESPAÑA – Ejercicio 2005 -				
OPERADORES	UNIDADES	CUOTA %	FACTURACIÓN	CUOTA %
Ros Roca	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]

unidades matriculadas considerando que, a pesar de las limitaciones que le atribuyen las notificantes, resulta más fiable.

<sup>30</sup> Los datos de la DGT (Observatorio Nacional de Seguridad Vial) se refieren a las matriculaciones por provincias y no contienen la identidad de quien las realiza o las marcas de los vehículos. Según las notificantes podrían no incluir camiones utilizados para la recogida de residuos sólidos urbanos como camiones caja o camiones articulados caja.

<sup>31</sup> Según estimaciones de la notificante, obtenida partiendo de los residuos generados por habitante, la cuota conjunta en valor ascendería a un [40-50]% de las ventas del mercado.

<sup>32</sup> ROS ROCA estima que la venta de productos representa aproximadamente una [...] parte de sus ventas de recolectores y lavacontenedores.

<sup>33</sup> Según la notificación, el Grupo Farid controla también a Brivio, que compite directamente en el mercado español con productos distintos a los de carga lateral y obtiene una cuota de un [0-10]%.

<b>OMB</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
<b>Conjunta</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[10-20]</b>
Contenur	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
Plastic Omnium	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
Otto	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
Equinord	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
Sanimobel	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
Alquienvas	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Xuquer	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Biurrarena	[...]	0	[...]	[0-10]
Sotkon	[...]	0	[...]	[0-10]
Formato Verde	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Solrie	[...]	0	[...]	[0-10]
Molok	[...]	0	[...]	[0-10]
V-Consyst	[...]	0	[...]	[0-10]
Jcoplastic	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Carpelsa	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Seralia	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
SITA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Sintoplast	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Spider	[...]	0	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>Total</b>	<b>[...]</b>	<b>100</b>	<b>[...]</b>	<b>100</b>

Fuente: Notificantes según estimaciones propias<sup>34</sup>. Facturación en millones de Euros

Según el cuadro anterior, en el segmento de contenedores las partes suman una cuota de mercado de un [10-20]% ([10-20]% de ROS ROCA y [0-10]% de OMB) por facturación y un [0-10]% por unidades vendidas. Los principales competidores son Contenur, Plastic Omnium, Equinord, Sanimobel y Otto (nuevo entrante), además de un número elevado de operadores de menor peso.

MERCADO DE LAVACONTENEDORES EN ESPAÑA						
OPERADORES	2003		2004		2005	
	FACTURACIÓN	%	FACTURACIÓN	%	FACTURACIÓN	%
<b>Ros Roca</b>	[...]	<b>[40-50]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>
<b>OMB</b>	[...]	<b>[10-20]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
<b>Conjunta</b>	[...]	<b>[50-60]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>
Sita	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Grau (ATM)	[...]	0	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Meyco (Tecme)	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Ziliani	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]

<sup>34</sup> Partiendo del conocimiento de ROS ROCA del mercado se han estimado las unidades vendidas por cada operador y se ha aplicado el precio medio de cada uno de los tipos de contenedores vendidos por ROS ROCA. Se señala a título comparativo que según informe del Ayuntamiento de Madrid, el número de cubos y contenedores para la recogida de residuos urbanos existentes en el año 2001 en dicho municipio se cifró en más de 300.000 unidades (un contenedor por cada 9,8 habitantes). Estimando la vida útil en 8 años y extrapolando dicho datos al resto de España, resultan unas necesidades de 524.000 contenedores por año. Las partes estiman más realista el dato de [...] unidades contenido en el cuadro.

MERCADO DE LAVACONTENEDORES EN ESPAÑA						
OPERADORES	2003		2004		2005	
	FACTURACIÓN	%	FACTURACIÓN	%	FACTURACIÓN	%
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificantes. Facturación en millones de Euros.

En el mercado de lavacontenedores, tanto ROS ROCA como OMB han reducido su presencia respecto al 2003, de tal forma que en el ejercicio 2005 la cuota de ROS ROCA es de un [30-40]% y se refuerza solamente en un [0-10]% como consecuencia de la operación. Los principales competidores son SITA, Grau, Meyco y Ziliani.

## V.2.- Estructura de la demanda

La compra de la maquinaria necesaria para la realización de los servicios de higiene urbana se realiza generalmente mediante concursos, bien sea convocados por la propia corporación municipal para luego utilizarlos o para cederlos a las concesionarias del servicio o por las empresas privadas o mixtas adjudicatarias de las concesiones<sup>35</sup> para la prestación de los servicios de higiene urbana.

Según las notificantes, alrededor de un 25% de la demanda de los equipos necesarios para la realización de estos servicios proviene de las corporaciones locales realizando éstas la adquisición de la misma mediante procedimientos abiertos de licitación, bien sea para la autoprestación del servicio o para cederlo a la empresa concesionaria.

Por su parte, las empresas concesionarias, privadas y mixtas, representan alrededor del 75% restante de la demanda y organizan sus compras de equipos directamente o a través de concursos privados. Se trata en todo caso de operadores con un elevado poder de demanda, ya que los mercados de servicios de limpieza de calles y de recogida de residuos son mercados muy concentrados<sup>36</sup>.

La cartera de clientes de ROS ROCA está representada entre un [...] y un [...]% de su volumen de ventas por corporaciones locales y empresas municipales de limpieza urbana y entre un [...] y [...]% por empresas privadas concesionarias de los servicios, siendo las más significativas [...], [...], [...] y [...]. Por su parte, los principales clientes de OMB son [...], [...], [...] y [...].

## V.3.- Estructura de la distribución

En el sector de los sistemas integrados para la higiene urbana se utilizan principalmente dos canales de distribución de los productos: la propia red de ventas de los fabricantes (con frecuencia mediante establecimiento de filiales en los países en los que están operando) y distribuidores locales especializados que están en condiciones de ofrecer la necesaria red de servicios post-venta.

Por lo que se refiere a OMB, la práctica totalidad de las ventas se efectúa a través de la red de vendedores en plantilla en España de su filial. Como se ha indicado, OMB es distribuidor en España de los productos de la empresa británica Johnston Sweepers (desde 2005 bajo control de la suiza Bucher Industries AG).

<sup>35</sup> La selección de las empresas privadas para la prestación del servicio se realiza mediante concurso público y, una vez resultan adjudicatarias, realizan sus propios concursos privados para la compra de maquinaria.

<sup>36</sup> Ver Decisión DG IV en el Caso M.1365 FCC/Vivendi, párrafo 40.



En cuanto a ROS ROCA, también utiliza su propia plantilla y cuenta con una red de venta en toda España distribuida en áreas geográficas. Como se ha señalado, ROS ROCA es distribuidor en España de los productos de la suiza BUCHER (barredoras), de la italiana FARID (recolectores de carga lateral y lavacontenedores), así como de Sulo y Vetroplast (contenedores).

Las notificantes señalan que los acuerdos de distribución comercial que tienen suscritos con los fabricantes son de duración [inferior a 3 años], se renuevan tácitamente salvo preaviso de rescisión [...] y no contienen cláusulas de penalización por rescisión.

En cuanto a los servicios postventa, ROS ROCA indica que lo lleva a cabo a través de talleres independientes con los que alcanzan acuerdos para la prestación del servicio, que no siempre exigen exclusividad, de manera que el taller puede realizar los mismos servicios para otros proveedores.

#### **V.4.- Fijación de precios**

Como se ha indicado, los productos correspondientes a los mercados relevantes se venden en España, además de por los propios fabricantes, por distribuidores independientes que, según informan los notificantes, son libres para fijar sus precios al cliente final.

Asimismo, señalan que los concursos están condicionados, entre otros, por el precio ofrecido, de manera que los competidores ofrecen niveles de precio similares a los suyos. En todo caso, los precios dependen en gran medida de las cantidades compradas en cada transacción así como de las especificaciones estipuladas en cada licitación individual y de la tecnología necesaria para la fabricación de los productos.

Las partes señalan que, con carácter general, los precios de sus productos como de los de sus competidores se han visto condicionados por las subidas en el precio de ciertas materias primas (acero, acero inoxidable, derivados del petróleo) y aumento de los costes de la mano de obra. En determinados productos, tanto ROS ROCA como OMB se sitúan en la [...] de precios debido a la tecnología de sus productos.

Respecto a los precios de ROS ROCA, ésta señala que sus tarifas de barredoras, recolectores y lavacontenedores se han incrementado en alrededor de un [...]%, [...] y [...] respectivamente en los últimos tres años, mientras que la tarifa de contenedores ha experimentado reducciones de precio de hasta un [...] según el producto. La [...] de precio de las cisternas, [...], se explica por [...].

Según las notificantes, el servicio de postventa representa aproximadamente un [...] de los ingresos obtenidos por la venta de los equipos y se contrata separadamente de la adquisición de éstos. En todo caso, se caracteriza generalmente por que el cliente da prioridad al servicio postventa del proveedor del producto.

Por otro lado, los principales competidores pertenecen en su gran mayoría a grandes grupos multinacionales presentes en varios países con una importante capacidad financiera para reaccionar ante una eventual subida relativa de precio por parte de alguna empresa del sector (Geesink, Ravo, Mazzocchia, Schmidt, Dulevo).

#### **V.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

De acuerdo con las notificantes, 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 nuevos operadores, sin embargo, requiere contar con una red de establecimientos de servicio de mantenimiento y post-venta. Los clientes valoran la experiencia y reputación de los proveedores y la fiabilidad de los equipos.

Las notificantes señalan como entradas recientes en el mercado las de la italiana Nord Engineering S.R.L. que opera a través de Schmidt en la venta de productos de recogida de residuos sólidos urbanos y la alemana Otto, mediante la creación de una filial, que ha iniciado su operativa en el ámbito de los contenedores, y puede ampliarla en cualquier momento a otros productos de los mercados considerados.

Las notificantes señalan también la competencia potencial derivada del desplazamiento de muchos fabricantes de la fabricación de sus productos a plantas ubicadas en países de Europa del Este con costes de producción más bajos, citando como ejemplo a Geesink.

## **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición del control conjunto de OMB BRESCIA S.p.A. (Italia) por parte de D. Gerard Hampel, HARIS FINANCE S.A., INIZIATIVA GESTIONE INVESTIMENTI SGR S.p.A., INTERBANCA S.p.A., todos ellos ya presentes en su accionariado, y ROS ROCA INTERNACIONAL, S.L., accionista entrante.

Tanto ROS ROCA como OMB, a través de su filial OMB Sistemas Integrados para la Higiene Urbana, S.A., operan en la fabricación y/o distribución de equipos de recogida de residuos sólidos urbanos y de limpieza urbana que venden a corporaciones locales y empresas concesionarias de tales servicios. La oferta de ROS ROCA viene constituida por productos de fabricación propia que complementa con la distribución en España de los de otros fabricantes extranjeros como Bucher, Farid, Sulo o Vetroplast.

De esta forma, las actividades de ROS ROCA (como fabricante y distribuidor) y OMB coinciden, en el ámbito de los equipos de recogida de residuos, en la venta minorista de camiones recolectores, lavacontenedores y contenedores, y, en el ámbito de los equipos de limpieza urbana, en el suministro de máquinas barredoras y máquinas de riego y baldeo. Se trata de mercados de ámbito nacional.

### **VI.1 Posición en el mercado**

Así, en el mercado de máquinas de limpieza viaria, ROS ROCA refuerza su posición de líder [0-10] puntos alcanzando una cuota del [40-50] % del mercado en el ejercicio 2005. Sin embargo, el 85% de las ventas de este mercado corresponde a las máquinas barredoras, en la que tanto ROS ROCA como OMB actúan como distribuidores en España de las fabricadas por BUCHER (fabricante suizo) y por JOHNSTON SWEEPERS (fabricante británico), respectivamente. BUCHER adquirió el control exclusivo de la británica en el año 2005, operación que fue autorizada por las autoridades españolas y británicas de competencia.

En este mercado, las máquinas para riego y baldeo de calles constituyen un segmento de escasa relevancia económica ([...] millones de euros frente a los [...] de las barredoras). En el mismo, la toma de control conjunto de OMB supone un refuerzo de la cuota de ROS ROCA limitado a [0-10] puntos porcentuales, de manera que la cuota resultante alcanza un [40-50] % del segmento en el que está presente otro competidor de talla similar, ALBATROS ([40-50] %).

En el ámbito de los equipos de recogida de residuos sólidos urbanos, la operación no tiene apenas incidencia en los mercados de lavacontenedores y de contenedores, en los que no se produce una modificación significativa de la estructura de la oferta ya que la presencia de OMB en



los mismos es irrelevante (un [0-10]% y un [0-10]% respectivamente), siendo la de ROS ROCA del [30-40]% y del [0-10]%, respectivamente.

Por su parte, en el mercado de camiones recolectores de residuos, la cuota conjunta de ROS ROCA y OMB en 2005 ascendió a un [50-60]% ([40-50]%, según las notificantes, en valor) de la que cerca de [10-20] puntos corresponden a la adquirida. La cuota de ROS ROCA comprende, como se ha señalado, la correspondiente a la distribución de recolectores de fabricación propia y otros de carga lateral fabricados por la italiana Farid y distribuidos por una empresa conjunta constituida al efecto en España.

Las cuotas de los operadores que venden recolectores registran una importante volatilidad derivada de la frecuencia e importancia irregular de los procesos de adjudicación de contratos y la larga vida útil de los equipos (la asignación de algunos grandes contratos puede variar de manera significativa el tamaño del mercado y la posición relativa de los oferentes), cuestión que debe tomarse en consideración a la hora de valorar las cuotas resultantes. La competencia en este mercado procede principalmente de productos de fabricantes extranjeros presentes en varios países, tales como Geesink-Norba, Mazzocchia, Haller y Faun, entre otros. Así, la cuota de Geesink en unidades alcanzó en 2005 el [10-20]%, mientras que dos años antes rondaba el [40-50]% del mercado nacional. Por su parte, Haller ha cuadruplicado en igual periodo su presencia, alcanzando en 2005 una cuota del [0-10]%.

## **VI.2 Barreras a la entrada y competencia potencial**

De acuerdo con la información suministrada, el mercado español no presenta barreras regulatorias o tecnológicas que impidan la entrada de competidores. De hecho, cuenta con la presencia de numerosos operadores extranjeros establecidos en varios mercados europeos y con capacidad financiera y técnica para competir en el mercado español.

En el sector de los sistemas integrados para la higiene urbana se utilizan principalmente dos canales de distribución de los productos: la propia red de ventas de los fabricantes (con frecuencia mediante establecimiento de filiales en los países en los que están operando) y distribuidores locales especializados que están en condiciones de ofrecer la necesaria red de servicios post-venta.

Un nuevo entrante debe contar con una red de establecimientos de servicio de mantenimiento y post-venta que puede ser propia o con talleres concertados. Si bien el servicio post-venta, según ROS ROCA, se contrata separadamente de la adquisición de los equipos, el cliente suele dar prioridad al servicio postventa del proveedor del producto.

ROS ROCA y OMB cuentan con una cartera amplia de productos propios y de terceros representados. Sin embargo, existen otros competidores, como Grau y SITA, que presentan también una amplia gama de productos de otros fabricantes extranjeros tales como MFH/Tecno y Azura/Mazzocchia respectivamente y también cuentan con redes de servicio post-venta.

Las notificantes señalan que los acuerdos de distribución comercial que tienen suscritos con los fabricantes son de duración [inferior a 3 años], se renuevan tácitamente salvo preaviso de rescisión [...] y no contienen cláusulas de penalización por rescisión.

## **VI.3 Poder compensatorio de la demanda**

La compra de la maquinaria necesaria para la realización de los servicios de higiene urbana se realiza generalmente mediante concursos, bien sea convocados por la propia corporación



municipal o por las empresas privadas o mixtas adjudicatarias de las concesiones para la prestación de los servicios de higiene urbana.

Las corporaciones locales representan un 25% de la demanda, procediendo a las compras mediante procedimientos abiertos de adjudicación. El 75% restante está esencialmente constituido por adjudicatarios del servicio de limpieza y recogida de residuos urbanos. Se trata de operadores que, en buena medida, disponen de un elevado poder de demanda integrados en grandes grupos empresariales (como FCC, ACS o ACCIONA), que están sujetos a la presión competitiva derivada de los concursos de adjudicación de los servicios de limpieza y que disponen de fuentes de suministro alternativas a las partes.

#### **VI.4 Conclusión**

A la luz de las consideraciones anteriores, no es previsible que, como consecuencia de la operación notificada, la entidad resultante pueda pasar a comportarse de forma independiente de sus competidores ni que aumente de forma significativa el riesgo de coordinación en los mercados considerados. De esta forma, no es previsible una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados tras la operación de concentración.

#### **VII. 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.