



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-05080**

**EMERSON ELECTRIC / JAURE**

Con fecha 2 de septiembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de EMERSON ELECTRIC CO. del control exclusivo sobre JAURE, S.A.

Dicha notificación ha sido realizada por la sociedad adquirente 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **3 de octubre de 2005**, 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 EMERSON ELECTRIC CO del control exclusivo sobre JAURE, S.A., mediante la compra del 100% de su capital social.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia de España. La operación también ha sido notificada a las autoridades de defensa de la competencia de Italia y Alemania.

### II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Las partes acuerdan en el Contrato de Compraventa un pacto de no competencia por el que los vendedores se comprometen, durante un plazo [no superior a tres años], [...]<sup>1</sup>.

Igualmente, el Contrato incluye una cláusula de no captación por el que durante [un periodo no superior a tres años] los vendedores se comprometen a [...].

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

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

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración, se considera que en el presente caso el contenido y la duración del pacto de no competencia y de captación no va más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma.

### III. 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 (CEE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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. Adquirente: “EMERSON ELECTRIC CO.” (EMERSON):

EMERSON es la matriz del grupo norteamericano de empresas del mismo nombre. Cotiza en las Bolsas de Nueva York y Chicago sin que ninguno de sus accionistas, de acuerdo con la notificante, controle la sociedad.

Sus actividades se centran en tres áreas: i) componentes y sistemas comerciales e industriales; ii) equipos electrónicos y de telecomunicaciones y iii) componentes y aplicaciones relacionados con la fabricación industrial.

La división del Grupo dedicada a la fabricación y comercialización de acoplamientos y elementos de transmisión es KOP-FLEX. Dicha división carece de filiales en España. Las ventas de KOP-FLEX de acoplamientos y elementos de transmisión en España son irrelevantes<sup>2</sup>.

La facturación del Grupo EMERSON en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, ha sido la siguiente:

| Volumen de ventas del Grupo EMERSON<br>(Millones euros) |         |         |         |
|---|---------|---------|---------|
|   | 2002    | 2003    | 2004    |
| Mundial   | [>5000] | [>5000] | [>5000] |
| Unión Europea   | [>250]  | [>250]  | [>250]  |
| España  | [>60]   | [>60]   | [>60]   |

Fuente: Notificación

<sup>2</sup> [...]

## IV.2 Adquirida: “JAURE, S.A.”(JAURE)

JAURE es una sociedad fundada en 1958 domiciliada en la localidad de Zizurquil (Guipúzcoa), cuyo capital se distribuye entre [...] personas físicas.

Su actividad se divide en dos ramas: i) diseño, fabricación y comercialización de acoplamientos flexibles estándar y ii) diseño, fabricación y comercialización de acoplamientos y componentes de transmisión especialmente adaptados a las necesidades específicas de los clientes.

Los acoplamientos y elementos de transmisión de energía se utilizan en un número variado de sectores: siderurgia, industria naval, petrolera o petroquímica, transporte ferroviario y aerogeneradores.

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

| Volumen de ventas de JAURE<br>(Millones euros) |         |         |         |
|--|---------|---------|---------|
|  | 2002    | 2003    | 2004    |
| Mundial  | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea                                  | [<250]  | [<250]  | [<250]  |
| España   | [<60]   | [<60]   | [<60]   |

Fuente: Notificación.

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El ámbito en el que se enmarca la presente operación es el del diseño, fabricación y comercialización de acoplamientos y elementos de transmisión de energía.

Estos productos son dispositivos que unen los extremos de dos ejes, transmitiendo la energía generada por un motor al equipo accionado de que se trate (generadores eléctricos, bombas centrífugas, ventiladores, elevadores o maquinaria industrial de todo tipo).

El tamaño de un acoplamiento para un determinado accionamiento no sólo depende de la potencia motriz y velocidad sino que también depende de la desalineación angular y del tipo de máquinas a acoplar.

JAURE fabrica y vende tanto acoplamientos estándar como diseños especiales, adaptados a las necesidades específicas de los clientes. La notificante informa que los acoplamientos fabricados por JAURE corresponden a las siguientes categorías:

- Acoplamientos de dientes abombados: sirven para acoplar todo tipo de maquinaria industrial (generadores eléctricos, bombas centrífugas, ventiladores, elevadores, etc.) con accionamientos industriales diversos (motores eléctricos o turbinas, motores hidráulicos o accionamientos de engranes, motores recíprocos o eléctricos con arranques frecuentes).

- Acoplamientos de barriletes: recomendados para su instalación en los mecanismos de elevación de grúas, para unir el tambor de cable con el eje de salida del reductor, así como en transportadores cabrestantes y plataformas de elevación.
- Acoplamientos flexibles de láminas.
- Alargaderas o “spindles”: se trata de un diseño especial para transmisiones en trenes de laminación en siderurgia. Están fabricadas con materiales aleados tratados y con tratamientos de endurecimiento superficial e incluyen sistemas especiales de juntas flotantes..
- Acoplamientos elásticos con inserto sintético
- Acoplamientos elásticos para servicio pesado
- Acoplamientos elásticos metálicos de resortes: se emplean para accionamientos que requieren cierto amortiguamiento (como cintas transportadoras, ventiladores, grúas, etc.) cubriendo una gama muy amplia de capacidades.
- Acoplamientos flexibles para aerogeneradores
- Acoplamientos con composites: especialmente indicados para reducir el peso en aplicaciones marinas de alta velocidad, conseguir aislamiento eléctrico y reducción de peso en aerogeneradores.

La notificante entiende que si bien la sociedad JAURE fabrica todos estos tipos de acoplamientos, su función básica es la misma y por tanto, considera que todos ellos pertenecen al mercado de acoplamientos y elementos de transmisión de energía.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular, de la naturaleza y actividades de las partes, este Servicio no estima necesario cerrar una definición precisa del mercado de producto puesto que el resultado del análisis será similar independientemente de que dicha definición sea más o menos amplia. En todo caso, a los efectos del análisis de esta operación se considerará como relevante el mercado de acoplamientos y elementos de transmisión de energía, tal como propone la notificante.

## V. 2. Mercado geográfico

La notificante considera que el ámbito geográfico del mercado de producto abarca, al menos, el territorio del EEE.

En este sentido, cabe señalar que los cuatro operadores presentes en España cuentan con elevadas tasas de exportación<sup>3</sup>. Al igual que en otros productos muy similares tales como motores eléctricos, generadores de viento, árboles motores y engranajes, los costes de transporte son bajos en relación al precio del producto, existen estándares europeos para su fabricación y de hecho, están presentes en el sector numerosas multinacionales.

Por razones similares, también la Comisión Europea llegó a la conclusión de que el ámbito geográfico relevante en este tipo de mercados es, al menos, el EEE<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> [...]

<sup>4</sup> Caso M.3809 SIEMENS/FLENDER, M.726 BOSCH/ALLIED SIGNAL, M.149 LUCAS/EATRON, etc.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1.- Estructura de la oferta

El sector de fabricación de acoplamientos y elementos de transmisión en España se ha caracterizado en los últimos años por un cierto estancamiento en las ventas. Sin embargo, JAURE y sus competidores GOSAN, ALBERT y SAMIFLEX han registrado crecimientos de sus ventas significativos en detrimento de competidores de menor tamaño.

Como se observa en el cuadro siguiente, en el mercado europeo existe un elevado número de competidores tales como MAINA (empresa italiana con vendedores directos en España); RENK AG (empresa alemana perteneciente al grupo de sociedades MAN); FLEXIBOX (empresa inglesa perteneciente al grupo de sociedades británico JOHN CRANE); la empresa alemana KTR; FLENDER (empresa alemana del Grupo SIEMENS); la empresa belga ESCO; y las empresas alemanas CENTA y REXNORD. Las partes de la operación no aparecen entre los principales operadores europeos del mercado. La cuota de JAURE en el mercado europeo alcanzó en 2004 un [0-10]% y la de EMERSON un [0-10]%.

| MERCADO EUROPEO DE ACOPLAMIENTOS Y ELEMENTOS DE TRANSMISIÓN EN 2004<br>(Cuota%) |            |
|---|------------|
| Empresas  | Cuota %    |
| FLENDER   | [10-20]    |
| VULCAN  | [10-20]    |
| KTR   | [10-20]    |
| DANA GWB  | [0-10]     |
| VOITH   | [0-10]     |
| RENK TACKE  | [0-10]     |
| FLEXIBOX  | [0-10]     |
| BIBBY TURBOFLEX   | [0-10]     |
| MAINA   | [0-10]     |
| <b>RESTO</b>  | [10-20]    |
| <b>TOTAL MERCADO</b>  | <b>100</b> |

Fuente: Estimación notificante

Sin embargo, en el mercado español existen cuatro operadores principales y un elevado número de pequeños suministradores. El líder del mercado es, con diferencia, la empresa española JAURE con el [60-70]% del mercado de acoplamientos, seguida por las también españolas GOSAN, S.A., ACOPLAMIENTOS ALBERT, S.L. y Compañía Internacional Transmisiones, S.A. (CITSA-SAMIFLEX).

| MERCADO ESPAÑOL DE ACOPLAMIENTOS Y ELEMENTOS DE TRANSMISIÓN<br>(cuota en %) |                 |                 |                 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|
| Empresas  | 2002            | 2003            | 2004            |
| <b>JAURE</b>  | <b>[50-60]%</b> | <b>[60-70]%</b> | <b>[60-70]%</b> |
| <b>EMERSON</b>  | <b>[0-10]%</b>  | <b>[0-10]%</b>  | <b>[0-10]%</b>  |
| GOSAN   | [0-10]%         | [0-10]%         | [0-10]%         |
| ALBERT  | [0-10]%         | [0-10]%         | [0-10]%         |
| SAMIFLEX  | [0-10]%         | [0-10]%         | [0-10]%         |
| Resto   | [20-30]%        | [10-20]%        | [10-20]%        |
| <b>TOTAL MERCADO</b>  | <b>100</b>      | <b>100</b>      | <b>100</b>      |

Fuente: Estimación notificante



## VI.2.- Estructura de la demanda

El cuadro siguiente recoge la distribución por sectores de actividad de la clientela de JAURE<sup>5</sup> y su representatividad en el volumen de ventas total de JAURE en el ejercicio 2003:

| CLIENTES – MERCADO NACIONAL (2003)  |             |             |
|-------------------------------------|-------------|-------------|
| Industria                           | Nº clientes | % de ventas |
| Energía eólica                      | [...]       | [30-40]     |
| Hierro y acero                      | [...]       | [20-30]     |
| Representantes domésticos           | [...]       | [10-20]     |
| Fabricantes de elevadoras mecánicas | [...]       | [0-10]      |
| Bienes de equipo                    | [...]       | [0-10]      |
| Fabricantes de bombas de presión    | [...]       | [0-10]      |
| Otros                               | [...]       | [10-20]     |
| <b>TOTAL</b>                        | [...]       | <b>100</b>  |

Fuente: Notificante y elaboración del SDC.

Como se puede observar, el grueso de las ventas de la adquirida se destina a fabricantes de equipos de energía eólica, y de hierro y acero.

## VI.3.- Estructura de la distribución y precios

Como se ha mencionado, la sociedad adquirente, EMERSON, no tiene distribuidores en España para sus acoplamientos y elementos de transmisión y los comercializa directamente desde el extranjero.

Por su parte, JAURE canaliza sus ventas a través de agentes distribuidores (no empleados de la compañía) tanto en España<sup>6</sup> como en el extranjero<sup>7</sup>.

El mercado de la exportación es muy importante para JAURE pues representa casi el [...] % de su cifra de ventas. Aunque los distribuidores están encargados de comercializar acoplamientos, por lo general están especializados en un tipo de industria específico.

El nivel de precios en el ámbito del diseño, producción y comercialización de acoplamientos y elementos de transmisión depende de la negociación individual con cada cliente para cada proyecto específico.

## VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

No existen en el sector barreras especiales de carácter arancelario o administrativo, ni restricciones significativas respecto de los factores de producción, tales como materias primas o personal cualificado. Los costes de transporte no son relevantes en relación con el precio final.

Las principales barreras de acceso a estos mercados radican en la necesidad de una red eficiente de distribución y la inversión tecnológica.

El papel de la investigación y desarrollo de nuevos productos en el mercado de acoplamientos y elementos de transmisión tiene una importancia considerable. Por esta razón, JAURE dispone de un presupuesto de alrededor de [...] Euros/año para llevar a cabo tales actividades.

<sup>5</sup> El Grupo EMERSON no tiene sino una presencia residual en España

<sup>6</sup> [...].

<sup>7</sup> [...].



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

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de EMERSON ELECTRIC CO (EMERSON) del control exclusivo sobre JAURE, S.A. (JAURE), mediante la compra del 100% de su capital social.

Las ventas de JAURE en España no superan los [...] millones de euros. A pesar de ello, la empresa adquirida es líder en el mercado español de acoplamientos y elementos de transmisión, con una cuota del [60-70]%. La adquirente, prácticamente no opera en el mercado español, registrando una cuota inferior al [0-10]%. De esta forma, como consecuencia de la operación notificada no se produce una alteración significativa de la estructura de la oferta de este mercado en España.

Adicionalmente, la cuota conjunta de las partes en el mercado europeo de acoplamientos y elementos de transmisión es del [0-10]%

Existe en el mercado español y europeo un número significativo de competidores, en particular, de empresas multinacionales con gran poder de mercado. Adicionalmente, cabe mencionar la convergencia de los estándares técnicos en el EEE.

Las inversiones en tecnología y la conveniencia de una buena red de distribución, si bien son factores importantes para acceder a estos mercados, no constituyen barreras insalvables para los operadores potenciales. De acuerdo con la notificación, no existen en el sector otras barreras de entrada significativas.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas y, en particular, la reducida adición de cuotas como consecuencia de la operación, no cabe esperar que ésta suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

## **VIII. PROPUESTA**

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