



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07013

KALMAR INDUSTRIES / KALMAR ESPAÑA

Con fecha 7 de febrero de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de KALMAR ESPAÑA, S.A. por parte de KALMAR INDUSTRIES AB.

Dicha notificación ha sido realizada por KALMAR INDUSTRIES AB, 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 la letra a) del apartado 1 de su artículo 14. 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 de la notificante con fechas 9 de febrero y 14 de marzo de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fechas 20 de febrero y 16 y 22 de marzo de 2007 respectivamente.

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.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **26 de marzo de 2007** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de KALMAR ESPAÑA, S.A. (en adelante KALMAR ESPAÑA) por parte de KALMAR INDUSTRIES AB (en adelante KALMAR). Con esta operación la adquirente se hace con el control de su hasta ahora distribuidor exclusivo en España, en cuyo capital tiene una participación minoritaria del [...] %¹.

¹ Se insertan entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



Esta operación se instrumenta en un contrato de compraventa de fecha [...] suscrito entre [...] y D. [...] (los vendedores) y KALMAR, en virtud del cual ésta adquirirá un [...] %² de las acciones representativas del capital social de KALMAR ESPAÑA.

La ejecución de la operación notificada está supeditada a la autorización de las autoridades de competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el apartado 7 del Acuerdo de Compraventa se establece un pacto de no competencia por el que los vendedores no podrán llevar a cabo en España desde la fecha de eficacia y hasta transcurridos [no superior a dos años] a contar desde la misma, por cuenta propia o ajena o a través de sociedades directa o indirectamente controladas por los vendedores, actividad o negocio alguno que pudiera resultar en competencia con los negocios o actividades que lleve a cabo la sociedad o la compradora en España ni desarrollar actividades en competencia con las antes indicadas³.

Dicho apartado comprende también un pacto de no captación por los vendedores de empleados y/o clientela de la sociedad y/o de la compradora.

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 de 5 de marzo de 2005 (DOUE 2005/C 56/03) en consideración de este Servicio, el contenido y duración de las cláusulas de inhibición de la competencia y de no captación mencionadas no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación siempre y cuando su duración no exceda dos años.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

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 KALMAR INDUSTRIES AB

KALMAR INDUSTRIES es una sociedad sueca perteneciente al grupo finlandés CARGOTEC, cuya matriz, CARGOTEC Oyj, cotiza en Bolsa. El negocio del grupo se realiza a través de tres divisiones: MacGregor Group (suministro de soluciones de carga y descarga de granel sólido para barcos y puertos), HIAB (suministro de maquinaria para carga y descarga de camiones y otros vehículos de carretera) y la propia KALMAR INDUSTRIES AB, cuyo negocio

² Además se ha suscrito un contrato de opción de compra por el [...] % restante.

³ Queda incluida expresamente la maquinaria denominada grúa de descarga de buques y quedan exceptuadas determinadas actividades ya comprometidas por los vendedores con antelación al cierre de la operación: [...].

consiste en la fabricación y comercialización de maquinaria y equipos de manutención pesada para puertos, terminales, industria y tratamiento intermodal.

La facturación de KALMAR en los tres últimos ejercicios, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

| VOLUMEN DE VENTAS DE KALMAR INDUSTRIES (Millones de euros) | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|
| | 2003 | 2004 | 2005 |
| Mundial | [< 5.000] | [< 5.000] | [< 5.000] |
| Unión Europea | [> 240] | [> 240] | [> 240] |
| España | [< 60] | [> 60] | [> 60] |

Fuente: Notificación con base en Cuentas Anuales

IV.2 KALMAR ESPAÑA, S.A.

KALMAR ESPAÑA es una sociedad participada por [...] [(...%)] y D. [...] [(...%)], perteneciendo el restante [...] % a KALMAR INDUSTRIES. Su actividad consiste en la importación, distribución y comercialización de bienes de equipo. Cuenta con un acuerdo de distribución exclusiva de KALMAR INDUSTRIES AB para la distribución de maquinaria KALMAR en España.

De acuerdo con el contrato de distribución entre KALMAR INDUSTRIES y KALMAR ESPAÑA, esta última tiene la exclusiva para la distribución de las máquinas del fabricante en España. No obstante, dicho contrato señala que en operaciones puntuales con el cliente final podrán ser contratadas directamente por el fabricante. De acuerdo con la información disponible, en la práctica tal previsión se ha traducido en que es a KALMAR INDUSTRIES la que desarrolla la venta de sus grúas en España con apoyo de su distribuidor, mientras que en el resto de los equipos es el distribuidor quien asume íntegramente la labor comercial.

La facturación de KALMAR ESPAÑA en los tres últimos ejercicios, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificación, ha sido la siguiente:

| VOLUMEN DE VENTAS DE KALMAR ESPAÑA (Millones de euros) | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|
| | 2003 | 2004 | 2005 |
| Mundial | [< 5.000] | [< 5.000] | [< 5.000] |
| Unión Europea | [< 240] | [< 240] | [< 240] |
| España | [< 60] | [< 60] | [< 60] |

Fuente: Cuentas Anuales.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

Las partes en la operación están presentes en España en el ámbito de la fabricación y comercialización de maquinaria industrial. La adquirente fabrica maquinaria y equipos destinados al manejo de materiales y mercancías de gran peso, principalmente contenedores, que son distribuidos en España por la adquirida⁴.

⁴ De acuerdo con el contrato de distribución entre KALMAR INDUSTRIES y KALMAR ESPAÑA, esta última tiene la exclusiva para la distribución de las máquinas del fabricante en España. No obstante, dicho contrato señala que en operaciones puntuales con el cliente final podrán ser contratadas directamente por el fabricante. De acuerdo con la información disponible, en la práctica tal previsión se ha traducido en que es a KALMAR INDUSTRIES la que desarrolla la

Según la notificante, la demanda de los productos comercializados por KALMAR ESPAÑA proviene principalmente de los puertos y la industria pesada⁵.

El manejo de contenedores, según la notificante, implica las siguientes operaciones:

- a) carga y descarga de contenedores de los buques;
- b) transporte de los contenedores dentro de la terminal;
- c) manejo y apilamiento de los contenedores en el área de almacenamiento;

Para ello se emplean diferentes tipos de maquinaria que permiten, según los casos, realizar el mismo tipo de función o funciones complementarias y de uso específico. A continuación se describen las características de los productos.

Carretillas elevadoras voladizas

Se trata de vehículos, accionados mediante motor o batería, para la manipulación y transporte de mercancías en almacenes y otras instalaciones, provistos de una cabina o asiento desde la que el operador manipula el vehículo, de una horquilla para sujetar la carga y un mástil para elevarla. Adicionalmente pueden ir equipados con mecanismos específicos dependiendo de la mercancía a tratar. Así, por ejemplo, existen los denominados “container handler”, carretillas provistas de un bastidor de anclaje (“spreader”) para la elevación de contenedores. Señala la notificante que los “spreader” se venden también por los fabricantes especializados, de manera que pueden instalarse en carretillas elevadoras básicas. En el mercado existen múltiples tipologías de carretillas con capacidad de carga entre 0,5 y 50 toneladas y altura de elevación de la carga hasta aproximadamente 18 metros.

Existen diversos precedentes⁶ en los que la Comisión ha analizado el sector de manipulación de carga, diferenciando el mercado de carretillas elevadoras voladizas del mercado de equipos para almacenes⁷. Sin embargo, el análisis de la Comisión se centró en los equipos de manejo de carga en almacenes y no en equipos de gama alta y uso especializado.

Así, según la notificante, existe una gama de carretillas elevadoras denominadas “pesadas” que comprende las de capacidad superior a 5 toneladas⁸, aptas para uso en la industria pesada y para el manejo de contenedores. En esta categoría no existiría sustituibilidad por el lado de la demanda con las carretillas de capacidad inferior. Por el lado de la oferta, el número de oferentes capaces de ofrecer la gama de carretillas pesadas es muy inferior, especialmente en las de gran tonelaje.

“Reach stackers” o apiladores de brazo telescópico

venta de sus grúas en España con apoyo de su distribuidor, mientras que en el resto de los equipos es el distribuidor quien asume íntegramente la labor comercial.

⁵ En el 2006 el [...] % del total de carretillas vendidas por KALMAR ha sido para uso industrial, y el [...] % para uso portuario.

⁶ Caso M.2844 Linde/Komatsu/Komatsu Forklift, Caso M.4478 KKR-Linde.

⁷ En particular, la Comisión señala que las carretillas elevadoras voladizas se caracterizan porque elevan la carga fuera de la base de la carretilla y la transportan tanto horizontal como verticalmente, tienen un rango de elevación máximo entre 4 y 6 metros y una capacidad de carga entre 0,6 y 50 toneladas y se considera el equipo más flexible y rápido para el manejo de carga dentro de un almacén o industria. El proceso de fabricación y los componentes de las distintas tipologías existentes en el mercado es similar, por lo que hay un alto grado de sustituibilidad por el lado de la oferta.

⁸ KALMAR realiza una ulterior segmentación dentro de las pesadas, de 5-9 toneladas, de 9-15 toneladas y de >15 toneladas y señala que sus ventas en España son principalmente de capacidades a partir de 9 toneladas.

Son vehículos para manejo de carga, provistos de un chasis y cabina para el operador, equipados con un brazo o “pluma” telescópica de elevación y extensión. Los “reach stackers” diseñados para el manejo de contenedores sujetan al contenedor desde arriba mediante un bastidor de anclaje y ofrecen mayor flexibilidad en las funciones de rotación y desplazamiento lateral y distancia respecto a la carga que las carretillas, reduciendo las operaciones de manipulación. Existen diferentes modelos, para manipulación de contenedores llenos, vacíos, intermodal, etc. La capacidad máxima de carga oscila entre 10 y 45 toneladas y la altura de elevación máxima es similar a la de las carretillas.

Grúas para manejo de contenedores y carga en el muelle

Se trata de grúas utilizadas para el manejo de contenedores cuyo diseño y configuración dependen principalmente del tipo de carga, la accesibilidad a la misma y la distancia que deben cubrir.

Existen precedentes comunitarios en el ámbito de las grúas, en los que la Comisión⁹ ha definido un mercado de grúas especiales diferente del de las grúas estándar, fundamentalmente debido a la distinta funcionalidad y precios medios, los componentes, la tecnología y la necesidad de realizar estudios más costosos para configurar las grúas especiales adaptadas a las necesidades del cliente.

Por el lado de la oferta, según la Comisión, estarían presentes operadores diferentes e incluso se admitió en uno de los precedentes y en la categoría de grúas especiales, una posible segmentación entre grúas pórtico y grúas puente, aunque la definición de mercado quedó abierta. Finalmente, el producto comprende la prestación de servicios de asistencia técnica, mantenimiento y reparación que no requieren un grado elevado de especialización, de manera que generalmente se prestan por el propio operador o el fabricante de los componentes, a través de empresas locales.

Por otro lado, en un precedente nacional¹⁰ se señaló la existencia de dos mercados separados de sistemas de grúa para uso a bordo de buques (grúas puente) diferente de las grúas que operan desde el muelle, debido a que hay un grado muy bajo de sustituibilidad entre ambas, ya que su diseño y construcción varía, entre otros, en función de su ubicación. Además, se señaló que la tecnología e ingeniería, el tipo de piezas de recambio¹¹, el precio medio de cada tipo de grúa y los clientes y competidores de uno y otro tipo de grúas son distintos¹².

Por otro lado, es de señalar que, según la funcionalidad u operación a realizar, sea de manejo o carga y descarga de contenedores en el muelle se distinguen varios productos:

- las grúas denominadas “straddle carrier”, de pequeño tamaño cuyas funciones permiten elevar el contenedor verticalmente utilizando un bastidor de anclaje montado entre sus cuatro patas que se sujeta al contenedor desde arriba. Se diferencian de las carretillas y “reach stacker” en que el mecanismo de elevación se sitúa por encima de la base y permite que la grúa se mueva sobre una fila de contenedores apilando varios para transportarlos dentro de la terminal.

⁹ Caso M.1594 Preussag/Babcock Borsig, IV.M420 CGP/GEC Alsthom/KONE

¹⁰ N-05007 KONE-McGREGOR

¹¹ Ninguna de las partes no suministra piezas de recambio para las grúas de la otra.

¹² Mientras que la demanda de puentes grúa proviene de los propios armadores para instalarlas sobre la cubierta del buque, la de las grúas que se emplean en el muelle proviene de los operadores portuarios. Debe señalarse que Cargotec (grupo al que pertenece KALMAR) está presente en el mercado de grúas a bordo de buques.

- Grúas apiladoras sobre neumáticos o sobre raíles (RTG o RMG, según el caso) con mayor capacidad en anchura y en altura de apilado que la “straddle carrier” (apilan entre 5 y 10 contenedores a lo ancho y hasta 7 contenedores a lo alto), pero menos autonomía de desplazamiento, empleadas básicamente en la zona de almacenamiento de contenedores. Se denominan ASC (“automated stacking cranes”) si están automatizadas y tienen control a distancia.
- Grúas “ship-to-shore” (STS) para carga y descarga de contenedores del buque al muelle o directamente al semi-remolque de un tractor de terminal.

No cabe considerar una sustituibilidad plena entre estos productos debido a su diferente funcionalidad y características, sin embargo sí son ofrecidos por el mismo grupo de operadores.

Tractores de arrastre para terminal

Un tractor de arrastre es un vehículo especial provisto de una cabina para el conductor y un arrastre de trailer o remolque para arrastrar o apilar la carga. Según la funcionalidad, puede emplearse en aeropuertos para el arrastre de aeronaves, para transportar contenedores y otras mercancías por distancias cortas dentro del área de la terminal, etc. En el ámbito portuario, se diferencian dos tipos de tractores por su funcionalidad: el tractor de terminal que opera como un camión dentro de la terminal para transportar la carga sobre un remolque y el tractor para buques RoRo, con tracción a las cuatro ruedas, provisto de motor potente que le permite subir la rampa de un barco y acceder al interior, con un equipamiento que le permite levantar la carga montada sobre un chasis que se engancha al tractor directamente.

Según la notificante, existe un alto grado de sustituibilidad por el lado de la demanda entre todos los equipos descritos. La notificante señala también cierto grado de sustituibilidad por el lado de la oferta indicando, por un lado, que tanto las carretillas elevadoras de contenedores como los “reach stacker” se pueden fabricar en la misma cadena de montaje y algunos fabricantes de carretillas han iniciado ya su venta. Por otro lado, también algunos fabricantes de grúas tienen capacidad de ofrecer “reach stackers”.

Finalmente, señala que la oferta especializada de tractores de terminal de KALMAR podría ser sustituida por cualquier fabricante de tractores, ya que éstos están generalmente presentes en el mercado con cualquier vehículo para fines especiales.

Sin embargo, de los precedentes y del estudio de las características de los productos (precios¹³, funcionalidad, uso de diferente maquinaria según la disposición, ubicación de la carga y desplazamiento a realizar, etc.) se deduce que, desde el punto de vista de la demanda, no cabe considerar un único mercado de maquinaria para manejo de carga en el que, según propone la notificante entraría toda la gama de cada uno de los productos considerados. Como señala la propia notificante, para un operador portuario es fundamental la rapidez y maniobrabilidad de la maquinaria dado que el tiempo empleado en la descarga y la mano de obra que implica son elementos fundamentales a la hora de diseñar los equipos a emplear, de manera que son las características de cada producto las que determinan la elección del cliente. En este sentido no

¹³ El precio de las carretillas elevadoras con capacidad de 5 a 50 toneladas estaría entre [...] euros, el de los “reach stacker” con capacidad de 10 a 45 toneladas entre [...] euros, el de grúas “straddle carrier” con capacidad de 40 a 50 toneladas entre [...] euros, el de grúas RTG entre [...] euros y el de tractores de terminal con capacidad de 25 a 32 toneladas entre [...] euros.



cabría considerar tal sustituibilidad. Además, algunos productos (por ejemplo, tractores de terminal y grúas STS) no son sustitutivos sino complementarios.

Por otro lado, más bien parece existir una demanda específica de maquinaria para realizar operaciones de manejo de carga pesada, incluidos los contenedores, proveniente de operadores portuarios y de la industria pesada. El operador portuario, en concreto, necesita, además, equipos específicamente adaptados a la carga y descarga de buques.

Por el lado de la oferta, existe un grupo de oferentes, mayormente fabricantes que diseñan, ensamblan componentes de terceros proveedores especializados¹⁴ y suministran esta variada cartera de productos, entre los que se encuentra la adquirente. Sin embargo, la oferta es mucho más amplia y diferenciada según el tipo de producto existiendo fabricantes de tractores, fabricantes de carretillas, etc., pero solamente unos pocos ofrecen la gama pesada o la destinada a uso en puertos y terminales y compiten con aquéllos.

A tenor del análisis de la oferta y de la demanda, y atendiendo a la sustituibilidad funcional y a las características del producto, el Servicio coincide con la notificante en que carretillas elevadoras pesadas y “reach stackers” son sustitutivos que podrían agruparse en un mismo mercado de producto de manejo de carga pesada..

En los demás productos, dada su diferente funcionalidad y complementariedad, la delimitación más estrecha llevaría a mercados de producto separados para cada uno de los siguientes: grúas tipo “straddle carrier”, grúas RTG, grúas STS y tractores de terminal¹⁵ incluidos los tractores para buques RoRo¹⁶.

Como se ha señalado, la adquirente comercializa directamente al cliente final diversos tipos de grúas, para lo que cuenta con el apoyo de la adquirida. KALMAR INDUSTRIES es, en todo caso, quien realiza las ofertas a los clientes finales.

En consecuencia, la adquirida opera como distribuidora de diverso tipo de maquinaria nueva¹⁷, consistente en carretillas elevadoras pesadas (con capacidad de carga entre 5 y 90 toneladas) y maquinaria especializada para el manejo de contenedores, que comprende “reach stackers”, y tractores de terminal¹⁸.

Los fabricantes de equipos similares a los que vende KALMAR en España emplean distintas estructuras para su distribución. Algunos fabricantes, distribuyen por sí mismos sus productos. Otros cuentan con un distribuidor mayorista que, a su vez, vende a una red de distribución minorista propia o ajena, los productos. En otros casos, como el de KALMAR INDUSTRIES, los productos se venden a un único distribuidor en España, KALMAR ESPAÑA, que vende mayoritariamente a clientes finales.

Dada la naturaleza de la operación, en el presente caso, este Servicio no estima necesario cerrar una delimitación precisa del mercado de producto ni, en su caso, de sus niveles mayorista o

¹⁴ Según la notificante, los fabricantes normalmente sólo realizan el ensamblaje final, adquiriendo los componentes más sofisticados, como motores, componentes hidráulicos, bastidores de anclaje, etc. a fabricantes especializados.

¹⁵ Los tractores de terminal podrían emplearse en la industria pesada, sin embargo de la información aportada por la notificante se desprende que la demanda proviene en su casi totalidad del sector portuario.

¹⁶ Los tractores para arrastre de aeronaves no son sustitutos de éstos, según la notificante.

¹⁷ Existe cierta actividad residual del distribuidor, que vende equipos de segunda mano de otras marcas [...]. Esta actividad residual ha representado en el ejercicio 2005 un [...] % de los ingresos por actividades ordinarias.

¹⁸ KALMAR INDUSTRIES fabrica también grúas “ship-to-shore”, pero no ha comercializado ninguna de este tipo en España en los últimos tres años.

minorista. En consecuencia, se analizará la incidencia de la operación en la venta minorista de los productos señalados en España, donde no opera la adquirente. Adicionalmente, se recogerá, a efectos ilustrativos, la posición de la adquirente en los mercados en que comercializa directamente sus productos al cliente final.

V. 2. Mercado geográfico

La Comisión señaló en los precedentes citados que tanto el mercado de carretillas elevadoras voladizas como el mercado de grúas especiales son de ámbito geográfico europeo (EEE), admitiendo incluso un posible ámbito mundial para determinadas grúas especiales. En particular, considera la homogeneidad en las condiciones de competencia, la inexistencia de barreras a la entrada, el reducido coste de transporte y que los fabricantes abastecen desde las plantas de fabricación a todos los países dentro de dicho ámbito geográfico y disponen de listados de precios a nivel europeo, de manera que éstos son homogéneos.

No obstante, en el presenta caso, se analiza la adquisición de un distribuidor nacional. En la medida en que los efectos de la operación se limitan al ámbito nacional y que éste sólo opera en el mercado español, este Servicio analizará la incidencia de la operación en el mercado en el ámbito nacional.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Características y estructura de la oferta

La notificante señala que en el mercado español están presentes numerosos operadores extranjeros y un único fabricante nacional¹⁹, de manera que se venden principalmente productos importados.

Respecto a la posición de las partes en la operación en el mercado español, el cuadro siguiente muestra las cuotas de mercado por producto:

| CUOTAS DE MERCADO DE KALMAR ESPAÑA y KALMAR INDUSTRIES Años 2004-2005-2006 | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|
| MERCADOS/PRODUCTOS | 2004 | 2005 | 2006 |
| Carretillas elevadoras pesadas: | [0-10]% | [0-10] % | [0-10] % |
| - 5-9 toneladas | [0-10] % | [0-10]% | [0-10] % |
| - 9-15 toneladas | [10-20]% | [20-30] % | [20-30] % |
| - > 15 toneladas | [40-50] % | [30-40] % | [40-50] % |
| Reach stacker | [40-50] % | [40-50] % | [40-50] % |
| Tractores uso portuario | [40-50] % | [40-50] % | [40-50] % |
| - de terminal | [40-50] % | [40-50] % | [30-40] % |
| - RoRo | [50-60]% | [50-60] % | [50-60] % |
| Grúas RTG | [10-20] % | [10-20]% | 0% |
| Grúas straddle carrier | 100% | 100% | 0% |

Fuente: estimaciones de la notificante en unidades

¹⁹ LUNA Equipos Industriales, S.A., con centros de fabricación en Huesca y Almudévar.



Las cuotas de mercado de KALMAR ESPAÑA en el ejercicio 2006 son significativas en los siguientes productos: carretillas elevadoras pesadas de capacidad > 15 toneladas [(40-50%)], “reach stacker” [(40-50%)] y tractores de uso portuario [(40-50%)]. Sin embargo, según indica la notificante las cuotas podrían estar sobreestimadas ante la ausencia de fuentes de información tanto de las ventas de competidores como de la dimensión de los mercados.

Por su parte, KALMAR INDUSTRIES está presente en el mercado español directamente²⁰ en la venta de grúas RTG con una cuota estimada de un [10-20]% en 2004 y [10-20]% de 2005. Según la notificación, también ha suministrado en los ejercicios 2004 y 2005 las únicas 17 unidades de “straddle carrier” que operan en España. En 2006 no ha realizado ninguna operación.

Los principales competidores de las partes en la operación son LUNA, FANTUZZI (opera también la marca NOELL) y KONECRANES. Además, señala a los siguientes principales competidores especializados en determinada maquinaria de los mercados relevantes: LINDE y NACCO (marcas Hyster y Yale) para carretillas pesadas y “reach stacker”, PACCECO y LIEBHERR para grúas especiales, y MAFI, TERBERG y MOL para tractores de terminal.

Los mercados se caracterizan por la volatilidad de las cuotas, debido a que la vida útil de los equipos, que puede ser de alrededor de 5 años o mayor en el caso de las grúas portuarias.

VI.2.- Estructura de la demanda

Los principales clientes de KALMAR en España son compañías marítimas y/o operadores de terminales portuarias y compañías de logística y transportes.

Las compras se realizan mediante concursos privados, en los que el cliente contacta con distintos proveedores, generalmente al menos tres, para pedirles ofertas que posteriormente se evalúan y negocian. Las compras se realizan separadamente, sin que se combinen en un pedido distintos tipos de equipos.

VI.3.- Estructura de la distribución

La estructura de la distribución varía según los productos. Según la notificante, en el mercado español los fabricantes operan a través de filiales propias o a través de un distribuidor independiente²¹, con el que suscriben acuerdos de distribución. Los distribuidores operan en exclusiva, para un único proveedor o para varios proveedores y prestan la asistencia técnica tanto para el montaje de la maquinaria como para el servicio postventa²².

Esta estructura está extendida tanto en carretillas elevadoras pesadas, como en “reach stackers” e incluso tractores. Sin embargo, en el mercado de grúas especiales para terminales portuarias, la fabricación y comercialización se realizan directamente por el fabricante. Ello se explica por la necesidad de configurar un producto específico para sus necesidades y porque el distribuidor no dispone de suficientes recursos para asumir la financiación dado el elevado precio; en estos casos el distribuidor solamente percibe una comisión por su apoyo en el país.

²⁰ Como se indica en el apartado de distribución, las ventas de estos productos se cierran directamente entre fabricante y cliente, obteniendo el distribuidor una comisión por su mediación y apoyo.

²¹ Según la notificante solamente hay un fabricante nacional dentro del nutrido grupo de oferentes, de manera que la demanda en España se aprovisiona principalmente de maquinaria importada. Por su parte, KALMAR fabrica en [...] y [...] desde donde suministra a todos los mercados nacionales.

²² Es habitual que los servicios postventa que no se prestan directamente por el fabricante se concierten con distribuidores independientes que disponen de talleres y personal mecánico y que prestan servicios para maquinaria de distintos fabricantes.



KALMAR ha venido realizando sus ventas en España a través de KALMAR ESPAÑA, con la que mantiene un acuerdo de distribución en exclusiva. En gran parte de los países europeos, KALMAR actúa a través de filiales propias (Bélgica, Austria, Finlandia, Francia, Alemania, Holanda, Suecia, Reino Unido y Noruega), mientras que en otros utiliza distribuidores independientes.

KALMAR ESPAÑA no cuenta con una red de distribuidores propia, sino que [...]. Las empresas en cuestión le facturan los servicios prestados, siendo KALMAR España responsable ante el usuario final de la garantía y buen funcionamiento de las máquinas. Los posibles acuerdos de mantenimiento posteriores al período de garantía no suelen formar parte del pedido inicial.

VI.4.- Fijación de precios

La notificante señala que el precio final pagado por cada cliente varía en función, por ejemplo, del volumen del pedido y de las peticiones de equipamiento específico, pero matiza que no hay política de precios diferentes en función de la localización de los clientes dentro de Europa, siendo los precios homogéneos a lo largo del Espacio Económico Europeo.

En concreto, el acuerdo de distribución de KALMAR ESPAÑA, le otorga [...]. En todo caso, los precios dependen en gran medida de las cantidades compradas en cada transacción así como de las especificaciones estipuladas en cada solicitud individual.

VI.5.- Competencia potencial - barreras a la entrada

De acuerdo con la notificante, no existen barreras significativas a la entrada de los mercados relevantes, ni tecnológicas ni regulatorias, como lo prueba la presencia de numerosos operadores extranjeros del sector. La entrada de un fabricante, potencial competidor en los mercados nacionales, se puede realizar a través de un distribuidor independiente.

La notificante señala la competencia potencial de los fabricantes de “reach stacker” y de carretillas elevadoras cuyo “know how” podría permitirles el desarrollo de un producto “straddle carrier” compitiendo con los fabricantes de grúas.

Asimismo, se indica la posible competencia de los fabricantes de camiones ligeros y de tractores estándares que podrían entrar en el mercado desarrollando tractores de terminal y tractores RoRo.

Finalmente, la competencia potencial en el segmento de grúas especiales proviene principalmente de fabricantes de mercados asiáticos (China e India), entre los que se cita principalmente al fabricante chino ZPMC de grúas para contenedores, cuya presencia parece ser ya una realidad en el mercado europeo y en el español²³.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de KALMAR ESPAÑA, S.A. (en adelante KALMAR ESPAÑA) por parte de KALMAR INDUSTRIES AB (en adelante KALMAR), empresa que forma parte del grupo de origen finlandés CARGOTEC. Con esta operación la adquirente se hace con el control de su hasta ahora distribuidor exclusivo en España.

²³ Según nota de prensa de 20-12-2006, extraída de la página web de ZPMC (Shanghai Zhenhua Port Machinery), han vendido 20 grúas RTG en el mercado español.



KALMAR fabrica y suministra equipos especializados de manejo de carga pesada (contenedores), que comprenden maquinaria de diversa tipología, como carretillas elevadoras pesadas, “reach stacker”, tractores de terminal y tractores para buques RoRo y diversas grúas para manejo de contenedores en muelle.

La adquirida distribuye exclusivamente productos de la adquirente. Así, KALMAR INDUSTRIES adquiere la posición como distribuidor de KALMAR ESPAÑA en los mercados de carretillas elevadoras pesadas, “reach stacker” y tractores de terminal y tractores RoRo.

Sin embargo, en el ámbito de las grúas especiales para carga y descarga en muelle, incluidas las “straddle carrier”, KALMAR INDUSTRIES ya viene distribuyendo sus productos, situación que no se ve alterada como consecuencia de la operación.

Por otro lado, la adquisición por KALMAR INDUSTRIES de la cuota de KALMAR ESPAÑA no produce ningún efecto de cierre de mercado, puesto que la distribución de sus productos no estaba abierta a terceros operadores.

En consecuencia, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados.

VII. 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.