

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **C/1517/24 ITAB / HMY SAS**

---

### **1. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 17 de diciembre de 2024 ha sido notificada a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de ITAB Shop ConceptAB (ITAB) de control exclusivo sobre Financière HMY SAS (HMY), mediante la adquisición del 100% de su capital social.
- (2) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **17 de enero de 2025**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (3) La operación de concentración económica consiste en la adquisición por parte de ITAB del control exclusivo sobre HMY, mediante la adquisición del 100% de su capital social.
- (4) La operación de concentración se implementa mediante un contrato de compraventa de acciones (*Sales and Purchase Agreement*) firmado el 5 de diciembre de 2024 con la condición suspensiva de que la operación sea aprobada por la CNMC.
- (5) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

### **3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (6) De acuerdo con la notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no cumplirse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento del Consejo (CE) nº139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración.
- (7) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral de cuota de mercado establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC.
- (8) La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la concentración por la autoridad de defensa de la competencia de España.

## 4. EMPRESAS PARTICIPES

### 4.1. Adquirente: ITAB Shop Concept AB (ITAB)

- (9) ITAB es un proveedor sueco de mobiliario y equipamiento para comercios minoristas. ITAB opera en toda la cadena de valor del sector de equipamiento y acondicionamiento de superficies comerciales, desde el diseño del producto hasta la fabricación e instalación de accesorios en la tienda y la prestación de servicios posventa, de mantenimiento y de consultoría. ITAB también suministra sus productos por catálogo.
- (10) ITAB opera actualmente en cerca de 24 países y cuenta con 15 plantas de producción en Europa, Sudamérica y China, ninguna de las cuales se encuentra en España.
- (11) De acuerdo con la notificante, el volumen de negocio de ITAB en 2023, calculado conforme a los criterios establecidos en el artículo 5 del RDC<sup>1</sup>, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ITAB EN 2023 (millones de euros)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
<2.500	>250	<60

Fuente: Notificante.

### 4.2. Adquirida: sobre Financière HMY SAS (HMY)

- (12) HMY es un proveedor francés de mobiliario y equipamiento para comercios minoristas, controlado desde 2017 por la empresa de capital riesgo LBO France<sup>2</sup>. HMY proporciona la infraestructura física dentro de una tienda, incluidos equipos y mobiliario, estanterías y almacenamiento, soluciones para cajas, revestimientos de techos y paredes, iluminación y comunicación visual.
- (13) HMY está presente en 70 países. En España HMY cuenta con una planta de producción en Cariñena (Zaragoza).
- (14) De acuerdo con la notificante, el volumen de negocio de HMY en 2023, calculado conforme a los criterios establecidos en el artículo 5 del RDC, fue de:

<sup>1</sup> Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia

<sup>2</sup> C/0854/17 LBO FRANCE GESTION-GRUPO HMY

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE HMY EN 2023 (millones de euros)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
<2.500	>250	>60

Fuente: Notificante.

## 5. MERCADOS RELEVANTES

- (15) La operación propuesta tiene lugar entre dos empresas que operan en el sector de equipamientos para comercios minoristas en España con código NACE: Fabricación de mobiliario de oficina y establecimientos comerciales (C.31.0.1).

### 5.1. Mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies de venta comercial.

#### 5.1.1. Mercado de producto

- (16) Las partes operan en el mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies de venta comercial, considerado en los precedentes<sup>3</sup> que lo diferencian del mercado de mobiliario refrigerado, que es aquel que incorpora sistemas de calefacción, ventilación, aire acondicionado o refrigeración y mobiliario de refrigeración.
- (17) Los últimos precedentes de la CNMC<sup>4</sup> y la autoridad de competencia francesa<sup>5</sup> consideraron una posible segmentación de este mercado en función del tipo de tienda que quedó abierta<sup>6</sup>.

#### 5.1.2. Mercado de geográfico

- (18) Los precedentes nacionales y franceses citados han considerado que el mercado de suministro y fabricación de mobiliario seco sería de ámbito nacional, dadas las preferencias nacionales y diferentes hábitos de consumo por países, o EEE, dado que parte de la demanda (grandes superficies de alimentación o bricolaje) corresponde a empresas presentes en toda Europa con una demanda

<sup>3</sup> N/04093 Sagard / HMY Investissements; C/0854/17 LBO France Gestion / Grupo HMY

<sup>4</sup> C/0854/17 LBO France Gestion / Grupo HMY

<sup>5</sup> Décision 06-DCC-16

<sup>6</sup> Estos mismos precedentes prescindieron de la segmentación de este mercado de anteriores concentraciones (N/04093 Sagard / HMY Investissements; Décision 28 avril 1987) en función del tipo de producto (estanterías, mobiliario para cajas de salida...), en la medida en que los clientes no se limitan a solicitar mobiliario sino que demandan una solución para cada tienda y que no hay diferencias desde el punto de vista de la oferta en la fabricación de cada uno.

de mobiliario relativamente homogénea. No obstante, a los efectos de la presente operación se analizarán los efectos de esta operación a nivel nacional<sup>7</sup>.

## **5.2. Mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para superficies comerciales.**

### **5.2.1. Mercado de producto**

- (19) La notificante afirma que el mercado ha ido evolucionando conforme los fabricantes de mobiliario han ido incorporando diferentes servicios añadidos a sus productos hasta la situación actual, donde los operadores ofrecen una solución completa (un proyecto llave en mano) a los comercios minoristas que combina el suministro de mobiliario y servicios auxiliares (diseño creativo y técnico de la tienda, gestión del proyecto así como servicios posventa).
- (20) Por todo ello, las partes consideran que el mercado relevante a efectos de la presente operación es el mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para superficies comerciales.
- (21) En concreto, la notificante asegura que la empresa adquirida, HMY, tan solo opera en el mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario y equipamiento para superficies comerciales, ofreciendo soluciones globales a sus clientes. Mientras que ITAB suministra su mobiliario y equipamiento tanto dentro del marco de una solución como de manera individual o por catálogo.
- (22) Tanto la CNMC<sup>8</sup> como la autoridad de competencia francesa<sup>9</sup> han estudiado en pasados expedientes la evolución del mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales.
- (23) Desde el punto de vista de la demanda, se observan diferencias en las necesidades de los clientes que buscarían una mayor sofisticación y complejidad en los proyectos de instalación, requiriendo soluciones que primen la adaptación del mobiliario a cada tipo de tienda, frente a la demanda de mobiliario estándar y sin servicios añadidos.
- (24) Desde el punto de vista de la oferta, la notificante señala que, en el segmento de diseño, fabricación e instalación, el principal parámetro diferenciador de la competencia es “la adaptación a las necesidades de los clientes, el diseño y las distintas opciones que pueden presentar las diferentes empresas activas en el mercado” y no los equipos, maquinaria, procesos o materiales que se utilicen.

---

<sup>7</sup> A nivel EEE, la notificante estima que su cuota conjunta en valor en el mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales en el período 2021 a 2023 fue inferior al [10-20] %.

<sup>8</sup> C/0854/17 LBO France Gestion / Grupo HMY

<sup>9</sup> Décision 12-DCC-88; Décision 17-DCC-69

Asimismo, existen operadores especializados como HMY que operan solo proveyendo soluciones y no mobiliario estándar.

- (25) Por tanto, esta Dirección de Competencia (DC) considera que se podría segmentar el mercado diferenciando (i) un mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales (“solución global minorista”), y (ii) un mercado de venta de mobiliario seco para superficies comerciales estándar. No obstante, este último no se analizará ya que, de acuerdo con la notificante, las partícipes no alcanzarían una cuota de mercado individual o combinada de al menos el [10-20]% para cualquier segmentación y ámbito geográfico, ni una cuota individual o combinada del [20-30]% en mercados verticalmente relacionados.
- (26) El mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales (“solución global minorista”) puede segmentarse también atendiendo a las distintas categorías de tienda existentes, y en particular, se podría diferenciar entre alimentación, bricolaje y marcas o comercio minorista, si bien no es necesario pronunciarse definitivamente al respecto por cuanto no es relevante para las conclusiones del presente análisis.

### 5.2.2. Mercado de geográfico

- (27) La notificante considera que el mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para superficies comerciales tendría un alcance geográfico nacional o de nivel EEE. Tal y como señala es útil disponer de una planta de fabricación a nivel nacional, ya que esto permite colaborar en ingeniería y agilidad en la creación de prototipos, etc., así como mejorar los costes de logística y almacenamiento. No obstante, varias empresas europeas pueden abastecer y abastecen el mercado español, y existen clientes que buscan una oferta uniforme para todas sus tiendas (independientemente del país).
- (28) En cualquier caso, a los efectos de la presente operación, se analizarán los efectos de esta operación a nivel nacional<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> A nivel EEE, las partes estiman que en el mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para comercios minoristas así como en sus potenciales segmentos por tipo de tienda, su cuota conjunta fue inferior al [10-20]% para el periodo 2021-2023.

## 6. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

### 6.1. Estructura de la oferta

#### 6.1.1. Mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales.

- (29) Las partes señalan que el conjunto competitivo en España se compone de empresas de tamaño y características similares a las de HMY, así como de un gran número de pequeñas y medianas empresas que ofrecen productos similares y que, a nivel local, representan una competencia importante.
- (30) La notificante aporta las siguientes estimaciones de cuotas de mercado en valor para los últimos tres años<sup>11</sup>, 2021-2023

Mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales en España				
Nombre de la empresa	2021 %	2022 %	2023 %	Ventas en 2023 (miles de euros)
HMY	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[CONF.]
ITAB	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
<b>HMY + ITAB</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[CONF.]</b>
Umdasch	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
Wanzl	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[CONF.]
Kider	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Malasa	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Martinez Otero	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Moinsa	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Zedis	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Otros	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[CONF.]
Total	100	100	100	[1.000.000-1.500.000]

Fuente: Estimaciones de la notificante

#### 6.1.2. Mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para comercios minoristas.

- (31) Las partes señalan que además de una heterogeneidad de empresas por tamaño, grandes operadores similares a las partes y un gran número de pequeñas y medianas empresas, existen muchos proveedores de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco para minoristas que operan en

<sup>11</sup> Se recuerda que no se analiza el nivel EEE, porque en ese ámbito la notificante estima que su cuota conjunta en valor en el mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales en el período 2021 a 2023 fue inferior al [10-20]%.

España además de numerosos competidores extranjeros de Francia, Italia, Polonia y Suiza, y algunos grandes grupos alemanes que suministran productos a clientes españoles desde Alemania.

- (32) La notificante aporta las siguientes estimaciones de cuotas de mercado en valor para los últimos tres años<sup>12</sup>, 2021-2023:

<b>Mercado del diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para comercios minoristas en España</b>				
<b>Nombre de la empresa</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>Ventas en 2023</b>
	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>(miles de euros)</b>
HMY	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[CONF.]
ITAB	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
<b>HMY + ITAB</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[CONF.]</b>
Kider Solutions	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[CONF.]
Martinez Otero	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[CONF.]
Malasa	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
Moinsa	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
Zedis	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Group Liñagar	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Wanzl (ES)	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Kimak	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Marsanz	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
Otros	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[CONF.]
Total	100	100	100	[500.000-1.000.000]

*Fuente: Estimaciones de la notificante*

- (33) Por otro lado, si se procediera con una segmentación del mercado por categoría de tienda, las partes estiman que las cuotas de mercado en los segmentos de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para tiendas de alimentación, bricolaje y marcas en España en el período 2021-2023 fueron las siguientes:

<sup>12</sup> Se recuerda que no se analiza el nivel EEE, porque en ese ámbito la notificante estima que en el mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para comercios minoristas así como en sus potenciales segmentos por tipo de tienda, su cuota conjunta fue inferior al [10-20]% para el periodo 2021-2023

<b>Mercado del diseño, fabricación e instalación de mobiliario seco y equipamiento para comercios minoristas, por categoría de tiendas, en España</b>					
<b>Categoría de tienda</b>	<b>Nombre de la empresa</b>	<b>2021 %</b>	<b>2022 %</b>	<b>2023 %</b>	<b>Ventas 2023 (miles de euros)</b>
Alimentación	HMY	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[CONF.]
	ITAB	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
	<b>HMY + ITAB</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[CONF.]</b>
	Wanzl	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
	Kider Solutions	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[CONF.]
	Otros	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[CONF.]
	Total	100	100	100	<500.000
Bricolaje	HMY	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[CONF.]
	ITAB	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
	<b>HMY + ITAB</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[CONF.]</b>
	Wanzl	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
	Kider Solutions	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[CONF.]
	Mecalux	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
	Tegometall	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
	Otros	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[CONF.]
Total	100	100	100	<100.000	
Marcas y comercio minorista	HMY	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[CONF.]
	ITAB	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
	<b>HMY + ITAB</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[CONF.]</b>
	Diam	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[CONF.]
	Malasa	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
	Martinez.Otero	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[CONF.]
	Dula	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[CONF.]
	Kimak	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
	Moinsa	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
	Zedis	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[CONF.]
	Otras	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[CONF.]
	Total	100	100	100	<500.000

*Fuente: Estimaciones de la notificante*

- (34) Tal y como puede apreciarse, a nivel nacional, HMY es la empresa líder en todos los mercados y segmentos analizados, siendo reducido el reforzamiento derivado de la operación dado el nivel de actividad de ITAB en España.
- (35) En cuanto a canales de distribución, ITAB tiene una presencia reducida en España, con una única oficina de ventas, apoyándose en su estructura internacional o en subcontratistas con presencia en el territorio nacional para sus ventas en España. HMY, por su parte, realiza sus ventas a través de sus propias oficinas y equipos de ventas, que se encuentran en diferentes regiones de

España, no comercializando sus productos ni a través del canal en línea, ni por catálogo, ni mediante mayoristas o terceros en España.

## 6.2. Estructura de la demanda

- (36) De acuerdo con la notificante, la demanda ha experimentado cambios en los últimos años como consecuencia del desarrollo de la comercialización en línea (*online*), la creciente digitalización o perturbaciones como la pandemia del COVID-19. Entre las principales tendencias por el lado de la demanda cabe destacar el crecimiento de las macrotiendas, la búsqueda de soluciones cada vez más completas (al modo de un proyecto llave en mano) o la importancia creciente de la tecnología y los datos (captura, procesamiento, etc.) a la hora de ofrecer una solución al comercio minorista.
- (37) La demanda del mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario y equipamiento para comercios minoristas se compone de empresas, grandes multinacionales que, según la notificante, ejercen un fuerte poder de negociación, utilizando licitaciones formales y subastas para la contratación. Además, estos clientes al contratar implantaciones de mayor envergadura distribuyen su riesgo contando con más de un proveedor.
- (38) En el caso de ITAB, las relaciones con clientes minoristas establecidos en España se articulan, en todos los casos, a través de procesos de licitación que desembocan o bien en un acuerdo marco o un proyecto único. La mayoría de los clientes de ITAB en España son empresas multinacionales.
- (39) En el caso de HMY, aproximadamente el [CONF]% de sus ventas proviene de licitaciones mientras que el resto proviene de consultas directas. A diferencia de ITAB, la mayoría de los clientes de HMY son nacionales, sin perjuicio de que los clientes internacionales tengan un peso significativo.

## 6.3. Barreras de entrada, competencia potencial e innovación

- (40) La notificante considera que no existen barreras regulatorias, arancelarias o de otro tipo, que dificulten el acceso al mercado, dado que utiliza principalmente materias primas comunes como la madera o el acero, al tiempo que la maquinaria y la tecnología empleada son sencillas y son accesibles para cualquier operador.
- (41) Al respecto la notificante asegura que en los últimos cinco años nuevos operadores con implantación europea han accedido al mercado español, tal es el caso de las sociedades Modern Expo, Mago y Gondella.
- (42) Con relación a la I+D+i la notificante afirma que con carácter general los productos y servicios prestados por las partes no son complejos, sin perjuicio de

que realicen inversiones para adaptarse a los nuevos avances tecnológicos y a la creciente digitalización de procesos.

## 7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (43) La operación consiste en la adquisición de control exclusivo de HMY por parte de ITAB.
- (44) La operación da lugar a un **solapamiento horizontal** en España, tanto en el mercado de fabricación e instalación de mobiliario seco para superficies comerciales con una cuota conjunta de [10-20]% (adición del [10-20]%), como en el mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario y equipamiento para superficies comerciales con una cuota conjunta del [20-30]% (adición del [30-40]%).
- (45) Asimismo, en los posibles segmentos del mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario y equipamiento por categoría de tienda, se generarían solapamientos en bricolaje con una cuota conjunta del [20-30]% (adición del [20-30]%) y en marcas y comercios minoristas con una cuota conjunta del [20-30]% (adición del [20-30]%). Además, la adquirente se haría con la posición de HMY en el segmento de alimentación, donde cuenta con una cuota del [40-50]%).
- (46) La operación supone la adquisición de la empresa líder en España en los distintos mercados considerados, no obstante, dada la limitada presencia de la adquirente, el reforzamiento derivado de la operación a nivel nacional es reducido.
- (47) La lógica económica de la operación deriva de la complementariedad geográfica de las partes, reforzándose ITAB en los mercados del Oeste y Sur de Europa. No obstante, a nivel EEE tampoco se generan riesgos para la competencia efectiva puesto que las cuotas conjuntas no superan el [10-20]% en ninguno de los mercados considerados. Además de esta reducida presencia de ITAB en España, otros factores mitigarían el riesgo de posibles efectos horizontales.
- (48) En primer lugar, existen varios operadores en el mercado de diseño, fabricación e instalación de mobiliario y equipamiento para comercios minoristas con implantación en todo el territorio nacional. Las barreras de entrada no son significativas, y existen operadores a nivel EEE que podrían entrar o han entrado en el mercado español en los últimos 5 años.
- (49) Asimismo, existe poder compensatorio de la demanda, formada en parte por grandes operadores que organizan procesos competitivos (como licitaciones o subastas) para sus compras de mobiliario y equipamiento comercial.
- (50) La operación no genera **solapamientos verticales** entre las partes en España por cuanto HMY no comercializa mobiliario seco ni equipamientos fuera del marco de una solución completa, e ITAB no vende productos individuales a

competidores. Dada la escasa presencia de ITAB en España, tampoco hay riesgo de efectos cartera.

- (51) A la vista de lo anterior, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

## 8. 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 primera fase**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Con relación a la cláusula de confidencialidad incluida en el contrato de compraventa, esta Dirección de Competencia considera que supera los límites previstos en la Comunicación de la CE sobre restricciones accesorias, considerándose restrictiva pero accesorio hasta los dos años desde la fecha de cierre de la operación y sujeta a normativa general de acuerdos entre empresas en lo que exceda a ese plazo.