

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCION

EXPEDIENTE C/0762/16 ESPRINET/VINZEO

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 6 de junio de 2016, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de Esprinet Ibérica, S.L.U. (ESPRINET) del control exclusivo de Vinzeo Technologies, S.A.U (VINZEO). Esta notificación dio lugar al expediente C/0762/16.
- (2) La notificación ha sido realizada por ESPRINET según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) y b) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (3) La fecha límite para resolver en primera fase el expediente es el 6 de julio de 2016 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN.

- (4) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de ESPRINET del control exclusivo de VINZEO¹.
- (5) Esta operación se implementa a través de un contrato de compraventa de 5 de mayo de 2016, mediante el que ESPRINET adquiere el 100% del capital social de VINZEO.
- (6) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 b) de la LDC.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (8) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC, al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) y b) de la misma.

¹ [...].Se recoge entre corchetes la información declarada confidencial por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. ESPRINET IBÉRICA, S.L.U. (ESPRINET)

- (9) ESPRINET es una compañía del GRUPO ESPRINET² que opera en la distribución mayorista de productos de tecnología de la información y electrónica de consumo y en la prestación de servicios relacionados. ESPRINET es la única compañía del GRUPO ESPRINET que opera en España³.
- (10) El volumen de negocio del GRUPO ESPRINET en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIO DEL GRUPO ESPRINET EN 2015 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[≥ 2.500]	[≥ 250]	[≥ 60]

Fuente: Notificante

IV.2. VINZEO TECHNOLOGIES, S.A. (VINZEO)

- (11) VINZEO es un distribuidor mayorista de productos de tecnología de la información y electrónica de consumo y presta servicios relacionados. En particular, distribuye a nivel mayorista PCs y ordenadores portátiles, móviles, tabletas, servidores, almacenamiento y networking, impresión y consumibles, periféricos y accesorios y presta servicios de marketing, publicidad, promociones, configuraciones técnicas, productos personalizados y logística especializada, entre otros.
- (12) El volumen de negocio de los activos adquiridos en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIO DE VINZEO EN 2015 (millones de Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[≤ 2.500]	[≥ 250]	[≥ 60]

Fuente: Notificante

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

- (13) El sector afectado por la operación de concentración notificada es el del comercio al por mayor de productos electrónicos, que incluye todos los productos de tecnología de la información (productos IT), de electrónica de consumo, así como los productos móviles y de telecomunicaciones.
- (14) Tal y como sostiene la notificante, en el sector de distribución de productos electrónicos se distinguen tres tipos de operadores: en primer lugar, los fabricantes de tecnología y/o de productos electrónicos que operan bajo su propia

² ESPRINET está controlada al 100% por Esprinet S.p.A. (sociedad que cotiza en la Bolsa Italiana).

³ [...].

marca; en segundo lugar, los mayoristas, que compran los productos de los fabricantes y los revenden a los distribuidores minoristas y que prestan además servicios accesorios a sus clientes (servicios de logística, almacenamiento, crédito y marketing); y, en tercer lugar, los distribuidores minoristas, que compran los productos y los revenden a los usuarios finales.

- (15) Estos tres tipos de operadores dan lugar a dos canales de ventas:
- Ventas directas: aquellas que efectúa directamente el fabricante al usuario final del producto.
 - Ventas indirectas (mayoristas): aquellas en las que se produce una intermediación por parte de uno o varios distribuidores. Dentro de las ventas indirectas, cabe distinguir las ventas Tier 1, que son las que realiza el fabricante directamente al distribuidor minorista, y las ventas Tier 2, que son las que realiza el mayorista al distribuidor minorista.
- (16) Por tanto, ESPRINET y VINZEO participan en la distribución indirecta de los productos electrónicos, en tanto que mayoristas (Tier 2).
- (17) En distintos precedentes⁴, la Comisión Europea se ha planteado si el mercado incluye tanto las ventas directas como las ventas indirectas, si bien no ha alcanzado una conclusión al respecto. En cualquier caso, la notificante sostiene que el mercado incluye, al menos, todas las ventas indirectas: es decir, la suma de ventas Tier 1 y Tier 2.
- (18) Por otra parte, la notificante defiende que todos los productos electrónicos forman parte del mismo mercado de producto, definido como la distribución mayorista de productos electrónicos. Sin embargo, existen varios precedentes comunitarios⁵ que han apuntado una clasificación en tres grandes categorías de productos:
- La distribución mayorista de productos de IT (incluyendo los servicios relacionados)
 - La distribución mayorista de productos de electrónica de consumo (incluyendo los servicios relacionados)
 - La distribución mayorista de móviles y productos de telecomunicaciones (incluyendo los servicios relacionados).
- (19) Dentro de estas tres sub-categorías, los precedentes comunitarios y nacionales han realizado en algunas ocasiones un análisis más segmentado. En concreto, dentro de la distribución de productos IT, en algunos precedentes⁶ se han analizado las siguientes sub-categorías de productos:
- El mercado de la distribución mayorista de software (incluyendo los servicios relacionados);

⁴ M.6713 Tech Data/Specialist Distribution Group/TETC Metrologie/Best Ware France/SDGBV.

⁵ M.6323 Tech Data Corporation/MuM VAD Business; M.6713 Tech Data/Specialist Distribution Group/TETC Metrologie/Best Ware France/SDGBV.

⁶ M. 5099 Arrow Electronics/Logix; M.6323 Tech Data Corporation/MuM VAD Business; M.6713 Tech Data/Specialist Distribution Group/TETC Metrologie/Best Ware France/SDGBV ; y Expedientes nacionales N-06102 y N-07042.

- El mercado de la distribución mayorista de productos de almacenamiento (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de servidores (incluyendo los servicios relacionados); este mercado ha sido dividido a su vez en tres posibles segmentos: servidores de gama alta, servidores de gama media y servidores de gama baja.
 - El mercado de la distribución mayorista de ordenadores personales (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de networking (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de tabletas y libros electrónicos (incluyendo los servicios relacionados);
 - El mercado de la distribución mayorista de equipos de impresión y escáner (incluyendo los servicios relacionados), sub-segmento en el que la notificante incluye el sub-segmento de los productos de impresión, accesorios y consumibles, el cual aparece en resoluciones de la extinta CNC.
- (20) En línea con los precedentes señalados, esta Dirección de Competencia analizará el mercado de distribución de productos electrónicos en su conjunto, así como las segmentaciones señaladas, sin que sea necesario pronunciarse por la delimitación exacta del mercado a los efectos del presente expediente, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis.
- (21) A su vez, cada una de las categorías anteriores será analizada bajo las dos vías de distribución mayorista indirecta existentes (tier 1 y tier 2), sin que tampoco sea necesario pronunciarse a los efectos del presente expediente sobre si ambas formas de distribución forman parte del mismo mercado, dado que la delimitación exacta del mismo no afecta a las conclusiones del análisis.

V.2. Mercados geográficos

- (22) De conformidad con lo señalado por la notificante, esta Dirección de Competencia considera que hay circunstancias que pueden llevar a considerar que el ámbito geográfico relevante de los mercados de distribución mayorista de productos electrónicos es el Espacio Económico Europeo (EEE).
- (23) Las grandes empresas operan en todo el EEE, los productos son similares entre los distintos países que forman dicho espacio, los canales de distribución son similares y no hay diferencias importantes en precios entre países ni barreras técnicas al uso de los productos en los distintos Estados del EEE.
- (24) En todo caso, no es necesario pronunciarse sobre la delimitación exacta del ámbito geográfico relevante a los efectos del presente expediente, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Estructura de los mercados

- (25) En primer lugar, debe tenerse en cuenta que la demanda del mercado de producto relevante a los efectos del presente expediente viene representada por los distribuidores minoristas que revenden los productos a los usuarios finales y que el mercado de la distribución mayorista de estos productos está ganando importancia. Una parte importante de la demanda está en manos de grandes distribuidores minoristas.
- (26) En lo que se refiere a la estructura de la oferta, a continuación se recogen las cifras de ingresos y las cuotas de las partícipes y de sus competidores en el mercado nacional de distribución mayorista de productos electrónicos Tier 2.

Mercado nacional de distribución mayorista de productos electrónicos Ventas Tier 2 (millones de Euros)						
Competidores	2013		2014		2015	
	Ingresos	Cuota	Ingresos	Cuota	Ingresos	Cuota
Esprinet	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Vinzeo	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Esprinet+Vinzeo	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Tech Data	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Ingram Micro	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Arrow ECS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MCR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GTI	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Westcon	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Adveo Iberia	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Brighstar 20:20	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

- (27) Según datos suministrados por el notificante, la cuota combinada de las partes en el mercado global de distribución mayorista de productos electrónicos "Tier 2" en España se sitúa en torno al [20-30]% en el año 2015, existiendo numerosos e importantes competidores.

(28) Si consideramos el mercado de ventas indirectas en su conjunto (Tier 1 y Tier 2), cuyos datos se recogen en la siguiente tabla, la cuota se ve reducida al [10-20]%⁷.

Mercado nacional de distribución mayorista de productos electrónicos Ventas Tier 1 y Tier 2 (millones de Euros)						
Competidores	2013		2014		2015	
	Ingresos	Cuota	Ingresos	Cuota	Ingresos	Cuota
Esprinet	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Vinzeo	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Esprinet+Vinzeo	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

(29) Por otra parte, si se tiene en cuenta la clasificación que distingue las tres categorías analizadas anteriormente, la entidad resultante alcanza una cuota en el mercado de distribución mayorista "Tier 2" en España del [20-30]% en el segmento de distribución mayorista de productos IT, del [20-30]% en el segmento de distribución mayorista de productos de electrónica de consumo y del [10-20]% en el segmento de distribución mayorista de móviles y productos de telecomunicaciones⁸, tal como se recoge en las siguientes tablas.

Segmentación del mercado nacional de distribución mayorista de productos electrónicos Ventas Tier 2 (millones de Euros)						
Categorías de productos	Esprinet		Vinzeo		Esprinet + Vinzeo	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Productos IT	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Móviles y productos de telecomunicaciones	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Productos electrónica de consumo	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

⁷ La notificante no dispone de datos sobre cuotas de competidores en el mercado de distribución de productos electrónicos que incluya las ventas a través de mayoristas y las ventas de los fabricantes a los minoristas (Tier 1+Tier 2).

⁸ Las partes no disponen de datos de ingresos y cuotas de sus competidores en este segmento del mercado.

Segmentación del mercado nacional de distribución mayorista de productos electrónicos Cuotas de mercado Tier 2						
Categorías de productos	Esprinet		Vinzeo		Esprinet + Vinzeo	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Productos IT	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%
Móviles y productos de telecomunicaciones	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Productos electrónica de consumo	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%

Fuente: Notificante

- (30) Si consideramos el mercado de ventas indirectas en su conjunto (Tier 1 y Tier 2), estas cuotas se ven reducidas al [10-20]%, [0-10]% y [10-20]% respectivamente.

Segmentación del mercado nacional de distribución mayorista de productos electrónicos Cuotas de mercado Tier 1 y Tier 2						
Categorías de productos	Esprinet		Vinzeo		Esprinet + Vinzeo	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Productos IT	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
Móviles y productos de telecomunicaciones	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Productos electrónica de consumo	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%

Fuente: Notificante

- (31) Finalmente, en el mercado nacional, con la sub-segmentación por categorías de productos IT, la entidad resultante únicamente supera el umbral del 30% de cuota de mercado en las ventas Tier 2 de tabletas y libros electrónicos [(50-60%)] y de ordenadores personales [(30-40%)]. Si consideramos el mercado de ventas indirectas en su conjunto (Tier 1 y Tier 2), estas cuotas se ven reducidas al [(30-40%)] y [(20-30%)] respectivamente.

Sub-segmentación del mercado nacional de distribución mayorista de productos IT Ventas Tier 2 (millones de Euros)						
Sub-categorías de productos IT	Esprinet		Vinzeo		Esprinet + Vinzeo	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Software	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Almacenamiento	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Servidores	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Ordenadores personales	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Networking	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Tabletas y libros electrónicos	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Equipos de impresión y escáner	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

Sub-segmentación del mercado nacional de distribución mayorista de productos IT Cuotas de mercado Tier 2						
Sub-categorías de productos IT	Esprinet		Vinzeo		Esprinet + Vinzeo	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Software	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Almacenamiento	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Servidores	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
Ordenadores personales	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%
Networking	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
Tabletas y libros electrónicos	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[50-60]%	[50-60]%
Equipos de impresión y escáner	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%

Fuente: Notificante

Sub-segmentación del mercado nacional de distribución mayorista de productos IT Cuotas de mercado Tier 1 y Tier 2						
Sub-categorías de productos IT	Esprinet		Vinzeo		Esprinet + Vinzeo	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Software	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Almacenamiento	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Servidores	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
Ordenadores personales	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%
Networking	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Tabletas y libros electrónicos	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%
Equipos de impresión y escáner	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%

Fuente: Notificante

- (32) La notificante no dispone de datos fiables de los mercados analizados en el EEE. No obstante cabe destacar que, según la notificante, el mercado español de distribución mayorista de productos electrónicos representa el (6-7)% del mercado europeo y que, en este último ámbito geográfico, la entidad resultante estima que no supera en ningún mercado o segmento una cuota del 15%.

VI.2. Barreras a la entrada

- (33) Desde el punto de vista de acceso al mercado, según la notificante, no existen en el mercado barreras de entrada significativas, no son necesarias licencias ni autorizaciones específicas, los contratos de suministro de los fabricantes no establecen limitaciones territoriales ni de los productos a vender y las inversiones a realizar no son significativas.
- (34) Por otra parte, según la notificante, en el mercado mayorista de distribución de productos electrónicos la lealtad a la marca del mayorista tiene poca importancia, mientras que el nivel de servicio y la gama de productos ofrecida son los factores determinantes para el éxito en este mercado.
- (35) También cabe destacar que, según la notificante, los costes de cambiar de suministrador son bajos y que los clientes tienden a usar un gran número de distribuidores. Además, según la notificante, en este sector los contratos exclusivos no son habituales y aquellos que establecen descuentos por volumen suelen renovarse con carácter anual.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

- (36) La operación de concentración notificada afecta a dos competidores cercanos en el ámbito de la distribución mayorista de productos electrónicos en España, que es el ámbito geográfico donde la adquirida desarrolla casi toda su actividad.
- (37) En algunos segmentos de este sector en España la entidad resultante alcanza cuota de mercado significativas.
- (38) No obstante, esta Dirección de Competencia considera que el ámbito geográfico relevante de estos mercados de producto es previsiblemente el EEE, dadas las características de los productos afectados. En este ámbito europeo, las cuotas de mercado de la entidad resultante son reducidas y no superan el [10-20]%, según estimaciones de la notificante.
- (39) Además, existen alternativas competitivas significativas, tanto por parte de otros distribuidores mayoristas como por parte de los propios fabricantes de productos electrónicos.
- (40) Todo ello en un contexto en el que una parte muy significativa de la demanda viene de grandes distribuidores minoristas, con un poder de negociación considerable.
- (41) Por todo ello, esta Dirección de Competencia considera que no es previsible que la concentración notificada suponga una amenaza para la competencia efectiva en ninguna de las segmentaciones razonables analizadas.
- (42) En conclusión, la operación notificada es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.