



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N- 07026 KENNAMETAL / KENCI / TESSCENTER / KENEM

Con fecha 20 de marzo de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa KENNAMETAL IBÉRICA, S.L. (en adelante KENNAMETAL) del control exclusivo de KENCI, S.A., TESSCENTER, S.L. y MATERIALES Y ACCESORIOS KENEM (en adelante KENEM).

Dicha notificación ha sido realizada por KENNAMETAL según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

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 30 de marzo de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada el 12 de abril de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **3 de mayo de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**<sup>1</sup>

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de KENNAMETAL del control exclusivo de KENC<sup>2</sup> y TESSCENTER, mediante la adquisición de la totalidad de sus participaciones, y de KENEM, tras la adquisición del 90% de sus participaciones.

[...].

Por último, la operación está sujeta a la obtención de la correspondiente autorización por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1 Cláusulas de no competencia**

Ambos contratos de compraventa de acciones incluyen un pacto de no competencia durante un periodo de [...], por los que las partes vendedoras se abstendrán de intervenir en negocios que puedan competir con los que se procede a vender [...].

### **II.2 Valoración**

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.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso la duración de [...] de las cláusulas de no competencia va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte no 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 (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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 PARTÍCIPES**

### **IV.1. Adquirente: “KENNAMETAL IBERICA, S.L.” (KENNAMETAL)**

---

<sup>1</sup> [...] Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido ha sido declarado confidencial.

<sup>2</sup> Actualmente KENC<sup>2</sup> está controlada conjuntamente por KENNAMETAL (propietaria del [...] % de su capital social), [...].

KENNAMETAL es una sociedad española, filial al 100% de KENNAMETAL EUROPE GMBH, del grupo estadounidense KENNAMETAL INC.

El Grupo KENNAMETAL cotiza en la bolsa de Nueva York y centra su actividad en la fabricación y comercialización de utillajes y soluciones de herramientas, componentes técnicos y materiales avanzados que intervienen en los procesos de mecanización. Dentro de su actividad global, la notificante distingue tres divisiones específicas: i) fabricación y comercialización de herramientas de corte, ii) fabricación y comercialización de piezas de desgaste<sup>3</sup> de metal duro y iii) productos de corte especiales destinados a la minería y la construcción.

Tiene en España, además de la sociedad adquirente, una planta de fabricación de herramientas de corte, KENNAMETAL MANUFACTURING SPAIN, S.A. (Vitoria), cuya fabricación comercializa KENNAMETAL IBERICA S.L.

La adquirente realiza en España las siguientes actividades:

- [...].
- [...].

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

Volumen de ventas del GRUPO KENNAMETAL (millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<500]	[<500]	[<500]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

#### IV.2. Adquirida 1: "KENCI, S.A." (KENCI)

KENCI es una sociedad española, creada en 1985 [...]<sup>4</sup>.

KENCI es distribuidor en exclusiva<sup>5</sup> en España de las herramientas de corte fabricadas por el Grupo KENNAMETAL [...]. De esta forma, KENCI distribuye también fluido refrigerante (marca Cimcool) y otros accesorios para herramientas de corte no fabricados por KENNAMETAL.

KENCI es igualmente distribuidor de las herramientas de corte fabricadas por otra de las sociedades adquiridas, TESSCENTER.

<sup>3</sup> Se denominan piezas de desgaste al conjunto de consumibles que forman parte de procesos de mecanización con fases de corrosión, erosión o impacto extraordinarios. Están presentes en la industria metalúrgica básica, exploración de gas y petróleo, minería, construcción.

<sup>4</sup> [...].

<sup>5</sup> [...].

[...].

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

<b>Volumen de ventas de KENCI</b>			
<b>(millones euros)</b>			
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Mundial	[<250]	[<250]	[<250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

#### **IV.3. Adquirida 2: “TESSCENTER, S.L.” (TESSCENTER)**

TESSCENTER es una sociedad española, [...], que fabrica herramientas de corte a la medida del cliente y cuya producción distribuye exclusivamente KENCI.

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

<b>Volumen de ventas de TESSCENTER</b>			
<b>(millones euros)</b>			
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Mundial	[<250]	[<250]	[<250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

#### **IV.4. Adquirida 3: “Materiales y accesorios KENEM, S.L.” (KENEM)**

KENEM es una sociedad española, [...] <sup>6</sup>. Su actividad es, igualmente, la distribución de herramientas de corte, fluidos refrigerantes y accesorios para herramientas de corte; [...].

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

<sup>6</sup> [...].

<b>Volumen de ventas de KENEM (millones euros)</b>			
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Mundial	[<250]	[<250]	[<250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1. Mercado de producto**

La parte adquirente de esta operación pertenece a un grupo fabricante y comercializador de soluciones de herramientas globales, si bien su presencia en España se reduce a la fabricación y comercialización, a través de su distribuidor exclusivo, KENCI, de herramientas de corte y a la distribución directa de piezas de desgaste<sup>7</sup>.

Los negocios adquiridos operan en el sector de las herramientas de corte y otros elementos complementarios (fluidos refrigerantes y accesorios de herramientas)<sup>8</sup>, aunque estrictamente en la actividad de comercialización y distribución de las mismas.

Las herramientas de corte son las piezas determinantes de las máquinas-herramientas destinadas a aplicaciones de corte en procesos de mecanizado o transformación de los metales.

En términos generales, la máquina herramienta es la que se utiliza para dar forma a materiales sólidos, principalmente metales. En el estadio más simple, la máquina herramienta se opera manualmente o mediante control automático, habiéndose perfeccionado tras el desarrollo de los sistemas de control numérico y, sobre todo, de control numérico por computadora (máquinas CNC).

Las máquinas-herramientas de corte de metales se utilizan, entre otras, en la industria de automoción, maquinaria pesada, moldes y matrices, armamentística, ferroviaria, naval, aeroespacial y eólica.

Para el análisis del sector de la herramienta de corte, cabe partir, por tanto, de la máquina-herramienta para transformar metales de la que formará parte la herramienta. Cabrían distintas clasificaciones de las máquinas herramientas<sup>9</sup>; pero, atendiendo al procedimiento utilizado para actuar sobre el

<sup>7</sup> La actividad de distribución directa de piezas de desgaste en España por KENNAMETAL, es marginal en su negocio global, y en todo caso su cuota de mercado es muy inferior al 10%.

<sup>8</sup> Estos productos constituyen una actividad marginal en el contexto de los operadores que intervienen en esta operación.

<sup>9</sup> Máquinas herramientas estáticas (tornos) / rotativas (centros de mecanizado). Máquinas estándar / transfer (a medida del cliente).

metal, la notificante propone las siguientes categorías:

- a) Maquinas herramientas para transformar metales sin arranque de viruta o de deformación: no arrancan el material. Se utilizan para hacer formas o acabados de piezas de metales. La transformación o mecanización del metal que básicamente llevan a cabo es embutir, deformar, plegar, prensar, bruñir y laminar.
- b) Con arranque de viruta: arrancan parte del material.

Dentro de esta categoría se distinguen distintos tipos de máquinas:

-máquinas de cortar por láser

-máquinas de cortar por agua

-máquinas de cizallar

-máquinas de corte de material grueso

-máquinas que utilizan abrasivos

-maquinas que utilizan herramientas de corte. Se clasifican en torno a tres funciones básicas que implican el corte del metal: i) torneear, ii) fresar y iii) taladrar o perforar.

De esta forma, las herramientas de corte para procesos de mecanizado o transformación del metal con arranque de viruta se pueden clasificar en diferentes categorías, *en función de la especialidad de corte para la que están diseñadas*, distinguiéndose, por tanto, entre herramientas para torneear, para fresar o para perforar.

La notificante considera esta clasificación la más esclarecedora para el análisis concreto de la operación en análisis, si bien indica otros posibles criterios de clasificación:

- Composición del material del que esta hecho el filo utilizado para cortar, lo que permitirá disponer de herramientas de corte con especiales propiedades de durabilidad, resistencia a las temperaturas, rigidez, etc., con el fin de realizar trabajos concretos, o bajo determinadas condiciones, a diferentes tipos de materiales. Se distinguirían así las herramientas de corte hechas de los denominados materiales “blandos”, tales como los aceros rápidos (SS) o aceros super rápidos (HSS) y herramientas que usan materiales “duros” (MD), como el carburo de tungsteno, cerámica-metal, cerámica, nitruro de boro cúbico o diamante policristalino.
- Configuración de la herramienta: herramientas sólidas compuestas de un material uniforme o herramientas intercambiables compuestas por el cuerpo de la herramienta y placas de fijación intercambiables, que son las que realizan el trabajo de cortado.
- Especialidad. Cabría en esta categoría distinguir las herramientas de corte estándar de las que por su grosor, diámetro u otras características necesitan ser realizadas específicamente para cada cliente.

Cabrían otras posibles segmentaciones. Sin embargo, desde el punto de vista de la oferta, el proceso de producción de la herramienta de corte es muy similar, fabricándose en las mismas plantas, con la misma maquinaria y usando similares procesos y materias primas comunes, amplias gamas de productos para la mayoría de las aplicaciones (brocas, fresas, muelas, machos, sierras, escariadores,...). Según la notificante, existe un elevado grado de sustituibilidad de oferta, que permitiría convenir que el mercado relevante de producto sea el de las herramientas de corte en su conjunto, entendiendo por tales, tal como se ha descrito, las herramientas de corte para procesos de mecanizado o transformación del metal con arranque de viruta.

Por otra parte, en el ámbito de la comercialización y distribución de las herramientas de corte, la notificante señala que es preciso diferenciar, en función del destinatario, entre suministro a pequeños y medianos talleres y empresas y suministro a grandes clientes. Argumenta que los distintos productos y servicios solicitados, la naturaleza de los clientes y la necesaria intervención de una extensa red de pequeños distribuidores en el mercado del pequeño y mediano taller y empresa llevan a que ambos destinatarios sean percibidos como mercados diferenciados.

[...].

Así, dada la naturaleza de la operación y las actividades de las partes, este Servicio considera que, en el presente caso, la delimitación del mercado de producto puede quedar abierta. En todo caso, se analizarán tanto el mercado de la distribución de las herramientas de corte en su conjunto, como aquéllos grupos de herramientas propuestos por la notificante en los que la cuota conjunta de las partes supera el 10%<sup>10</sup>.

## **V. 2. Mercado geográfico**

La notificante considera que el ámbito geográfico del mercado de la distribución de las herramientas de corte se extiende al territorio de la Unión Europea. Argumenta que en este ámbito las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas, el coste de transporte no es significativo, no existen barreras arancelarias, los productores planifican sus ventas a escala mundial, distribuyendo sus productos en países en los que no tienen planta de producción, y los principales clientes son grupos empresariales multinacionales.

No obstante, la distribución a clientes finales esta ligada a la disponibilidad de redes de distribución y asistencia a clientes locales, por lo que la proximidad parece una variable competitiva relevante. En consecuencia, se analizará la incidencia de la operación notificada en el mercado de la distribución de las herramientas de corte nacional.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1.- Estructura de la oferta**

La notificante aporta los datos de los mercados europeo y español de las herramientas de corte en sentido global, atribuyendo a KENNAMETAL en

---

<sup>10</sup> [...].

Europa la cuota correspondiente a las ventas de este Grupo en ese ámbito excluida España, y asignando a KENCI las ventas de KENNAMETAL y TESSCENTER en España, dada su condición de distribuidor en exclusiva de las herramientas de corte fabricadas por estas dos empresas.

KENNAMETAL estima el mercado europeo de herramientas de corte para 2005 en torno a los 3.100 millones de euros, correspondiendo a la adquirente una cuota del [10-20] % y a KENCI del [<5] %.

En el mercado español, que la notificante estima en 2005 en torno a los 168 millones de euros, KENCI registra una cuota del [10-20] % en el conjunto de herramientas de corte. Por grupos de productos, KENCI sólo alcanzaría una cuota<sup>11</sup> superior al 10% en los siguientes:

<b>CUOTAS EN ESPAÑA. 2005 HERRAMIENTAS PARA TORNEAR</b>			
	<b>KENCI</b>	<b>SANDVIK</b>	<b>SECO+ ISCAR+ MITSUBISHI+ SUMITOMO</b>
<b>PARA TORNOS Y CENTROS DE MECANIZADOS</b>	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
<b>PRODUCTOS DE TORNEAR</b>	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
<b>HERRAMIENTAS PARA FRESAR</b>			
	<b>KENCI</b>	<b>ISCAR</b>	<b>SECO+ SANDVIK+ MITSUBISHI+ SUMITOMO</b>
<b>PRODUCTOS DE FRESAR</b>	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%
<b>BROCAS CON PLAQUITA INTERCAMBIABLE</b>			
	<b>KENCI</b>	<b>SANDVIK</b>	<b>ISCAR+ KOMET</b>
<b>BROCAS CON PLAQUITA INTERCAMBIABLE</b>	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
<b>BROCAS Y ESCARIADORES INTEGRALES</b>			
	<b>KENCI</b>	<b>GUHRING</b>	<b>MITSUBISHI+ MAPAL</b>
<b>BROCAS Y ESCARIADORES INTEGRALES</b>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%

Fuente: Notificación.

Las cuotas de KENCI en España por grupos de productos no superan, en ningún supuesto, el 26%, y en el ámbito europeo no alcanzan cuotas superiores al 2%.

<sup>11</sup> La notificante puntualiza que los datos de cuotas de mercado son estimaciones, que presume prácticamente estables en el periodo 2003-2005.

## **VI.2.- Estructura de la demanda**

[...].

## **VI.3.- Precios y distribución**

La notificante señala que el precio de las herramientas de corte viene determinado por el de las materias primas y que en los últimos diez años se ha mantenido relativamente estable .

Esta tendencia se ha roto en los últimos dos años por la fuerte subida del precio del acero, del acero rápido y sobre todo, del carburo de tungsteno, uno de los principales componentes del metal duro, que ha crecido en torno al 400%. Sin embargo, esta subida ha afectado de manera similar a todos los fabricantes y se han mantenido los precios relativos.

[...].

El sector de la herramienta de corte es marquista y los grandes fabricantes distribuyen, en general, a través de empresas del propio grupo o de distribuidores en exclusiva.

Los distribuidores, como KENCI, están especializados en las herramientas de corte, que compiten en calidad del servicio post-venta y plazos de entrega.

## **VI.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada**

Según la notificante, no existen barreras a la entrada para nuevos competidores en la comercialización de las herramientas de corte, ya que no hay barreras arancelarias, no existen limitaciones a la creación de una red de distribución comercial, cada vez se hace más difícil disponer de distribuidores en exclusiva y de contratos a largo plazo y, por último, no existen autorizaciones administrativas en este sector.

La notificante informa de que ninguna empresa importante ha accedido al mercado de distribución a grandes clientes en los últimos tres años.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa KENNAMETAL IBÉRICA, S.L. del control exclusivo de KENCI, S.A. (sobre la que hasta ahora ejercía control conjunto), TESSCENTER, S.L. y MATERIALES Y ACCESORIOS KENEM, S.L.

Las partes de la operación operan en el sector de las herramientas de corte: la adquirente, en la fabricación y comercialización y las adquiridas, en la distribución de tales herramientas.

Como consecuencia de la operación, KENNAMETAL IBÉRICA, S.L., asume las cuotas correspondientes a los negocios adquiridos, entre ellas la de su propio distribuidor en exclusiva.

Para la distribución de las herramientas de corte consideradas en conjunto, las cuotas adquiridas serían [10-20] % en España e [<5] % en

Europa, mientras que por categorías de productos no superarían el [20-30] % en España e [ $<5$ ] % en Europa.

Se trata de un mercado maduro en el que los clientes son mayoritariamente empresas multinacionales establecidas en España, con fuerte poder de negociación.

Por otra parte, no parecen existir barreras significativas a la entrada en el mercado de la distribución de las herramientas de corte.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados.

## 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.