



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N- 05014 BUCHER/JOHNSTON SWEEPERS

Con fecha 21 de febrero de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de BUCHER INDUSTRIES AG del control exclusivo de JOHNSTON SWEEPERS LIMITED.

Dicha notificación ha sido realizada por BUCHER INDUSTRIES AG 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".

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 **21 de marzo 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 la empresa suiza BUCHER INDUSTRIES AG (BUCHER) del control exclusivo sobre la compañía británica JOHNSTON SWEEPERS LTD (JSL).

La operación de concentración se articula mediante un acuerdo de venta firmado el 18 de febrero de 2005 entre los vendedores JOHNSTON MANAGEMENT HOLDINGS LIMITED y ENNSTONE PLC<sup>1</sup> y el comprador, BUCHER.

---

<sup>1</sup> ENNSTONE PLC. adquirió la propiedad de JOHNSTON GROUP PLC. en enero de 2005.



Tras la operación, BUCHER tiene la intención de continuar operando el negocio de JSL<sup>2</sup> bajo el nombre comercial de JOHNSTON, a través de los acuerdos de distribución existentes.

La presente operación está sujeta a la aprobación de las autoridades de defensa de la competencia de Alemania y España. Igualmente, se ha presentado la notificación en el Reino Unido con carácter voluntario.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia y de no captación, según la cual [...] <sup>3</sup> durante un período [no superior a tres años] a partir de dicha fecha.

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 no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, 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 (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.

---

<sup>2</sup> Vehículos de limpieza urbana, en concreto barredoras.

<sup>3</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



#### IV. EMPRESAS PARTICIPES

##### IV.1. Adquirente: “BUCHER INDUSTRIES AG” (BUCHER)

BUCHER es un grupo suizo cuyas acciones cotizan en la Bolsa Suiza SWX. El 71,13% de sus derechos de voto está controlado por un grupo de accionistas organizados conforme a un acuerdo y representados por Thomas W. Hauser, miembro del Consejo de Administración.

El notificante indica que ningún miembro del equipo de gobierno de BUCHER es al mismo tiempo miembro del equipo de gobierno de empresas que realizan actividades en los mercados relevantes.

El Grupo BUCHER se estructura en cinco divisiones: maquinaria agrícola especializada (KUHN GROUP), vehículos municipales (BUCHER AUTOMOTIVE), elaboración de vinos y zumos de fruta (BUCHER FOODTECH), componentes hidráulicos (BUCHER HYDRAULICS) y fabricación de recipientes de vidrio (EMHART GLASS).

La actividad del Grupo BUCHER que coincide con la de la sociedad adquirida, JSL, es la de BUCHER AUTOMOTIVE. Su oferta de productos incluye un amplio catálogo de barredoras compactas, barredoras de tamaño medio y barredoras montadas sobre chasis de camiones, además de equipamiento de limpieza de nieve para uso en vías de tráfico rodado y aeropuertos.

BUCHER AUTOMOTIVE cuenta con plantas de fabricación en Suiza, Alemania, Italia y Corea del Sur. En España, vende barredoras compactas, barredoras de tamaño medio y barredoras montadas sobre chasis de camiones a través de su distribuidor ROS ROCA, S.A. Igualmente, vende piezas de recambio a través de este distribuidor.

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

Volumen de ventas de BUCHER (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	952,8	987,5	1.069,9
Unión Europea	596,6	594,5	684,5
España	34,7	36,2	35,5

Fuente: Notificación

##### IV.2 Adquirida: “JOHNSTON SWEEPERS LIMITED” (JSL)

Se trata de una compañía constituida en el Reino Unido y controlada, en última instancia, por el Grupo ENNSTONE PLC.

JSL es la propietaria de una filial en Dinamarca (JOHNSTON BEAM) y del 100% de las acciones de JOHNSTON SWEEPER COMPANY (EE.UU.), MACDONALD



JOHNSTON ENGINEERING CO. (Australia), JOHNSTON GMBH (Alemania) y JOHNSTON MADVAC INC. (Canadá)<sup>4</sup>.

JSL produce y comercializa barredoras, limpiadoras de calles y máquinas de recogida de residuos. Cuenta con plantas de producción en el Reino Unido, Dinamarca, Canadá y Australia. También fabrica y comercializa equipamiento de lavado y secado de manos en Australia, a través de su filial MACDONALD JOHNSTON ENGINEERING CO.

En España, JSL vende barredoras compactas y barredoras montadas sobre chasis de camiones exclusivamente a través de su distribuidor OMB Servicios Integrados para la Higiene Urbana, S.A. (OMB). Las ventas directas de JSL en España en 2004 se limitaron a piezas de recambio<sup>5</sup>.

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

Volumen de ventas de JSL (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 sector económico en el que se enmarca la presente operación es el de vehículos de limpieza urbana y, en particular, de barredoras. Las barredoras son máquinas que se adhieren al eje motriz de los vehículos con la finalidad de limpiar superficies como zonas peatonales, aparcamientos, carreteras, zonas comerciales o aeropuertos.

Se distinguen tres tipos de barredoras en función de su tamaño, maniobrabilidad y capacidad de limpieza medida en metros cúbicos:

- Compactas (de menos de 2m<sup>3</sup>). Al tener menor dimensión se caracterizan por su elevada maniobrabilidad, por lo que se utilizan en el interior de zonas urbanas, peatonales o de descanso.
- Tamaño medio (entre 2m<sup>3</sup> y 5m<sup>3</sup>). Son vehículos de limpieza más grandes y potentes diseñados para las zonas que requieren mayor limpieza.

<sup>4</sup> Las dos filiales norteamericanas (JOHNSTON MADVAC INC. y JOHNSTON SWEEPER COMPANY INC.) no forman parte de la presente operación, ya que serán adquiridas por los directivos de la filial estadounidense.

<sup>5</sup> Por un valor de [...] Euros.



- Montadas sobre chasis de camión (de más de 5m<sup>3</sup>). Están diseñadas para ser instaladas en el chasis de un camión suministrado por otra compañía. La capacidad volumétrica de la tolva oscila entre 5m<sup>3</sup> y 8m<sup>3</sup> y puede instalarse sobre chasis que oscilen entre 10 y 18 toneladas.

Por otra parte, las barredoras especializadas son generalmente barredoras montadas sobre chasis de camión con algunas modificaciones para servir a una utilidad específica. Tal es el caso de las barredoras para las pistas de aeropuertos o para la eliminación de caucho. BUCHER considera que las barredoras montadas sobre chasis de camiones y las especializadas son en muchos casos sustitutivas (por ejemplo, en pequeños aeropuertos se utilizan barredoras montadas sobre chasis de camiones, dado que son más baratas), por lo que considera que forman parte del mismo mercado.

En consecuencia, y a los efectos del análisis de la presente operación, este Servicio considerará como relevantes los mercados de barredoras compactas, de barredoras de tamaño medio y barredoras montadas sobre chasis de camiones.

## **V. 2. Mercado geográfico**

La notificante mantiene que el mercado geográfico relevante es de ámbito nacional por varias razones.

Si bien la incidencia de los costes de transporte es mínima -como lo muestra el hecho de que el nivel de importación en España es del 95%-, y aunque la fabricación se realice en un número limitado de plantas de producción, la venta a clientes finales se realiza mediante distribuidores nacionales.

Además, existen diferencias significativas en las cuotas de los oferentes entre países. BUCHER tiene una fuerte presencia tanto en el mercado español como en el alemán, pero una pequeña cuota en el mercado británico. En cambio, JSL tiene una fuerte presencia en el Reino Unido, pero una posición débil en Alemania o España.

De acuerdo con la notificante, existen igualmente diferencias en los requisitos técnicos y en las preferencias de los clientes según los países. Algunos Estados miembros eximen a los vehículos destinados a obras públicas de los estándares comunitarios comúnmente conocidos como Euro3 y les permiten ajustarse a estándares de emisiones menos exigentes, comúnmente conocidos como Euromot 2. Los clientes en el norte de Europa tienden a preferir barredoras montadas sobre chasis de camiones para la limpieza de las cunetas de las carreteras mientras que en España e Italia, por ejemplo, la tendencia es adquirir más barredoras de tamaño medio.

Los requisitos de aprobación para la participación en los concursos también varían en los distintos Estados miembros. Según la notificante, en Alemania existen requisitos relacionados con la proximidad del fabricante, suministro de piezas de repuesto y reparaciones y los estándares nacionales provocan que tales requisitos sean generalmente satisfechos por fabricantes alemanes, pero no por fabricantes foráneos, incluso aunque existan distribuidores en Alemania de fabricantes extranjeros.

Además, los servicios post-venta (incluyendo el suministro de piezas de repuesto) parecen ser el elemento clave para los compradores de barredoras. En la medida en que estos servicios son prestados por los distribuidores próximos al cliente y que deben contar con su confianza, el ámbito geográfico de referencia parece ser nacional.



## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

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

Según la memoria de 2003 de BUCHER, el mercado europeo sufrió una caída en la demanda por lo que hubo una sobrecapacidad de producción y una elevada competencia en precios.

Las cuotas estimadas de las partes y de sus competidores en los tres últimos ejercicios económicos y en los tres mercados de producto relevantes han sido las siguientes:

MERCADO DE BARREDORAS COMPACTAS EN LA UNIÓN EUROPEA (25 PAÍSES)			
Empresa	2002	2003	2004
BUCHER	[10-20]	[10-20]	[10-20]
JOHNSTON	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Cuota Combinada</b>	<b>[30-40]</b>	<b>[30-40]</b>	<b>[30-40]</b>
SCHMIDT	[10-20]	[10-20]	[10-20]
HAKO	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SCARAB	[0-10]	[0-10]	[0-10]
AEBI/MFH	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MATHIEU	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KÄRCHER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
APPLIED	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ECOLOGICA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
EGHOLM	[0-10]	[0-10]	[0-10]
RAVO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SICAS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
DULEVO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
BOSCHUNG	[0-10]	[0-10]	[0-10]
RCM	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PATHFINDER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Estimación del Notificante

Se observa que el 50% del mercado europeo de barredoras compactas se distribuye entre BUCHER (principal operador, con una cuota del [10-20]%), SCHMIDT [10-20]%) y JSL [10-20]%). Como consecuencia de la operación BUCHER refuerza su primera posición en el mercado, incrementando sustancialmente su cuota hasta alcanzar el [30-40]%).



MERCADO DE BARREDORAS DE TAMAÑO MEDIO EN LA UNIÓN EUROPEA (25 PAÍSES)			
Empresa	2002	2003	2004
BUCHER	[20-30]	[20-30]	[20-30]
JOHNSTON	[0-10]	[0-10]	[0-10]
<b>Cuota Combinada</b>	<b>[30-40]</b>	[20-30]	[20-30]
RAVO	<b>[30-40]</b>	[20-30]	<b>[30-40]</b>
SCHMIDT	[20-30]	[20-30]	[20-30]
DULEVO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HOFMANN	[0-10]	[0-10]	[0-10]
AEBI/MFH	[0-10]	[0-10]	[0-10]
UNIECO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Estimación del Notificante

En el mercado europeo de barredoras de tamaño medio BUCHER es el segundo operador más importante ([20-30]%), tras RAVO ([30-40]%) y por delante de SCHMIDT ([20-30]%). Como consecuencia de la operación BUCHER refuerza su segunda posición en el mercado.

MERCADO DE BARREDORAS MONTADAS SOBRE CHASIS DE CAMIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA			
Empresa	2002	2003	2004
BUCHER	[20-30]	[20-30]	[20-30]
JOHNSTON	[30-40]	[30-40]	[30-40]
<b>Cuota Combinada</b>	<b>[50-60]</b>	<b>[50-60]</b>	<b>[60-70]</b>
SCARAB	[10-20]	[10-20]	[10-20]
FAUN	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SCHMIDT	[0-10]	[0-10]	[0-10]
BROCK	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FRIMOKAR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
KROLL/HSW	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HALLER	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Estimación del Notificante

Por último, en el mercado de barredoras montadas sobre chasis el principal operador en Europa es JSL ([30-40]%), seguido por BUCHER ([20-30]%). Así, la operación convierte a BUCHER líder muy destacado del mercado europeo, con una cuota del [60-70]%).



En el mercado español, la importancia relativa de los tres tipos de barredoras considerados es la siguiente:

Cuotas en el mercado español de barredoras (en unidades y en %)			
Barredoras	2002	2003	2004
Compactas	242 (66,9%)	255 (61,6%)	245 (70,6%)
Tamaño medio	95 (26,2%)	109 (26,3%)	81 (23,3%)
Montadas sobre chasis de camión	25 (6,9%)	50 (12%)	21 (6%)
TOTAL	362 (100%)	414 (100%)	347 (100%)

Fuente: Estimación del notificante

Se observa que el tamaño de las barredoras montadas sobre chasis de camión es muy reducido (apenas se vendieron 21 unidades en 2004), a diferencia de las barredoras compactas (245 unidades vendidas), debido a las restricciones de espacio que existen para la limpieza viaria en las ciudades y municipios españoles.

La importancia de los diversos operadores en cada uno de los mercados de barredoras considerados se recoge en el cuadro siguiente:

Cuotas en el mercado español de barredoras compactas (en unidades)			
	2002	2003	2004
BUCHER	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
JSL	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>Cuota combinada</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>
AEBI/MFH	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ECOLOGICA	[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]%
DULEVO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
KÄRCHER	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
RAVO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SCARAB	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MATTHIEU (AZZURA)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
RCM	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Estimación del notificante





El mercado español de barredoras compactas está liderado por BUCHER ([20-30]%), seguido por AEBI/MFH ([10-20]%), ECOLÓGICA ([0-10]%) y SCHMIDT ([0-10]%). Como consecuencia de la operación se refuerza la primera posición de BUCHER, que incrementa su cuota hasta el [30-40]%

Cuotas en el mercado español de barredoras tamaño medio (en unidades)			
	2002	2003	2004
BUCHER	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
JSL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>Cuota combinada</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[30-40]%</b>
SCHMIDT	[40-50]%	[50-60]%	[30-40]%
RAVO	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
UNIECO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
HOFMANN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SCARAB	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AEBI/MFH	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Estimación del notificante

El principal operador en el mercado español de barredoras de tamaño medio es SCHMIDT ([30-40]%), seguido de BUCHER ([30-40]%) y RAVO ([20-30]%). JSL no opera en este mercado, por lo que como resultado de la operación no se altera su estructura.

Cuotas en el mercado español de barredoras montadas sobre chasis de camión (en unidades)			
	2002	2003	2004
BUCHER	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
JSL	[50-60]%	[20-30]%	[20-30]%
<b>Cuota combinada</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>
SCARAB	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
SCHMIDT	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
FAUN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
HALLER	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
RAVO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
AEBI/MFH	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Estimación del notificante



En el mercado español de barredoras montadas sobre chasis de camión los principales operadores son las partes de la operación (BUCHER [10-20]% y JSL [20-30]%), junto con Scarab ([20-30]%). Como consecuencia de la operación BUCHER refuerza sustancialmente su posición, convirtiéndose en el operador principal, con una cuota conjunta de [40-50]%.

## **VI.2.- Estructura de la demanda**

Los principales demandantes de barredoras son contratistas privados, autoridades locales y ayuntamientos. Los clientes privados tienen un alto poder de compra, mientras que las autoridades locales y ayuntamientos adquieren las barredoras a través de procesos de licitación pública dirigidos exclusivamente a la compra de esos productos, a la contratación de la gestión del servicio público de limpieza urbana o a ambas cosas a la vez. Así, en 2004 el 34% de las ventas de barredoras se hicieron directamente a municipios a través del correspondiente proceso de licitación pública y el 61% a compañías especializadas en la gestión de residuos, a las que los municipios les habían adjudicado previamente la gestión de la limpieza.

Los tres principales clientes de BUCHER, a través de su distribuidor, son [...]. Sus cuotas de venta fluctúan de año en año dependiendo de las licitaciones públicas que ganen.

El principal cliente de JSL es [...]. En 2005, [...] se ha convertido en el segundo cliente más importante de JSL. Otros clientes son [...].

## **VI.3.- Estructura de la distribución**

La mayor parte de los fabricantes operan en España a través de distribuidores independientes. En esos casos, los fabricantes únicamente suministran los productos a los distribuidores y son éstos quienes negocian directamente con los clientes, compitiendo en los procesos de licitación pública, fijando los precios y las estrategias de venta. Algunos de los distribuidores incluso cambian la marca de los productos suministrados por los fabricantes.

En España, BUCHER vende barredoras compactas, barredoras de tamaño medio y barredoras montadas sobre chasis de camiones, así como piezas de recambio, únicamente a través de ROS ROCA, S.A.

Por su parte, JSL vende en España barredoras compactas y barredoras montadas sobre chasis de camiones a través de su distribuidor OMB Servicios Integrados para la Higiene Urbana, S.A. (OMB). Hasta el 31 de diciembre de 2003, la distribución de los productos de JSL la llevó a cabo su matriz distribuidora en Francia (sin presencia directa en España). Las ventas directas de JSL en España en 2004 se limitaron a únicamente piezas de recambio por valor de 308.000 euros

Tanto ROS ROCA como OMB son distribuidores exclusivos en España de las partes, si bien OMB también suministra productos fabricados por HOFFMANN. Igualmente, el distribuidor Sistemas y Vehículos de Alta Tecnología, S.A. distribuye en España barredoras de RAVO, EGLY y ECOLÓGICA.



#### VI.4.- Fijación de precios

El notificante indica que los precios medios de venta aplicados por las partes en España en 2004 fueron los siguientes:

Precio medio de venta (PMV) al distribuidor y al cliente				
Empresa	Mercado	Unidades	PMV distribuidor (euros)	PMV cliente (euros)
BUCHER	Compactas	[...]	[...]	[...]
	Tamaño medio	[...]	[...]	[...]
	Montadas sobre chasis	[...]	[...]	[...]
JSL	Compactas	[...]	[...]	[...]
	Tamaño medio	[...]	[...]	[...]
	Montadas sobre chasis	[...]	[...]	[...]

Como se ha indicado, los productos de las partes son distribuidos en España por distribuidores independientes que, según informa el notificante, son libres para fijar sus precios al cliente final.

Dada la estructura de la demanda, caracterizada por la existencia de procedimientos abiertos de licitación y porque los concursos están condicionados por el precio ofrecido, los competidores tienen niveles de precios similares a los de las partes de la concentración. El notificante estima que los precios medios de SCHMIDT (Alemania) y SCARAB (Reino Unido) son similares, mientras que los de AEBI/MFH (República Checa) son un [...] % más altos y los de ECOLÓGICA (Italia) son un [...] % más bajos.

#### VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con el notificante, las barreras a la entrada de los mercados de barredoras no son significativas. A diferencia de otros países europeos, los requisitos técnicos exigidos para la venta de barredoras en España no son excesivos, como lo demuestra el hecho de que la mayoría de las barredoras vendidas en el país son fabricadas en el extranjero.

Tampoco constituyen una barrera, de acuerdo con el notificante, la I+D (que representa el [...] % de la facturación de BUCHER y el [...] % de la de JSL), ni las patentes que protegen el uso de determinadas piezas o mecanismos de las barredoras, ya que no son válidas en España. Además, la inversión necesaria para establecer una planta de producción no supera los 5 millones de euros.

Por otra parte, la comercialización de barredoras se realiza fundamentalmente a través de distribuidores independientes, que fijan libremente las condiciones de venta y, en ocasiones, representan a fabricantes que son competidores entre sí.

Recientemente, los fabricantes BARREDORAS ANTOLI, S.L. y AEBI MFH han entrado en el mercado español mediante un distribuidor independiente, alcanzando AEBI MFH una posición relevante en el principal mercado español de barredoras -las compactas-.



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

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de BUCHER INDUSTRIES AG (BUCHER) del control exclusivo de JOHNSTON SWEEPERS LIMITED (JSL). La operación se enmarca dentro del sector de vehículos de limpieza urbana y, concretamente, de barredoras.

### **VII.1.- Posición en el mercado y competencia actual**

El mercado español de barredoras compactas está liderado por BUCHER ([20-30]%), seguido por AEBI/MFH ([10-20]%), ECOLÓGICA ([0-10]%) y SCHMIDT ([0-10]%). Como consecuencia de la operación se refuerza la posición de BUCHER, que incrementa su cuota hasta el [30-40]%

En el mercado español de barredoras de tamaño medio no opera la adquirida, JSL, por lo que tras la operación BUCHER mantiene su segunda posición, con una cuota del [30-40]%, por detrás de SCHMIDT ([30-40]%).

En el mercado español de barredoras montadas sobre chasis de camión los principales operadores son las partes (JSL [20-30]% y BUCHER [10-20]%), junto con SCARAB ([20-30]%). Como consecuencia de la operación BUCHER refuerza sustancialmente su posición, convirtiéndose en el operador principal, con una cuota conjunta de [40-50]%. No obstante, cabe destacar que este segmento es el de menor importancia en España (sólo representa entre el 6% y 12% de las barredoras vendidas entre 2002 y 2004).

### **VII.2.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

En los distintos mercados de barredoras en los que están presentes las partes en España operan importantes competidores de dimensión mundial.

A diferencia de otros países europeos, los requisitos técnicos exigidos para la venta de barredoras en España no suponen una barrera de entrada, como lo demuestra el hecho de que la mayoría de las barredoras vendidas son fabricadas en el extranjero. Tampoco parecen constituir una barrera de acceso ni las patentes ni la I+D.

Por otra parte, la comercialización de barredoras se realiza fundamentalmente a través de distribuidores independientes, lo que no exige disponer de redes de distribución propias. Tales distribuidores pueden representar simultáneamente a fabricantes que compiten entre sí.

De esta forma, recientemente han entrado nuevos operadores que han alcanzado, en algún caso, una presencia significativa en el mercado.

### **VII.3.- Poder compensatorio de la demanda**

Las ventas de barredoras se realizan básicamente a través de procesos de adjudicación competitivos, por los ayuntamientos o empresas adjudicatarias de servicios de limpieza que cuentan con un elevado poder de negociación, limitando la posibilidad de los oferentes de alterar artificialmente las condiciones del mercado y propiciando fluctuaciones significativas de las cuotas de los suministradores.



#### **VII.4.- Conclusiones**

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación 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.