



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04076

MECALUX / ESMENA

Con fecha 22 de octubre de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por MECALUX, S.A. del 100% del Grupo ESMENA, S.L.

Dicha notificación ha sido realizada por MECALUX, S.A., 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 15 de noviembre de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 25 de noviembre de 2004.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **7 de diciembre de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por MECALUX S.A. del 100% del capital social de ESMENA S.L., como resultado del ejercicio de una opción de compra otorgada por los propietarios actuales de ESMENA S.L.

En el Contrato de Opción de Compra, firmado el 14 de julio de 2004 entre CORPORACIÓN GESTAMP¹, S.L., AGRÍCOLA LA VEGUILLA, S.A., GONVARRI INDUSTRIAL, S.A.² y MECALUX,

¹ CORPORACIÓN GESTAMP es titular, directamente, e indirectamente a través de AGRÍCOLA LA VEGUILLA, del 100% del Capital social de ESMENA. S.L.

² Sociedad controlada por corporación GESTAMP. Su actividad consiste en la transformación comercialización de productos siderúrgicos planos.



se prevé el posible ejercicio de la opción de compra desde el 1 de abril de 2005. MECALUX tiene la intención de ejercer dicha opción de compra.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las Autoridades de Defensa de la Competencia de España. También está previsto que se notifique en Brasil.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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.

En el Contrato de Opción de Compra (COC) las partes han pactado compromisos de no competencia y de suministro [...]³:

- Mediante el acuerdo de no-competencia (Cláusula novena del COC) el vendedor se obliga a no competir directa o indirectamente con ESMENA durante un periodo [superior a 3 años].
- Mediante el contrato de suministro [...] (Cláusula décima del COC y el Anexo 12 al mismo) entre GONVARRI INDUSTRIAL, una sociedad controlada por GESTAMP CORPORATION, y ESMENA⁴, [...] [superior a 3 años].

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 la duración y contenido de los acuerdos de suministro en exclusiva y de la cláusula de no competencia van más allá de lo que razonablemente exige la operación de concentración.

Por tanto, dichas cláusulas no se consideraran restricciones accesorias a la operación ni deben entenderse autorizados con ella, estando, en su caso, sujetos a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

III. 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 (CE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas porque no supera los umbrales de notificación.

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.

³ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

⁴ Las partes consideran que Gonvarri compite en los mercados de productos siderúrgicos planos, de ámbito supranacional, con cuotas inferiores al [10-20]% e incluso al [0-10]%.

En tales mercados Gonvarri compite con un elevado número de grandes operadores internacionales como Arcelor, TKS, Corus, Riva, Voestalpine, SSAB, Rautaruuki, etc.



IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: “MECALUX S.A.” (MECALUX)

MECALUX es una sociedad española cuya actividad principal consiste en el diseño, fabricación e instalación de estanterías metálicas y sistemas de almacenaje.

Dispone de ocho instalaciones productivas, que incluyen tres situadas en Barcelona y otras cinco situadas en Francia, Polonia, México, Argentina, y Estados Unidos. Cuenta con un total de 2.000 empleados.

MECALUX es una sociedad que cotiza en bolsa. Sin embargo, tiene como accionista de referencia a la familia Carrillo.

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

Volumen de ventas de MECALUX (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	203,3	206,1	206,2
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

IV.2. Adquirida: “ESMENA S.L.” (ESMENA)

ESMENA es una sociedad española cuya actividad principal consiste en el cálculo, diseño, fabricación y montaje de estanterías metálicas. La actividad productiva se desarrolla fundamentalmente en cuatro fábricas situadas en España (dos en Gijón y una en Palencia) y otra en Brasil. Cuenta con un total de 600 empleados.

El Grupo ESMENA, forma parte a su vez del Grupo GESTAMP (GESTAMP) que centra su actividad en el sector del acero y de la automoción, componentes de automoción y estructuras metálicas, y está, su vez, controlado en última instancia por la familia Riberas.

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

Volumen de ventas del GRUPO ESMENA (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 equipamiento para el almacenaje.

Las partes comercializan estanterías y sistemas de almacenaje. Este sector ha sido analizado por la Comisión Europea en los asuntos M.1318-*CONSTRUCTOR/DEXION*⁵ y M.3483-*VOESTALPINE AG/NEDCON GROEP N.V.*⁶. En las decisiones relativas a estos casos la Comisión divide los sistemas de almacenaje en dos grupos de productos:

- Sistemas comerciales, destinados principalmente al almacenaje de documentos en despachos y oficinas. Entre los sistemas comerciales, la Comisión identificó varios segmentos: armarios, estanterías y archivos para oficinas.
- Sistemas industriales, empleados fundamentalmente para el almacenaje de bienes, especialmente en los sectores de fabricación, distribución y comercio. Entre los sistemas industriales, la Comisión identificó varios segmentos: máquinas de almacenaje, grúas, transelevadores y sistemas automatizados, estanterías para paletización y estanterías manuales.

De acuerdo con la notificante, los productos del Grupo ESMENA son fundamentalmente empleados en aplicaciones industriales.

Dentro de los sistemas industriales en los que operan las Partes cabe distinguir los siguientes segmentos:

- Sistemas automatizados (estanterías, transelevadores y software)

Los sistemas automatizados se componen de conjuntos de estanterías equipados con robots transelevadores guiados por programas informáticos. Son comercializados como sistemas integrados por fabricantes de estanterías, como MECALUX y SCHAEFER, o por grandes grupos internacionales de ingeniería y sistemas informáticos como SIEMENS, DAIFUKU, VANDERLANDE, THYSSEN, VIASTORE, FKI LOGISTEX, SWISSLOG etc.

Las estanterías empleadas en sistemas automatizados poseen características similares a las demás estanterías industriales (o, al menos, que las estanterías para paletización). La principal diferencia entre estas estanterías y las convencionales consiste en que las primeras tienen que ser adecuadas para su integración en los robots transelevadores.

Sin embargo, según la notificante, no está claro que quepa establecer diferencias entre ambos tipos de estanterías: unas y otras están fabricadas en acero y son modulares; los fabricantes cuentan con cierta flexibilidad para ofrecer estanterías de distintas dimensiones; existe una amplia gama de robots transelevadores que pueden operar con estanterías de distintas dimensiones; y los programas informáticos pueden adaptarse fácilmente a las distintas configuraciones.

MECALUX comercializa sistemas automatizados integrados, que incorporan tanto las estanterías como los elementos de robotización (incluyendo autoportantes). En algunos casos también trabaja en proyectos conjuntamente con o subcontratada por empresas de ingeniería especializadas y fabricantes de robótica de almacén.

MECALUX considera que su cuota de mercado para robots y programas informáticos no supera el [0-5]%, ni en el EEE, ni en España, de manera que no resulta relevante el análisis de este subsegmento en particular, dentro del mercado de sistemas automatizados.

⁵ Decisión de la Comisión de 30 de octubre de 1998.

⁶ Decisión de la Comisión de 10 de agosto de 2004.

ESMENA no comercializa sistemas integrados, transelevadores, robots o sistemas de automatización, aunque sí estanterías para uso en este tipo de sistemas, incluyendo estanterías “autoportantes”⁷. Para este tipo de productos, las partes indican que ESMENA trabaja en proyectos de almacenes automáticos conjuntamente con (o subcontratado por) empresas de ingeniería especializadas y fabricantes de robótica de almacén. La notificante estima que las estanterías representan sólo el 20-25% del valor del sistema automatizado.

- Estanterías para Paletización:

ESMENA y MECALUX comercializan estanterías para paletización empleadas para todo tipo de industrias en las que el producto terminado se expide en forma paletizada, incluyendo estanterías convencionales, sistemas de estanterías compactos (sin pasillos exteriores en los que la carretilla sólo puede acceder a las últimas paletillas que entraron) usados para productos homogéneos y de baja rotación; y sistemas de estanterías dinámicos que incorporan caminos de rodillos con una ligera pendiente que permite el desplazamiento de la mercancía, utilizados para almacenar productos que necesitan rotación y operan el sistema “FIFO” (*First in, first out*). Adicionalmente, también dentro de su negocio de estanterías para paletización, ambas comercializan sistemas “Cantilever” (estanterías en voladizo) para el almacenaje de cargas largas (barras, perfiles, tubos, madera, etc.) y estanterías para bobinas.

MECALUX, además, comercializa sistemas de estanterías en bases móviles (dispuestas sobre bases guiadas para suprimir pasillos y así aumentar la capacidad de almacén sin perder el acceso directo a cada paleta).

En cuanto a la posibilidad de diferenciar mercados más estrechos, la notificante alega que:

- Casi la única diferencia entre un sistema de estanterías para paletización convencional y un sistema para paletización compacta es su configuración. Cualquier fabricante de estanterías para paletización puede comercializar ambos sistemas.
 - La diferencia fundamental entre los sistemas de estanterías convencionales y dinámicos es el camino de rodillos cuya tecnología es básica y fácil de obtener. La notificante indica que casi cualquier fabricante de estanterías normales puede comercializar estanterías dinámicas.
 - Similares argumentos son aplicables a las estanterías cantilever, a las estanterías para bobinas y a las entreplantas comercializadas por las partes. El tipo de construcción y la tecnología es muy similar a las de las estanterías para paletización y por ello la mayoría de los fabricantes de estanterías para paletización puede también comercializar estos productos.
- Estanterías manuales

ESMENA y MECALUX comercializan estanterías industriales diseñadas para el acceso manual, en las que la mercancía se deposita y retira manualmente. Estas estanterías son idóneas cuando el producto es de tamaño y peso medio, se cuenta con muchas referencias, las cantidades son pequeñas o variables y su rotación es fraccionada. Además de las estanterías básicas de “picking”, ESMENA comercializa estanterías “dinámicas” y estanterías

⁷ Grandes sistemas de almacenaje, típicamente automatizados, en que las estanterías no se instalan en el interior de edificios ya construidos, sino que forman un grupo compacto junto con las cubiertas y los laterales del propio almacén, evitando así la obra civil

de angular ranurado (regulables y de fácil montaje y desmontaje). MECALUX no comercializa estas últimas.

Si bien los fabricantes y distribuidores de estanterías industriales manuales y paletizadas pueden ser los mismos su uso es totalmente diferente. Las estanterías paletizadas se utilizan para guardar paletas o genero paletizado mientras que las manuales se utilizan para guardar género más pequeño.

- Otros productos

ESMENA también comercializa sistemas de entreplantas (altillos o entreplantas desmontables que permiten aprovechar la altura útil de un local, duplicando o triplicando su superficie) y cierres de seguridad.

MECALUX comercializa sistemas de entreplantas, tabiques desmontables (que permiten la compartimentación de oficinas y locales), armarios roperos metálicos, así como bancos y mesas de trabajo para taller, estanterías para bricolaje o *retailing*. Sin embargo, no comercializa cierres de seguridad.

En conclusión, partiendo de la definición de los segmentos comercial e industrial identificados por la Comisión Europea, cabe concluir que hay dos mercados en el ámbito de las estanterías industriales que son relevantes para el análisis de esta operación: los mercados de estanterías industriales manuales y de estanterías para paletización. Igualmente, y a pesar de las similitudes indicadas con la producción de estanterías paletizadas, se ofrecerán las cuotas del mercado de estanterías para sistemas automatizados.

V.2. Mercado geográfico

La notificante, en línea con los precedentes comunitarios⁸, considera que la competencia en los mercados de producto referidos se produce en el ámbito del EEE, a pesar de que algunos operadores puedan tener fuerte presencia a nivel nacional o regional.

En este sentido la notificante recoge las siguientes consideraciones:

- Existe un significativo volumen de comercio intracomunitario. Las Exportaciones de MECALUX⁹ a los países europeos donde no tiene fabricas (es decir, todos salvo España, Francia o Polonia) suponen un [20-25]% de sus ventas europeas. Las de ESMENA representan el [30-35]% de sus ventas europeas¹⁰.

Por su parte, las partes manifiestan que las importaciones son de igual relevancia. Muchos de los competidores de las partes que no poseen fábrica en España se han adjudicado un número de importantes contratos¹¹. Aunque éstos corresponden a grandes instalaciones, la notificante

⁸ Los precedentes comunitarios señalan que el ámbito geográfico de los mercados de producto referidos es posiblemente superior al nacional y coincidente con el EEE. Sin embargo no definen el alcance geográfico exacto de los mismos.

⁹ Casi el [45-50]% de de las ventas de las partes se genera fuera de España. De dichas ventas, unas corresponden a las ventas de los establecimientos de las partes fuera de España y una porción significativa procede de las exportaciones

¹⁰ El resto de competidores son igualmente activos en las exportaciones, así el 80% de las ventas de NEDCON, fueron realizadas fuera de su país de origen, correspondiendo el 33% a ventas realizadas fuera de la Unión Europea.

¹¹ Por ejemplo: BITO, presente en España a través de una delegación de ventas, ha realizado instalaciones para clientes españoles tales como [...]; NEDCON, ha realizado instalaciones para clientes tales como [...]; SCHAEFER, ha realizado proyectos con clientes como [...]; STOW ha realizado instalaciones para clientes tales como [...].



manifiesta que los competidores internacionales no se limitan a ofrecer productos de alta gama o gran tamaño.

- El ámbito internacional de los mercados se refleja en el elevado número de países en los que los competidores desarrollan sus actividades¹².
- En el EEE no existen limitaciones a la competencia debidas a barreras arancelarias, ni barreras derivadas de los costes de transporte¹³.
- Tampoco son esenciales los servicios postventa, ni las actividades relacionadas con el mantenimiento o suministro de sistemas de recambio, lo que facilita la competencia de productores extranjeros.
- Existe homogeneidad en las condiciones comerciales: tal y como señaló la Comisión en el asunto *CONSTRUCTOR/DEXION* tras su investigación del mercado, no existe evidencia de diferencias significativas de precios en los distintos Estados miembros. MECALUX confirma que aplica una sola lista de precios para todos sus clientes a nivel mundial.
- Los clientes españoles de cualquier tamaño tienen amplias posibilidades de aprovisionarse en el extranjero. Esta posibilidad es particularmente aprovechada en el ámbito de los sistemas automatizados y sus estanterías. Los clientes suelen emplear sistemas de licitación para reunir ofertas de tres o más competidores, dirigiéndose a estos efectos a empresas de todo el EEE¹⁴.

En todo caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, se analizará el impacto de la operación en el territorio nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI. 1 Estructura de la oferta

A.- España

MECALUX estima que cuenta con alrededor de un [30-35]% en las ventas totales de estanterías manuales en España, y que ESMENA cuenta con un [10-15]%. Tras la operación la cuota que alcanzarían las partes en las estanterías manuales sería cercana al [45-50]%.

En el mercado de estanterías para paletización MECALUX cuenta con aproximadamente un [25-30]% y ESMENA con un [15-20]%, alcanzando una cuota combinada del [45-50]%.

De considerarse un único mercado de estanterías manuales y de paletización, MECALUX contaría con aproximadamente el [30-35]%, y ESMENA con el [15-20]% siendo por tanto la cuota combinada del [45-50]%.

¹² SCHAEFER, empresa alemana, realiza operaciones comerciales en Austria, España, Francia, Hungría, Italia, Suecia, Suiza y Reino Unido; NEDCON, empresa holandesa, realiza operaciones comerciales en Alemania, España, Holanda; República Checa, Bélgica, Francia, Reino Unido, Hungría y Polonia; y BITO, empresa alemana, realiza operaciones en Francia, Alemania, Reino Unido, Holanda, Suecia, Austria, Dinamarca y España.

¹³ Las empresas expiden los productos desmontados por piezas lo que supone el traslado de cargas más compactas, con el consiguiente abaratamiento significativo de los costes. MECALUX estima que el coste de transporte para una distancia de 2.500Km es del 5% del precio de un producto importado. Además, el coste y tiempo necesarios para la instalación de los productos es también relativamente reducido.

¹⁴ MECALUX señala que en los últimos años proyectos de este tipo en España han sido adjudicados a SCHAEFER (Alemania), NEDCON (Holanda), WHITTAN STORAGE SYSTEMS (Reino Unido), STOW (Bélgica) y BITO (Alemania) entre otras.

CUOTAS de los MERCADOS de ESTANTERÍAS MANUALES y de ESTANTERÍAS para PALETIZACIÓN. (2003) EN ESPAÑA			
Operador	ESTANTERIAS MANUALES	ESTANTERIAS PALETIZACIÓN	ESTANTERÍAS MANUALES y PALETIZACIÓN
MECALUX	30-35%	30-35%	30-35%
ESMENA	15-20%	15-20%	15-20%
MECALUX+ESMENA	45-50%	45-50%	45-50%
F. VIZCAINA	10-15%	5-10%	10-15%
LOGISMA/RAMADA	5-10%	0-5%	5-10%
SCHAEFER	0-5%	5-10%	5-10%
NEDCON	0-5%	0-5%	0-5%
BITO	0-5%	0-5%	0-5%
STOW	0-5%	0-5%	0-5%
TECNY STAND	0-5%	0-5%	0-5%
MUPERSA	0-5%	0-5%	0-5%
ATOX	0-5%	0-5%	0-5%
RECORD	0-5%	5-10%	0-5%
OTROS*	15-20%	10-15%	10-15%

Fuente: notificante con base en sus propias estimaciones.

* Existe un elevado número de operadores locales que compiten en la comercialización de productos estándar;

A diferencia de los principales competidores internacionales, las partes han desarrollado su negocio desde un inicio como fabricantes básicos para clientes relativamente pequeños. Por contrario, de acuerdo con la notificante, grandes empresas como SCHAEFER, tradicionalmente volcadas en grandes clientes industriales, han desarrollando con posterioridad productos para pequeños clientes.

La notificante indica que la estructura de los mercados ha evolucionado de manera significativa en estos últimos años, disminuyendo su cuota como resultado del mayor nivel de participación en el territorio español de competidores de carácter internacional, tales como NEDCON, SCHAEFER BITO, que hasta el año 2000 no tenían presencia en España o acababan de establecerse. Además, competidores españoles de menor tamaño, como TECNY STAND, han crecido significativamente y algunos, como PERMAR/LA FERRETERA VIZCAÍNA, se han integrado en grupos internacionales (Grupo WHITTAN).

En suma, entre los principales competidores de las partes figuran:

- **ATOX:** grupo presente en España, Francia, Benelux, América Central y Caribe. Opera en España a través de Manufacturas Sanluce, establecida en Gijón. Entre sus grandes clientes en España figuran: [...]
- **BITO** es una empresa alemana con una facturación anual de aproximadamente 50 millones de dólares y presente en múltiples países europeos. Está presente en España por medio de su filial Bito, Sistemas de Almacenaje, S.L., domiciliada en Barcelona.
- **INDUSTRIA MUPERSA:** es filial de PALLARDO S.A. y comercializa sus productos bajo el nombre de KIMER ESTANTERÍAS.



- **LA FERRETERA VIZCAÍNA** (perteneciente al grupo WHITTAN STORAGE con ventas de 180M€ y 16 delegaciones en 6 países europeos). Vende productos bajo la marca “Permar”. Entre sus clientes figuran [...].
- **LOGISMA**: las compañías LOGISMA, S.A. (España), F. RAMADA AÇOS E INDUSTRIAS, S.A. (Portugal)¹⁵, y STORAX RACKING SYSTEMS (Reino Unido), mantienen una alianza estratégica por la que actúan unidas y se publicitan de forma conjunta. Logisma esta especializada en almacenes automáticos vertical/horizontal, Ramada en estanterías de paletización y estanterías para cargas ligeras y picking, y Storax en estanterías de paletización sobre bases móviles.
Entre sus clientes se encuentran: [...].
- **NEDCON** es una empresa holandesa con una facturación anual de 75 millones de dólares, recientemente adquirida por VOESTALPINE (asunto comunitario M.3483- VOESTALPINE AG/NEDCON GROEP N.V.). Es uno de los principales competidores europeos. En España se encuentra presente a través de una delegación de ventas.
- **SCHAEFER** es una empresa alemana que opera en Europa y Asia y posee una facturación aproximada de 1.475 millones de dólares. Opera en España a través de una delegación de ventas en Barcelona. Su catálogo en español cuenta con una amplia variedad de productos. En los últimos años ha realizado numerosos proyectos para grupos como [...].
- **STOW** es una empresa con sede en Bélgica que cuenta con presencia internacional a través de filiales en Holanda, Alemania, Francia, Reino Unido, Austria, República Checa, Polonia y Eslovenia y distribuidores en el resto de países de Europa salvo en España, donde, sin embargo, ha realizado instalaciones para paletización para [...].
- **TECNY STAND**: tiene domicilio social en Murcia. Ofrece paletización, instalaciones especiales, equipamiento comercial estanterías de ángulo ranurado y taquillas. Ha realizado proyectos para clientes tales como:[...].

Se observa que la oferta en los sistemas de almacenaje es variada, existiendo competidores que ofrecen soluciones estándar de venta al detalle, grandes fabricantes que operan a nivel nacional e internacional, ofreciendo tanto soluciones estándares como soluciones más complejas, y un último grupo reducido de competidores, compuesto tanto por fabricantes de estanterías como por empresas de ingeniería, que operan a nivel internacional y que disponen de la capacidad logística necesaria para llevara a cabo grandes proyectos.

A pesar de la presencia de una amplia variedad de competidores, lo cierto es que las partes de la operación representan un [45-50]% del mercado de estanterías manuales y palatizadas, a gran distancia del segundo operador.

Por último, las partes estiman que sus cuotas de mercado en el mercado de estanterías para sistemas automatizados¹⁶ serían similares a las del mercado de estanterías para paletización¹⁷.

¹⁵ Es el mayor fabricante de Portugal con unas ventas de 60M€. A través de Ramada, Logisma también comercializa productos de la británica Constructor Dexion

¹⁶ La cuota en el mercado de sistemas automatizados integrados en España y el EEE de MECALUX es inferior al [0-5]%. ESMENA no ofrece sistemas automatizados.

¹⁷ Las ventas de estanterías de ESMENA empleadas en sistemas automatizados representan para 2003 aproximadamente un [5-10]% de sus ventas globales en dicho ejercicio.

B.- EEE

MECALUX estima que cuenta con alrededor de un [5-10]% del mercado europeo para estanterías manuales, y que ESMENA cuenta con alrededor de un [0-5]%. En estanterías para paletización, La cuota de MECALUX en el mercado europeo es del [10-15]% y la de ESMENA del [5-10]%. Tras la operación MECALUX contaría con [10-15]% del mercado europeo de estanterías manuales y con un [15-20]% del de estanterías para paletización.

CUOTAS del MERCADO de ESTANTERÍAS MANUALES y de ESTANTERÍAS para PALETIZACIÓN. (2003) EN EL EEE			
Operador	ESTANTERIAS MANUALES	ESTANTERIAS PALETIZACIÓN	ESTANTERÍAS MANUALES y PALETIZACIÓN
MECALUX	[5-10]%	[10-15]%	[5-10]%
ESMENA	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
MECALUX+ESMENA	[10-15]%	[10-15]%	[10-15]%
SCHAEFER	[10-15]%	[15-20]%	[10-15]%
NEDCON	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
BITO	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
WHITTAN STORAGE SYSTEMS	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
LOGISMA S.A.	-	-	-
STOW	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
OTROS*	resto	resto	Resto

Fuente: notificante en base a sus propias estimaciones

*Entre otros METALSYSTEM, GALLER y TEGOMETAL.

Como consecuencia de la operación MECALUX se situará como segundo operador de estanterías manuales detrás de su competidor SCHAEFER, el actual líder de Europa, y como primero de estanterías para paletización seguido a escasa distancia de SCHAEFER con una cuota de mercado del [15-20]%.

El resto de operadores no supera individualmente el [5-10]% en ninguno de los mercados considerados.

Las partes alegan que en los distintos países del EEE, cada uno de los grandes es el líder en su propio país debido fundamentalmente a razones históricas.

VI.2 Estructura de la demanda, proveedores y precios.

Los demandantes de sistemas industriales de almacenaje son muy heterogéneos: grandes empresas demandantes de almacenes automatizados, pequeños negocios, talleres, particulares, grandes superficies de distribución, etc.

Con carácter general, las ventas a particulares y pequeñas y medianas empresas constituyen la mayor parte (aprox. 80%) de la cifra de negocio. MECALUX recibió en 2003 alrededor de 45.000 pedidos y los 20 principales clientes por facturación representaron tan sólo el

[5-10]% de la cifra de negocio del grupo¹⁸. Los cinco principales clientes de ESMENA en el año 2003 representaron el [15-20]% de su cifra de negocios¹⁹.

Los proveedores suministran principalmente productos del acero (normalmente acero conocido como "laminado caliente" o "*hot rolled coil*") junto con otros materiales tales como tornillos, tableros de conglomerados plásticos etc. Los proveedores más importantes de MECALUX en 2003 fueron [...]. Los proveedores más importantes de ESMENA en 2003 fueron [...].

Las partes indican la dificultad de determinar niveles de precios comparativos, ya que los clientes exigen diferentes requisitos para los distintos productos y existe un gran número de variantes en tamaños y otras características.

La determinación final del precio es más flexible cuanto más alta sea la gama de producto. Cuando se contratan productos de gran tamaño y sofisticación se utilizan procesos de licitación o de petición de ofertas. Dichos procesos son con frecuencia de carácter informal: los clientes sondan un número reducido de oferentes. Las partes consideran que estos grandes proyectos representan alrededor del 20% del mercado.

VI.3. Redes de Distribución

Las ventas de estanterías industriales se realizan a través de delegaciones comerciales propias o de distribuidores dependiendo del volumen y de la situación particular del fabricante.

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, la distribución se caracteriza por:

- Aumento de la facilidad de distribución debido a la presencia de distribuidores. En este sentido, la notificante indica que tanto MECALUX como ESMENA, MUPERSA y TECNY STAND ofrecen sus productos a través de este canal. En particular, 10 de los 16 establecimientos en los que se pueden comprar productos de ESMENA son distribuidores.
- Importancia creciente de las nuevas tecnologías en el ámbito de la distribución: las mejoras en infraestructuras de comunicaciones y logística, el uso de nuevas tecnologías y la difusión en el uso de Internet han reducido la necesidad de disponer de una red de distribución extensa.
- Localización de todos los principales competidores en Barcelona y Madrid, como centros a partir de los que asegurar la distribución en todo el territorio.

Las partes consideran que disponer de delegaciones en estas dos capitales es suficiente para cubrir la mayor parte del país. Tal es el caso de NEDCON y BITO. Las redes de distribución de estas empresas son relativamente reducidas y, sin embargo, ambas han conseguido un volumen importante y creciente de ventas en los últimos años. Del mismo modo, SCHAEFER ha sido capaz de penetrar en el mercado con sólo cuatro oficinas comerciales, y la Ferretería Vizcaína tiene una posición importante con sólo seis.

- Desconexión creciente entre el tamaño de la red de distribución y la cuota de mercado. A modo de ejemplo, de acuerdo con los datos facilitados por la notificante, tanto ESMENA como la Ferretería Vizcaína tienen cuotas de mercado más altas que las de LOGISMA, a pesar de tener redes más pequeñas.

¹⁸ Los principales clientes de MECALUX (2003) fueron [...].

¹⁹ Los principales clientes de ESMENA (2003) fueron [...].



Además, existe un número significativo de distribuidores de otros productos relacionados con el almacenaje, que podrían ofrecer estanterías al vender sus propios productos a través de sus redes.

MECALUX posee una red de delegaciones en Barcelona, Madrid y Valencia, y pequeñas oficinas comerciales (compuestas por 1 ó 2 representantes) en distintas capitales de provincia²⁰ y está presente en el País Vasco y en Palma de Mallorca a través de distribuidores. MECALUX desarrolló su red de delegaciones a principios de los 70 para vender la que entonces era su gama de estanterías manuales para cargas ligeras. En los últimos años, ha ido reorganizando su red comercial en España, de forma que sólo las delegaciones de Madrid, Barcelona y Valencia están dotadas de cierto stock de producto y cuentan con un responsable comercial. Las demás oficinas que todavía subsisten cuentan con personal reducido y dependen jerárquicamente de las tres delegaciones mencionadas.

ESMENA cuenta con delegaciones comerciales en Barcelona, Madrid, Sevilla y Valencia, y con distribuidores en Coruña, Alicante, Bilbao, Granada, Hernani, Palma de Mallorca, Navarra, Asturias, Tenerife, y Zaragoza.

Por su parte, el resto de competidores²¹ en España posee también redes comerciales muy variadas que combinan diferentes canales.

En todo caso, la distribución sí parece ofrecer algunas diferencias en función del tipo de producto considerado:

- Las ventas que se realizan a través de oficinas comerciales suelen ser de productos relativamente básicos como estanterías manuales y paletizadas convencionales, que compiten con un amplio abanico de operadores locales, incluidas las grandes superficies.
- Los sistemas automatizados y otras soluciones de almacenaje sofisticadas o de cierto tamaño se venden desde un número reducido de bases. MECALUX vende todos sus sistemas automatizados en España a través de su equipo en Barcelona.

Las redes de distribución en Europa, de acuerdo con la información suministrada por la notificante, son, en general, similares a las de España²². En los países de nuestro entorno suelen coexistir competidores locales históricos que en sus territorios tradicionales han desarrollado redes comerciales con competidores internacionales que compiten con redes e infraestructuras mínimas.

²⁰ Alicante, Badajoz, Burgos, Córdoba, Gerona, La Coruña, Las Palmas, Málaga, Murcia, Oviedo, Pamplona, Sabadell, Sevilla, Tarragona, Toledo, Valladolid, Vigo y Zaragoza

²¹ LA FERRETERA VIZCAÍNA cuenta con una fábrica en Vizcaya y con delegaciones en Coruña, Barcelona, Madrid, Sevilla y Valencia; LOGISMA/RAMADA cuenta con fábricas en Coruña, Albacete, Alicante, Barcelona y hasta 19 delegaciones; SCHAEFER cuenta con delegaciones en Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia; NEDCON cuenta con delegaciones en Barcelona y Madrid; BITO cuenta con delegaciones en Madrid y Barcelona; TECNY STAND cuenta con delegaciones en Madrid, Barcelona, Sevilla y Valencia así como 11 agentes comerciales en otras provincias de España. MUPERSA vende sus productos desde sus fábricas de Valencia y a través de distribuidores; ATOX vende a través de sus fábricas en Gijón y Barcelona, y cuenta con delegaciones en Madrid, Coruña y Barcelona, y también vende productos a través de distribuidores; RECORD vende sus productos desde sus fábricas en Granada y a través de delegaciones en Madrid, Barcelona, Valencia, Badajoz y Zaragoza.

²² La mayoría de las características de la industria en España están igualmente presentes en los otros países europeos.

MECALUX dispone delegaciones en Alemania, Bélgica, Francia²³ (10), Italia (3), Reino Unido, Polonia (2) y Portugal (2), y vende sus productos a través de distribuidores en Dinamarca, Finlandia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza.

Por su parte, ESMENA vende sus productos a través de oficinas en Alemania, Francia y Reino Unido y vende sus productos en otros países a través de distribuidores y a través de JUNGHEINRICH, empresa que construye máquinas para el almacenaje. Por regla general los acuerdos de distribución de ESMENA no conceden exclusividad al distribuidor y pueden ser revocados en breve plazo sin indemnización.

VI.4 Competencia potencial - Barreras a la entrada

Dentro del EEE no existen barreras a la entrada de carácter arancelario. Además, como se ha señalado, los costes de transporte son reducidos y no existen limitaciones de carácter legal o administrativo al comercio intracomunitario.

Las tendencias descritas en el ámbito de la distribución tienden a facilitar la entrada de nuevos operadores ante la posibilidad de operar con redes limitadas. Se ha de tener en cuenta que las estanterías manuales y de paletización no requieren servicios post-venta y no es necesario que exista stock más que en los grandes centros de distribución. MECALUX y otros competidores subcontratan los servicios de transporte y montaje de sus productos.

Tampoco existen barreras significativas a la entrada derivadas del aprovisionamiento de materias primas o de la necesidad de contar con un *know how* muy específico ni de la existencia de preferencias locales.

Las actividades de I+D no son, en comparación con otros sectores, particularmente intensivas y van dirigidas a los productos más sofisticados (P.ej, sistemas automatizados y sus componentes). Tales actividades supusieron para MECALUX en el año 2003 un [...] % de su cifra de negocio, del que [...] puntos se invirtieron en productos para sistemas automatizados. ESMENA dispone de un centro tecnológico cuyo coste ascendió en 2002 a unos 680.000 euros, llevando a cabo diversos proyectos sobre diseño, homologación, mejora y análisis del funcionamiento de diversos productos para sistemas automatizados.

Por último, en relación con las barreras de entrada, la Comisión Europea en el precedente IV/M.1318 Constructor/Dexion señalaba: “La investigación de mercado de la Comisión ha confirmado que, a pesar de la elevada cuota de mercado de las partes, los competidores potenciales y efectivos actúan y pueden actuar como un contrapeso. En particular, algunos operadores de importancia regional (p.ej. Constructor y Dexion) o europea (p.ej. Metalsistem, Italia; Mecalux, España; Link 51, R.U.) están presentes bien mediante filiales comerciales propias o mediante distribuidores locales; estos fabricantes participan en la negociación y suministro de grandes contratos y no hay barreras de entrada a nivel de preferencias locales, costes de transporte o diferencias de precio significativas.”

VI.5. Aspectos verticales de la operación

Como consecuencia de la operación que se analiza MECALUX combinará su incipiente negocio de los sistemas automatizados, en el que cuenta con una cuota inferior al [0-5] % tanto a

²³ Donde el Grupo adquirió la empresa SIMALUX.



nivel del EEE como de España, con las estanterías de ESMENA, negocio en el que MECALUX también se encuentra presente.

En los mercados de estanterías analizados MECALUX y ESMENA poseen cuotas respectivas de mercado de aproximadamente el [10-15]% y [5-10]% a nivel del EEE y del [25-30]% y [15-20]% a nivel nacional²⁴, alcanzado tras la operación una cuota conjunta de aproximadamente el [45-50]%. Por tanto, tras la operación desaparecerá un proveedor-competidor de estanterías para sistemas automatizados. Sin embargo, existen grandes operadores vistos en los mercados de estanterías, con la capacidad productiva, económica y financiera suficiente para suministrar estas estanterías a las empresas que realizan los sistemas automatizados.

A su vez, los clientes son grandes y sofisticadas empresas, que en aproximadamente el 50% de los casos resultan ser los mismos fabricantes y comercializadores de sistemas robóticos e informáticos que actúan como contratistas principales para el cliente final. Estas grandes organizaciones son capaces de obtener estanterías en cualquier país en el EEE, dimensión geográfica del mercado aguas abajo de los sistemas automatizados.

Las partes consideran que, junto a los competidores españoles, otros operadores a nivel del EEE podrían entrar fácil y rápidamente en los procesos de licitación de grandes proyectos de instalaciones.

En este sentido, la adquisición de ESMENA no parece que afecte de forma sensible a la competencia en el mercado de las estanterías y, con ello, en el mercado aguas abajo de los sistemas automatizados.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por MECALUX S.A. del 100% del capital social de ESMENA S.L. como resultado del ejercicio de una opción de compra otorgada por los propietarios actuales de ésta.

Como resultado de la operación se concentran el primer y segundo operador en el ámbito de los sistemas de almacenaje industriales en España. MECALUX cuenta con una cuota estimada del [30-35]% en el mercado de estanterías manuales y ESMENA con un [10-15]%, de forma que la entidad resultante alcanza una cuota combinada cercana al [45-50]%. En el mercado de estanterías para paletización MECALUX cuenta con aproximadamente una cuota del [25-30]% y ESMENA con una del [15-20]%, alcanzando la entidad resultante el [45-50]%, situación similar a la que se produce en el caso de las estanterías para sistemas automatizados. Así, la entidad resultante se sitúa muy por delante del segundo operador.

En el ámbito del EEE, MECALUX se haría con una cuota combinada del [10-15]% del mercado de estanterías manuales, situándose como segundo operador tras SCHAEFER, y con un [15-20]% del de estanterías para paletización, alcanzando por un punto el liderazgo en dicho mercado.

A la hora de valorar si, como consecuencia de la operación, la entidad resultante puede amenazar a la competencia efectiva en los mercados de producto relevantes, se debe considerar, en primer lugar, el espacio geográfico en el que se produce la competencia efectiva.

²⁴ Las partes estiman que estas serían comparables con sus cuotas en estanterías para paletización.



En este sentido, tal y como señaló la Comisión en el asunto *CONSTRUCTOR/DEXION* tras su investigación del mercado, no existe evidencia de diferencias significativas de precios en los distintos Estados miembros. Esta circunstancia, junto a consideraciones como la implantación de los distintos operadores europeos, la inexistencia de barreras arancelarias o administrativas, el nivel de los costes de transporte, la ausencia de diferencias significativas en las preferencias locales, las características de la distribución y otras, apunta a que la competencia se produce en un ámbito geográfico superior al nacional.

Así, una parte significativa de los competidores presentes en los mercados de las estanterías son grandes multinacionales que disponen de considerables recursos financieros y están presentes en España a través de filiales o de distribuidores, participando directamente en la negociación de los contratos más importantes y que constituyen una presión competitiva significativa en los mercados relevantes. Por su parte, los competidores de menor tamaño (los más importantes en número) producen y comercializan sus productos a nivel nacional o local. El número y diferentes características de unos y otros competidores hace improbable, de momento, que como resultado de la operación, y de la desaparición de un competidor (ESMENA), se vaya a producir la coordinación de los restantes operadores.

Adicionalmente, la implantación de operadores de terceros países europeos como SCHAEFER, NEDCON, BITO y STOW ilustra la expugnabilidad del mercado.

Dada la evolución de la tecnología de la distribución y la logística, los clientes tienen la posibilidad de proveerse a través de canales alternativos en un mercado que presenta todas las características de ser de ámbito superior al nacional. Esta circunstancia es particularmente intensa en el caso de los grandes clientes que adquieren los productos más sofisticados.

Por último, el contrato de suministro entre GONVARRI INDUSTRIAL y ESMENA, [...] [superior a 3 años], no se considera como una restricción accesoria y necesaria para la realización de la operación, de manera que no debe entenderse autorizado con ella estando, en su caso, sujeto a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones 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.