



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA N-05007 KONE/MACGREGOR

Con fecha 24 de enero de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de control exclusivo de la empresa Mac GREGOR Internacional AB (en adelante MACGREGOR) por parte de la empresa KONE Corporation (en adelante KONE).

La notificación ha sido realizada por KONE, 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 **24 de febrero de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de KONE sobre MACGREGOR.

La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones de fecha 2 diciembre de 2004. En este contrato Industri Kapital 1997 Limited, Scandinavian Incentive Holding BV y ciertos gestores de MACGREGOR acordaron vender todas sus participaciones en esta sociedad a KONE.

La operación también se ha notificado en Alemania, Polonia, Brasil, Noruega, Estonia, Corea del Sur, Turquía y China, habiendo sido ya autorizada por las autoridades de competencia de Estonia y Noruega.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de los mencionados países y de España.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, 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.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. KONE CORPORATION ("KONE")

La adquirente es una sociedad finlandesa constituida bajo el derecho finlandés y que cotiza en la Bolsa de Helsinki. Los principales accionistas de KONE son: Antti Herlin¹ (31,34%), accionista de control y presidente, Toshiba Elevator and Building Systems Corporation (4,76%) y la Fundación KONE (3,05%).

El negocio de KONE comprende dos divisiones:

- KONE Ascensores y Escaleras (KEE). Esta división se dedica al desarrollo, producción e instalación y servicio post-venta de ascensores y escaleras mecánicas. Además presta servicios post-venta de puertas automáticas para edificios.

KONE opera en España a través de su filial KONE Elevadores S.A., Intelport, S.L y a través de una participación del 51% en el capital de Rigonza-Kone, S.A.

- Kone Cargotec. Esta división suministra productos y servicios que facilitan el desplazamiento y la carga de mercancías. A su vez, cuenta con dos áreas de negocio gestionadas por dos empresas separadas:

- Kalmar, dedicada al equipamiento para el manejo de contenedores², cuyos principales clientes son puertos, operadores de terminal y clientes industriales. Tiene plantas de producción en Suecia, Finlandia, Países Bajos, Estonia, Malasia, China, Polonia, y EEUU.

Las grúas pórtico fabricadas por Kalmar se usan en grandes puertos y no son aptas para ubicarse en la cubierta de barcos.

- Hiab fabrica equipamiento para el manejo de cargas. Produce grúas de carga, normalmente instaladas en camiones ligeros, elevadores de carga para camiones, carretillas elevadoras transportables montadas en camiones y grúas forestales o chatarrerías. Sus principales clientes son

¹ Antti Herlin es un particular. Es el Presidente de KONE Corporation. Posee el 31,34 % de las acciones y el 66,54 % de los derechos de voto en KONE de manera directa e indirecta, a través de las sociedades Security Trading y Holding Manutas, que también controla.

² Grúas pórtico, carretillas pórtico, grúas móviles sobre neumáticos, cabezas tractoras, carretillas puente, apiladoras de madera y grúas apiladoras de alcance (se emplean en terminales medias y pequeñas y en terminales polivalentes).

propietarios y fabricantes de camiones, operadores de flota y empresas de reciclaje y gestión de residuos.

Tiene plantas de producción instaladas en España (Zaragoza y Torrejón de Ardoz), y opera en el territorio nacional a través de dos filiales:- Hiab Cranes, S.L., que produce equipos de carga y presta servicios post-venta y de soporte técnico, y Hiab, S.A., que vende y presta servicios relacionados de soluciones para el transporte de carga por carretera.

Como resultado de la operación de concentración notificada, MACGREGOR entraría, tras la toma de control exclusivo, a formar parte de Kone Cargotec, como una tercera área de negocio.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE KONE			
(Millones de euros)			
	2001³	2002	2003
Mundial	2.816	4.342	4.200
Unión Europea	[<2.500]	[>2.500]	[<2.500]
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2. MACGREGOR International AB

La adquirida es una sociedad sueca que suministra soluciones para el transporte marítimo de mercancías a las industrias navieras y de construcción de embarcaciones en todo el mundo. MACGREGOR está controlada por Scandinavian Incentive Holding-SIH (40,6%), Industri Kapital (55,7%) y por algunos directivos de MACGREGOR (3,7%). A su vez, SIH está participada en un 100% por Gambro AB.

MACGREGOR centra su actividad en tres tipos de instalaciones para embarcaciones:

- “Carga seca”: suministra tapas para escotilla, grúas y sistemas de sujeción para buques portacontenedores, graneleros y cargueros en general.
- “Roll on/Roll off” (“RoRo”): MACGREGOR provee rampas, cubiertas de automóviles, portones de proa, equipamiento de acceso lateral y sistemas de compuertas para barcos “RoRo”.
- “Pasajeros”: suministra ascensores, escaleras mecánicas y cocinas y otros equipamientos para cruceros y ferries de pasajeros.

MACGREGOR realiza el diseño, ingeniería y servicio de sus productos y subcontrata toda la fabricación. Asimismo, MACGREGOR dispone de una amplia red

³ En 2001 sólo se contabilizan la facturación de la división KEE, puesto que Cargotec es adquirida por KONE el 7 de diciembre de 2002.

de servicios de mantenimiento y reparación, tanto para sus productos como para los de otras marcas.

MACGREGOR organiza su actividad a través de las siguientes divisiones: tapas para escotilla, grúas para barcos, sistemas de sujeción, equipamiento RoRo para barcos, equipamiento para barcos de pasajeros y servicios post-venta, transformación mantenimiento y reparación a la industria naviera.

En España, actúa a través de su filial española MACGREGOR España, que presta apoyo en los servicios post-venta de la empresa.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE MACGREGOR			
(Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	424	370	355
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

La operación notificada se enmarca en el ámbito de las soluciones para el transporte marítimo de mercancías y pasajeros que forma parte de la industria auxiliar naval. En dicho ámbito, según la notificación, cabe diferenciar los siguientes mercados de producto:

I. Venta y mantenimiento de tapas para escotillas: Las tapas para escotillas son estructuras altamente mecanizadas diseñadas para soportar cargas en cubierta y resistir las fuerzas de torsión de la embarcación en el mar. Estos productos deben permitir el acceso al compartimento de carga y a la vez garantizar el cierre del mismo y la protección de las mercancías.

Las tapas para escotillas varían en función del tipo de barco en el que se instalen. Sin embargo, dada la facilidad para cambiar la oferta de un tipo de tapas para escotillas a otro, la notificante sugiere que el mercado de referencia englobe todos los tipos de tapas para escotillas.

Por tanto, la notificante define los mercados de instalación de tapas para escotillas y de servicios de mantenimiento.

KONE no opera en este segmento y MACGREGOR no ha vendido tapas de escotilla en España en el periodo 2001-2004.

II. Venta y mantenimiento de grúas para uso marítimo: Las grúas son equipamientos que permiten la carga y descarga de mercancías. Kone ofrece grúas de manejo de contenedores, grúas de carga normalmente montadas en camiones y grúas forestales o chatarreras. MACGREGOR ofrece soluciones para carga marítima en distintos tipos de buque.

De acuerdo con la notificante, hay un grado muy bajo de sustituibilidad entre las grúas que operan desde el barco y aquéllas que operan desde tierra, ya que su diseño y construcción varía en función de su ubicación, la carga levantada, el alcance y el tipo de movimiento que se desee realizar.

Los clientes de MACGREGOR son los propietarios y operadores de barcos, con el objeto de facilitar los movimientos de carga a bordo y la carga y descarga del buque, y los astilleros para su instalación en los buques que construyen o modifican. Estos clientes no compran productos de KONE para los usos antes descritos. KONE provee a puertos, operadores de terminales y clientes industriales para uso propio.

Por otra parte, añade la notificante, la tecnología e ingeniería, el tipo de piezas (personalizadas en el caso de las grúas para barcos) y, por tanto, de recambios⁴, el precio medio de cada tipo de grúa y los competidores de adquirente y adquirida son distintos⁵.

Por todo ello, afirma la adquirente, cabe identificar los mercados de sistemas de grúas para uso a bordo de barcos y de servicios de mantenimiento y reparación, diferentes de los de las grúas localizadas en tierra.

En todo caso, la adquirida, MACGREGOR, no ha vendido grúas para barcos en España en el periodo 2001-2004 y la adquirente no opera en este segmento.

III. Venta y mantenimiento de equipamiento para barcos RoRo: se trata de soluciones que se utilizan principalmente en los ferries de pasajeros, cargueros de automóviles y buques de armada, que tiene por finalidad facilitar el embarque y desembarque por propulsión propia de las cargas y su movimiento entre cubiertas una vez a bordo. Estos sistemas pueden consistir en rampas, plataformas de automóviles, portones de proa, equipos de acceso lateral, sistemas de compuertas y pasarelas. La notificante distingue entre los mercados de venta y los de servicios postventa.

Sólo la adquirida opera en este segmento con unas ventas en 2003 de [...] millones de euros.

IV. Ascensores y escaleras mecánicas: Según el caso United Technologies Corporation/Suzhou Jiangnan Elevador⁶, los sistemas de transporte se pueden dividir en sistemas de transporte horizontal (escaleras mecánicas y cintas transportadoras) y sistemas de transporte vertical (ascensores), sin que dentro de

⁴ Ninguna de las partes no suministra piezas de recambio para las grúas de la otra.

⁵ Los principales competidores de KONE en grúas son FANTUZZI, KCI, MITSUBISHI y los de MACGREGOR, por su parte, son TSUJI, IHI, NMF, LMG y TOWIMOR. Sólo LIEBHERR es reconocido por ambas partes como uno de los competidores más significativo en sus respectivos negocios de grúas. LIEBHERR ofrece una cartera muy extensa de maquinaria de construcción.

⁶ Caso N-302.

estos últimos el SDC se haya pronunciado sobre la necesidad de mayores segmentaciones⁷.

Las partes estiman que cabe diferenciar entre los mercados de venta de ascensores nuevos y de escaleras mecánicas y cintas transportadoras nuevas, definiendo, igualmente, sendos mercados de servicios postventa⁸.

Las Partes operan simultáneamente en este mercado: KONE ofrece estos productos con carácter general y MACGREGOR actúa únicamente sobre la base de su acuerdo de asociación exclusiva con KONE para desarrollar, comercializar y prestar servicios a ascensores y escaleras mecánicas para la industria marítima. MACGREGOR no produce estos sistemas, sino que se limita a dirigir la instalación de los mismos en los astilleros. Así, ofrece a KONE el conocimiento tecnológico requerido preciso para la instalación de tales sistemas en embarcaciones de transporte de pasajeros y KONE suministra los ascensores y escaleras mecánicas. De esta forma ambas partes operan conjuntamente bajo la marca MACGREGOR-KONE que suministra soluciones para barcos.

Sin embargo, en los últimos tres años no ha habido ventas por parte de la adquirida, a través de MACGREGOR-KONE. KONE sí vende en España ascensores y escaleras mecánicas pero, de acuerdo con la notificación, sus cuotas son inferiores a [0-10] %⁹.

V. Equipamiento para barcos de pasajeros: la notificante recoge en esta definición de mercado una gran variedad de productos como cocinas, bares, antecocinas, cámaras frigoríficas y maquinaria de refrigeración.

La adquirente no opera en ninguna de estas áreas y la adquirida no ha realizado ventas en España de tales productos en el periodo 2001-2004.

VI. Sistemas de sujeción: se trata de sistemas para sujetar la carga y los contenedores a la cubierta del barco y evitar que se muevan durante la navegación.

⁷ "...el notificante considera que existe un único mercado de producto para las escaleras mecánicas y los andenes móviles por los siguientes factores:

- a) La función que desempeñan los distintos sistemas de transporte horizontal es sustancialmente idéntica.
- b) Ambos comparten características técnicas comunes como la velocidad, superficies, medidas, maquinaria, rodillos, posa manos, etc.
- c) Existe una amplia sustituibilidad por el lado de la oferta. La mayor parte de los operadores en este sector emplean las mismas líneas de producción para fabricar tanto escaleras como andenes móviles.

En consecuencia, a los efectos de la presente notificación, se considera que el mercado de producto relevante será el sistema de transporte horizontal, sin que sea preciso pronunciarse sobre la existencia de mercados más estrechos dado que la operación no afecta a la competencia sea cual sea el mercado de producto considerado."

⁸ En el caso Zardoya Otis/Inalpesa⁸ el SDC estableció que existe un mercado separado de prestación de servicio post-venta de ascensores debido a las obligaciones legales de revisión impuestas a estos equipamientos por la legislación española.

⁹ Respecto al mercado de ascensores y escaleras mecánicas, Kone registró unas ventas España en 2003 de [...] millones de euros, resultando en una cuota de mercado de [5-15] %. En cuanto al mercado de servicios post-venta relacionados con estos productos, Kone registró unas ventas en España en 2003 de [...] millones de euros, lo que estima en aproximadamente un [0-10] % del mercado.

La adquirente no opera en ninguna de estas áreas y la adquirida no ha realizado ventas en España de tales productos en el periodo 2001-2004.

Dada la actividad de las partes y su respectiva presencia en España, y teniendo en cuenta la naturaleza de la operación, este Servicio considera relevante a los efectos del análisis únicamente los mercados de equipamiento para barcos RoRo y de servicios de mantenimiento y reparación de las tapas para escotillas y equipamientos RoRo para barcos.

IV.2. Mercado geográfico

Los oferentes y demandantes de productos de construcción naval actúan de manera global. Esta circunstancia propicia que la industria auxiliar marítima opere también en un ámbito mundial.

En consecuencia, las partes sugieren que el mercado de equipamiento para barcos Ro-Ro es global debido al carácter internacional de la industria de construcción de barcos a la que provee. La demanda, de hecho, viene constituida por empresas que operan globalmente.

La notificante estima que dimensión de los mercados de servicio post-venta de cada uno de los productos no excede de la nacional ya que se prestan desde la estación más próxima posible por lo que es precisa la presencia de la empresa en cada uno de los países donde se desea dar servicio.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, se analizarán los efectos de esta operación en el territorio nacional.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Características y evolución

En los últimos años la industria auxiliar marítima en Europa se ha visto afectada, al igual que la de construcción naval, por la competencia de los países emergentes. Los cambios en las estructuras de producción han hecho de la industria de construcción naval, en buena medida, una industria de síntesis, en la que el astillero ha pasado a ser el responsable de coordinar la actividad de numerosas empresas de la industria auxiliar naval. La aportación de la industria auxiliar al valor añadido de los buques supera el 70% en la mayoría de las construcciones.

El tejido empresarial base de la industria auxiliar está estructurado fundamentalmente en PYMES, con un alto grado de especialización, enfocado al trabajo que han de desarrollar para los astilleros. Por tanto, la industria auxiliar se caracteriza por una elevada dependencia de la actividad de la de construcción naval, lo que le ha obligado a diversificar su ámbito de operación, para poder mantener su actividad industrial en los periodos de crisis de contratación por los que han pasado los astilleros.

La demanda mundial de buques es una variable que depende fundamentalmente de las necesidades de transporte. Aunque el transporte de petróleo y graneles constituye actualmente más del 60% del transporte mundial, el de otras mercancías ha cobrado mayor relevancia en la década de los 90 y, en su inmensa mayoría, se realiza en contenedores. Los buques petroleros, graneleros, y

portacontenedores representaron casi el 80% del tonelaje de los buques entregados en Europa en el 2002. Por otra parte, ciertos tipos de buque 'de alta tecnología', que hasta ahora sólo se construían en Europa, están siendo entregados por los astilleros asiáticos desde hace ya algún tiempo.

V.2. Estructura de la oferta

MACGREGOR sólo ha realizado ventas en España en los últimos tres ejercicios para los mercados de equipamiento para barcos RoRo y de servicios postventa y de mantenimiento.

Los siguientes gráficos analizan la estructura de la oferta en los mercados en los que MACGREGOR está presente en España. Se observa que se trata de dos mercados cuyo valor total de [...] y [...] millones de euros respectivamente.

Las cuotas correspondientes a su actividad en equipamiento RoRo se recogen en el siguiente cuadro. De acuerdo con las estimaciones de la empresa se trata de un mercado en regresión y de muy escaso tamaño ([...]) por lo que la asignación de un único contrato puede cambiar considerablemente la cuota de las distintas empresas.

CUOTAS DE MERCADO- EQUIPAMIENTO PARA BARCOS RO-RO ESPAÑA (VALOR)						
(millones de €)	2001		2002		2003	
	€	%	€	%	€	%
Mercado español	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
MACGREGOR	[...]	[65-75]%	[...]	[60-70]%	[...]	[70-80]%
S&P Consulting	[...]	[25-35]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%

Fuente: estimaciones de las partes

En el mercado mundial del equipamiento para barcos Ro-Ro el principal competidor de MacGregor es TTS (Japón).

El mercado de servicios también presenta una dimensión reducida. MacGregor realiza el [85-95] % de su facturación en el ámbito de los servicios postventa en relación con tapas para escotillas y equipamientos para barcos RoRo, que se presentan de forma conjunta:

CUOTAS DE MERCADO- SERVICIOS POST-VENTA EN ESPAÑA (VALOR)						
(millones de €)	2001		2002		2003	
	€	%	€	%	€	%
Mercado español	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
MACGREGOR	[...]	[15-25]%	[...]	[15-25]%	[...]	[20-30]%
Astilleros ¹	[...]	[35-45]%	[...]	[35-45]%	[...]	[30-40]%
Equimansur	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%

Fuente: estimaciones de las partes

¹ Los Astilleros son: Astander, Astilleros canarios, Izar Cartagena e Izar Ferrol.

V.3. Estructura de la demanda. Distribución de los productos.

Los productos de MACGREGOR se venden a dos tipos de clientes fundamentalmente: propietarios de barcos y astilleros. Ambos suelen acordar una “lista de mercado” de proveedores convenidos para el equipamiento de los sistemas más importantes del barco.

Los astilleros fabrican con frecuencia series de embarcaciones idénticas. Las grandes series de barcos constituyen importantes oportunidades para proveedores como MACGREGOR, ya que se dan economías de escala en la provisión de sus productos al poder utilizar un mismo diseño en varios barcos.

El diseño de equipamiento para barcos RoRo es individualizado, por lo que los propietarios de barcos juegan un papel muy activo. MACGREGOR suministra a las flotas americana, británica, francesa, española, coreana, japonesa y china. Entre 1999 y 2003 los cinco clientes principales de equipamiento para barcos RoRo representaron el [40-50]% de las ventas totales de la división.

Por lo que respecta a los canales de distribución, MACGREGOR distribuye sus productos a través de sus filiales locales. En el caso de España, distribuye sus productos y servicios a través de su filial MACGREGOR España, centrada fundamentalmente en la prestación de servicios post-venta y servicios de mantenimiento.

V.4. Determinación de precios

Los precios de los productos y servicios de la industria auxiliar marítima están influidos por distintas variables, entre las cuales destacan el distinto grado de ingeniería, las materias primas, el capital y el tiempo.

Por otra parte, los precios varían en función del tipo de cliente. MACGREGOR vende sus productos a propietarios de barcos y astilleros. En general, los propietarios de los barcos son menos sensibles a los precios, ya que priman la calidad y la fiabilidad

del equipamiento. Determinados proyectos como las transformaciones o modernizaciones de los barcos suelen negociarse con los propietarios de los mismos.

Otra práctica habitual en esta industria es que las empresas vinculen los precios que cargan a sus clientes con los practicados por sus proveedores para minimizar las consecuencias de la variación de los precios de los inputs.

V.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según la notificante, entre las barreras de entrada a la industria auxiliar marítima cabría mencionar la necesidad de ser reconocido por determinados supervisores de calidad. Así, los astilleros y las empresas de la industria auxiliar marítima (a la que pertenece MACGREGOR) se encuentran supervisados por sociedades de clasificación y otras entidades reguladoras como Lloyds Register, DNV, Germanischer Lloyd y Bureau Veritas. Estas entidades confían en los certificados de calidad como los ISO.

El alto grado de conocimiento y experiencia requerido para competir en el mercado y obtener contratos importantes también puede actuar como barrera de entrada.

Al mismo tiempo, para la puesta en marcha de una red de servicios, a la cual los clientes conceden gran importancia, son necesarias grandes inversiones. De hecho, la demanda de los servicios post-venta y de mantenimiento será mayor cuanto más extensa sea la red de oficinas de servicios de la empresa.

Por otra parte, para determinados productos existen ciertas economías de escala, cuya explotación permitiría competir en precios a las empresas ya establecidas, pero no a las entrantes, que deberían instalar una capacidad relativamente grande desde el momento inicial.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre MacGREGOR Internacional AB (MACGREGOR) por parte de KONE Corporation (KONE). La operación se enmarca en el ámbito de la industria auxiliar marítima en el que opera la adquirida y cuya evolución está ligada a la de la industria de construcción naval.

Mediante esta transacción la adquirente entra en el mercado de soluciones y servicios de la industria auxiliar de construcción naval. En particular, en España, la adquirente pasa a operar en los mercados de equipos RoRo para barcos y de servicios post-venta, de mantenimiento y transformación para buques y, en particular, de equipamientos RoRo y tapas para escotillas.

En España, las cuotas de MACGREGOR son del [70-80]% en el mercado de equipos para RoRo para barcos y del [20-30]% en el mercado de servicios post-venta, de mantenimiento y transformación de distintos productos para buques. Se trata, en ambos casos, de mercados con una dimensión muy reducida en España que la notificante estima en [...] y [...] millones de euros, respectivamente.

Por su parte, KONE no está presente en esos mercados, por lo que la operación no supone alteración sustancial alguna de la estructura competitiva de tales mercados en España.

La demanda viene dada por propietarios y constructores de buques y, generalmente, solicita soluciones individualizadas. Por su parte, las barreras de entrada al mercado no parecen de naturaleza tal que puedan cerrar el acceso a nuevos competidores en particular en aquellos segmentos, como el de equipos RoRo, que tiene dimensión geográfica supranacional.

Por todo ello, no cabe esperar que la operación resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en el mercado español.

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.

Madrid, 22 de febrero de 2005

LA DIRECTORA GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA,

Nadia Calviño Santamaría

EXCMO. SR. SECRETARIO DE ESTADO DE ECONOMÍA