



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04093

SAGARD / HMY

Con fecha 20 de diciembre de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de la sociedad francesa HMY INVESTISSEMENTS S.A. y de sus filiales por parte del fondo de inversión francés SAGARD FCPR.

Dicha notificación ha sido realizada por SAGARD FCPR 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 **20 de enero 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 de la sociedad francesa HMY INVESTISSEMENTS S.A. y de sus filiales por parte del fondo de inversión francés SAGARD FCPR, por medio de dos sociedades intermedias creadas tal efecto: VENISE ACQUISITION SAS y FINANCIÈRE DE VENISE SAS.

VENISE ACQUISITION SAS adquirirá el 100% del capital y de los derechos de voto de HMY INVESTISSEMENTS S.A. VENISE ACQUISITION SAS está a su vez participada al 100% por FINANCIÈRE DE VENISE SAS, cuyo capital estará repartido tras la operación entre SAGARD FCPR, otros dos inversores (...) ¹ y los directivos.

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



Los porcentajes de participación no están definidos a la fecha de la presente notificación. Sin embargo, SAGARD FCPR no podrá tener una participación inferior al [...] % del capital de FINANCIÈRE DE VENISE SAS, las participaciones de los dos inversores no podrán ser conjuntamente superiores al [...] % y la participación de los directivos no podrá ser superior al [...] %.

A pesar de que su participación podría ser sólo del 50%, SAGARD FCPR tendrá un control exclusivo sobre FINANCIÈRE DE VENISE SAS [...].

La operación dará por lo tanto lugar a la adquisición del control exclusivo por parte de SAGARD sobre FINANCIÈRE DE VENISE SAS y, por tanto, sobre el grupo HMY.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Francia, Brasil y España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El acuerdo firmado entre las partes contempla en su artículo 14 un pacto de no captación por el cual los vendedores se comprometen a no propiciar la contratación de ninguno de los miembros del directorio de la sociedad HMY INVESTISSEMENTS, S.A.

Adicionalmente, los vendedores se comprometen a no crear o adquirir ninguna participación directa o indirecta en competidor alguno del grupo HMY.

La duración de estos pactos está limitada a 24 meses a partir de la fecha de ejecución de la operación.

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 misma 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 (2001/C188/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de las cláusulas de no captación y de no participación en una empresa competidora no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no siendo 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.



IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. SAGARD FCPR (SAGARD)

La adquirente es un fondo de inversión francés cuyo objeto es la captación de recursos con el fin de realizar inversiones que le permitan rentabilizar las aportaciones de los inversores. El fondo fue constituido el 2 de abril de 2002 y todas las sociedades que controla a través de su cartera de inversiones han sido adquiridas en 2004.

SAGARD es el único fondo gestionado por su sociedad gestora, SAGARD SAS. SAGARD SAS, a su vez, está participada al 100% por la sociedad gestora de inversiones canadiense POWER CORPORATION OF CANADA. SAGARD SAS fue creada el 31 de octubre de 2001.

SAGARD tiene participaciones de control en las empresas AFE METAL y LE GROUPE MONITEUR². Las actividades de ninguna de estas dos sociedades guarda relación con las del grupo adquirido, HMY.

La facturación de la adquirente en los dos últimos ejercicios económicos³, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de SAGARD SAS (Millones Euros)		
	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]
España	0	0

Fuente: Notificación

IV.2. “HMY INVESTISSEMENTS, S.A.” (HMY)

La adquirida es una sociedad anónima francesa, cabecera del grupo HMY⁴, que cuenta con presencia en varios países y, en particular, en España⁵.

² AFE METAL fabrica componentes de acero y fundición para el equipamiento de vehículos para la circulación, vehículos “off-road”, redes de transporte de fluidos y energía y usos especiales. Fabrica asimismo componentes y sistemas para el tratamiento térmico y la incineración, y componentes plásticos para la industria del automóvil. Por su parte, LE GROUPE MONITEUR se dedica a la edición de prensa profesional en los sectores de la construcción, del medio ambiente y de las colectividades locales.

³ Comprende la cifra de negocios de SAGARD SAS (la gestora fue constituida a finales de 2001 y sólo empezó a ingresar comisiones en 2002) así como las cifras de negocios de las empresas controladas. Sin embargo las sociedades controladas fueron adquiridas en 2004. SAGARD FCPR no tuvo ninguna actividad ni realizó ninguna cifra de negocios en 2001, 2002 y 2003.

⁴ El Grupo HMY se formó en 1998 con la adquisición del grupo español YUDIGAR (35% de las ventas) por el grupo francés HERMÈS-METAL (65% de las ventas). HERMÈS-METAL cuenta con 9 filiales en Francia, Bélgica, Polonia, Turquía y el Reino Unido y YUDIGAR con 13 filiales en España y 10 filiales en Argentina, Chile, Brasil, Uruguay, Perú, Grecia y Portugal.

⁵ El Grupo HMY dispone de cinco plantas de producción, una de ellas situada en España (Cariñena) y el resto en Francia, Turquía y Brasil.



Este grupo opera en el sector de la concepción, fabricación e instalación de mobiliario y otros accesorios en las superficies de venta comercial. El grupo fabrica mobiliario “seco”, definido por oposición al mobiliario de refrigeración⁶.

HMY ofrece una gama completa de productos que va desde estanterías fabricadas únicamente en metal hasta productos más sofisticados que incorporan diversos materiales (metal, aluminio, madera, plástico) y accesorios eléctricos. Sus actividades se centran en tres ámbitos:

- Estanterías para superficies de venta (90% de las ventas del grupo).
- Mobiliario para cajas de salida u otras utilidades como recepción, información o servicios anexos a la venta de productos (8% de las ventas del grupo)
- Mobiliario para cadenas y tiendas especializadas y material para publicidad en los puntos de venta.

En estos tres ámbitos la actividad del grupo HMY cubre el diseño, la fabricación, el transporte y la instalación de los productos. En España, el grupo HMY sólo está presente en el diseño y fabricación.

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

Volumen de ventas de HMY (Millones euros)			
	2001	2002	2003
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 operación es el de la fabricación y comercialización de mobiliario para superficies de venta en todo tipo de establecimientos comerciales.⁷

La notificante señala que el mobiliario para establecimientos comerciales comprende, esencialmente, dos categorías: mobiliario “seco” o ajeno a sistemas de calefacción, ventilación aire acondicionado o refrigeración y mobiliario de refrigeración . La adquirida sólo trabaja con el mobiliario “seco”.

⁶ El grupo HMY no fabrica mobiliario refrigerado para la presentación de productos en tiendas y no tiene por lo tanto ninguna actividad en el sector de los sistemas de calefacción, ventilación, aire acondicionado y refrigeración.

⁷ Según las partes este mercado no es el mismo que el de estanterías y sistemas de almacenaje para uso industrial analizado en la operación N-04076 MECALUX/ESMENA , ni desde el punto de vista de la sustituibilidad de la demanda ni del de la oferta.

De acuerdo con la notificante cabe distinguir tres tipos principales de productos de mobiliario “seco”:

- Estanterías y anaqueles para superficies de venta: su función es presentar a los consumidores los productos comercializados en las superficies de venta. Los sistemas diseñados y comercializados por el grupo HMY se utilizan en todo tipo de superficies de venta tanto de alimentación como de otros sectores (electrodomésticos, televisión y alta fidelidad, cultura, multimedia, telefonía, jardinería, bricolaje, decoración, joyería, etc.). La estructura de los sistemas de estanterías y anaqueles comercializados por HMY es básicamente la misma. Varían únicamente los accesorios y materiales que se emplean en cada sector.
- Mobiliario para cajas de salida: incluye mostradores con cintas transportadoras adaptados a la instalación de periféricos tales como lectores ópticos para la lectura de códigos de barras u otros, así como mostradores de recepción, información o venta.
- Estanterías y anaqueles personalizados para cadenas y tiendas especializadas y material para publicidad en el lugar de venta.

El mobiliario para cadenas o tiendas especializadas se diferencia de otros productos en que se trata de elementos personalizados, fabricados a partir de la demanda específica del cliente y en función del tipo de producto y la imagen de marca que el cliente quiere transmitir. Estos muebles suelen combinar varios materiales (madera, acero, plástico, etc.) y son fácilmente desmontables.

El material para publicidad en el lugar de venta comprende el mobiliario personalizado utilizado por los fabricantes para poner en valor sus productos respecto a los de la competencia que puedan estar presentes en la misma superficie de venta. Se trata por ejemplo de los muebles específicos para venta de productos de una marca determinada⁸. El grupo HMY no opera en este sector en España.

La notificante considera que los tres tipos de producto descritos forman parte de mercados distintos ya que responden a necesidades distintas de los clientes. La adquirente no participa en ninguno de los tres mercados. La adquirente está presente en los tres, pero en España no opera en el tercero.

A la luz de las consideraciones anteriores, y dada la naturaleza de la operación, este Servicio no considera necesario cerrar una definición de mercado de producto relevante puesto que el resultado del análisis no varía en función de dicha definición.

En todo caso, en el presente análisis se ofrecen datos relativos a los mercados de estanterías y anaqueles para superficies de venta y mobiliario para cajas de salida en conjunto y desagregando por segmentos.

V. 2. Mercado geográfico

La notificante entiende que el mercado geográfico es nacional:

- existen preferencias nacionales dispares y diferentes hábitos de consumo por países, lo que condiciona las respectivas demandas. De hecho, el nivel de sofisticación del mobiliario

⁸ Entre los clientes del grupo HMY en Francia figuran por ejemplo, Evian, Coca-cola, Royal Canin, etc.

puede variar enormemente de un estado a otro. Adicionalmente, no existen normas internacionales relativas a los productos analizados.

- Por otra parte, la rapidez del servicio y, dado el peso y el volumen de los productos, los costes de transporte constituyen elementos importantes para la decisión de compra de los clientes.

Sin embargo, existen elementos que pueden favorecer una definición de mercado geográfico supranacional. Así, por ejemplo, buena parte de la demanda (grandes superficies de alimentación y bricolaje) corresponde a empresas presentes en toda Europa con una demanda de mobiliario “seco” relativamente homogénea.

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

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

De acuerdo con las estimaciones ofrecidas por la notificante, la estructura de la oferta del mercado español de estanterías y anaqueles para superficies de venta y mobiliario para cajas de salida en 2003 es la siguiente:

Mercado español de estanterías y anaqueles para superficies de venta y mobiliario para cajas de salida – Año 2003		
Empresas	M. Euros	Cuota de mercado
GRUPO HMY	[...]	[30-40]
KIDER	[...]	[10-20]
SIDAC	[...]	[0-10]
STYLSAF	[...]	[0-10]
SAURINA	[...]	[0-10]
MARSANZ ⁽¹⁾	[...]	[0-10]
MOSTOLES INDUSTRIAL ⁽²⁾	[...]	[0-10]
BURNIOL	[...]	[0-10]
TEGO	[...]	[0-10]
MECAESTAN	[...]	[0-10]
CEFLA	[...]	[0-10]
CAEM	[...]	[0-10]
RESTO	[...]	[30-40]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimación del notificante.

(1) Estimación sin los productos de este fabricante que están fuera del mercado relevante (carros y fabricados de alambre)

(2) Los datos de MOSTOLES INDUSTRIAL, CAEM y CEFLA son de 2002. No existen datos disponibles para 2003 pero, según la notificante, la posición de estas empresas en el mercado es relativamente estable.

La estructura correspondiente al segmento de estanterías y anaqueles para superficies de venta se recoge en el cuadro siguiente:

Mercado español de estanterías y anaqueles para superficies de venta – Año 2003		
Empresas	M. Euros	Cuota de mercado
GRUPO HMY	[...]	[30-40]
KIDER	[...]	[10-20]
STYLSAF	[...]	[0-10]
SAURINA	[...]	[0-10]
MARSANZ	[...]	[0-10]
MOSTOLES INDUSTRIAL ⁽¹⁾	[...]	[0-10]
BURNIOL	[...]	[0-10]
TEGO	[...]	[0-10]
MECAESTAN	[...]	[0-10]
CAEM	[...]	[0-10]
CEFLA	[...]	[0-10]
RESTO	[...]	[30-40]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimación del notificante.

(1) Los datos de MOSTOLES INDUSTRIAL, CAEM y CEFLA son de 2002. No existen datos disponibles para 2003 pero, según la notificante, la posición de estas empresas en el mercado es relativamente estable.

Por último, la estructura correspondiente al segmento de mobiliario para cajas de salida figura en el cuadro siguiente:

Mercado español de mobiliario para cajas de salida – Año 2003		
Empresas	M. Euros	Cuota de mercado
KIDER	[...]	[30-40]
SIDAC	[...]	[30-40]
GRUPO HMY	[...]	[10-20]
MARSANZ ⁽¹⁾	[...]	[0-10]
CEFLA ⁽²⁾	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Estimación del notificante.

(1) Estimación sin los productos de este fabricante que están fuera del mercado relevante (carros y fabricados de alambre)

(2) Cifra correspondiente a 2002.

En definitiva, el Grupo HMY compite en España con un cierto número de empresas de tamaño y características similares a las suyas, como es el caso de KIDER, MARSANZ, STYLSAF o SAURINA. Junto a este conjunto de empresas de cierto tamaño, opera un número elevado de pequeñas y medianas empresas que ofrecen productos similares y que, a nivel local, representan una competencia importante.

VI.2.- Demanda, distribución y barreras de entrada

La demanda de estos productos en España procede principalmente de dos sectores, superficies de alimentación y superficies de jardinería/bricolaje, que en 2003 representaron, respectivamente, el 40% y 10% de las compras.

Los principales clientes del grupo HMY en España son [...]. Las grandes superficies de venta, disponen de un fuerte poder de negociación.



El grupo HMY comercializa sus productos en España a través de filiales de distribución propias (regionales⁹ o especializadas por clientes¹⁰), agentes comerciales en Aragón, Baleares y Levante, y distribuidores independientes con los que no existe ningún contrato formal.

De acuerdo con la notificante, no existen barreras regulatorias que dificulten el acceso al mercado. El acceso a las materias primas es fácil, la maquinaria de fabricación necesaria es estándar y muy accesible en el mercado y lo mismo ocurre con la tecnología.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición de la sociedad francesa HMY INVESTISSEMENTS S.A. por parte del fondo de inversión francés SAGARD FCPR.

La operación no supondrá una modificación de la estructura competitiva de los mercados en los que opera la adquirida de mobiliario para superficie de venta. El Grupo adquirente SAGARD no está directa ni indirectamente activo en ninguno de los mercados en los que la adquirida desarrolla su actividad, ni en mercados ascendentes o descendentes.

En España, la operación supondrá el cambio de titularidad del líder del mercado de estanterías para superficies de venta y mobiliario para cajas de salida, sin que cambie su cuota de mercado.

El Grupo adquirido compite en España con algunas empresas de cierto tamaño y con un número elevado de pequeñas y medianas empresas que, a nivel local, representan una competencia significativa.

La demanda de estos productos en España procede principalmente de las superficies de alimentación y de jardinería/bricolaje, que, en algunos casos, disponen de un fuerte poder de negociación.

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.

⁹ YUDIGAR ASTURIAS, YUDIGAR ANDALUCIA, YUDIGAR ARAGÓN, YUDIGAR CANARIAS, YUDIGAR CASTILLA-LEÓN, YUDIGAR CENTRO, YUDIGAR NORTE, YUDIGAR CANTALUNYA, YUDIGAR LEVANTE y YUDIGAR BALEAR.

¹⁰ YUDIGAR GRANDES SUPERFICIES.