



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06099

DOVER / MARKEM

Con fecha 10 de octubre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de DOVER TECHNOLOGIES INTERNATIONAL, Inc. (en adelante DOVER TECHNOLOGIES) del control exclusivo sobre las acciones y activos de MARKEM CORPORATION (en adelante MARKEM).

Dicha notificación ha sido realizada por DOVER TECHNOLOGIES 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.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **10 de noviembre de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de DOVER TECHNOLOGIES del control exclusivo sobre MARKEM. La operación se realizará a través de la empresa creada al efecto, PDIG Acquisition, filial al 100% de DOVER.

Para llevar a cabo la presente operación, las partes firmaron un Acuerdo y Plan de Fusión y una primera Enmienda al Acuerdo y Plan de Fusión con fechas 14 y 24 de agosto de 2006, respectivamente.



La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania¹, Portugal y España. Igualmente, la operación es notificable en Estados Unidos y Brasil.

II. 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.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. DOVER TECHNOLOGIES, INC. (DOVER TECHNOLOGIES)

DOVER TECHNOLOGIES es una filial de la matriz del grupo estadounidense DOVER CORPORATION. Esta última cotiza en la Bolsa de Nueva York, estando sus acciones distribuidas entre un número muy elevado de inversores, sin que ninguno de ellos tenga el control.

DOVER CORPORATION fabrica una amplia gama de productos industriales y equipos de fabricación. Cuenta con seis filiales operativas descentralizadas, cada una de ellas responsable de un área de negocios. Una de ellas es DOVER TECHNOLOGIES, que abarca numerosas empresas organizadas en dos divisiones: (i) producción de equipos de montaje automatizado y de prueba para la industria electrónica, denominada Plataforma del Circuito de Montaje y Prueba (CMP); y (ii) producción de impresoras industriales y consumibles para codificar y marcar, denominada Plataforma de Identificación de Productos (PID).

Dentro de la plataforma PID, DOVER TECHNOLOGIES distribuye diversos tipos de impresoras industriales fijas y móviles, incluyendo equipos de embalaje, marcaje y etiquetado y sus respectivos consumibles. Hay tres empresas activas en este negocio:

- IMAJE, S.A., que distribuye principalmente impresoras de chorro de tinta, láser y térmicas;
- DATAMAX COPORATION, que produce impresoras para oficinas e impresoras térmicas industriales para impresión "a la medida" o por lotes de etiquetas autoadhesivas, chapas y billetes; y
- O'NEIL PRODUCT DEVELOPMENT, INC, que produce y distribuye impresoras portátiles.

DOVER TECHNOLOGIES está presente en España a través de la empresa IMAJE TECNOLOGÍAS DE CODIFICACIÓN, S.A. (IMAJE ESPAÑA), centro de fabricación de IMAJE, especializado principalmente en la producción de impresoras de transferencia térmica, que se venden desde esta filial española al resto del mundo. Igualmente, es un centro de distribución que vende los productos IMAJE en España.

DATAMAX tiene una actividad poco significativa en España, con ventas inferiores a [...] millones de euros y O'NEIL no ha registrado ninguna venta en España en los últimos años. Además, según la notificante, DATAMAX y O'NEIL no compiten con MARKEM, ya que sus productos se usan para aplicaciones distintas al mercado, por lo que no serán objeto de análisis en la presente operación.

¹ Aprobada con fecha 18 de octubre de 2006.



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

Volumen de ventas del GRUPO DOVER (millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60] ²

Fuente: Notificación

III.2. MARKEM CORPORATION (MARKEM)

MARKEM es una empresa estadounidense, controlada por [...], que fabrica y comercializa una amplia gama de sistemas autónomos y aplicaciones de codificación, principalmente impresoras industriales para embalaje, marcaje y codificación para las industrias de alimentación y bebidas, cosmética, farmacéutica y electrónica.

En España, MARKEM opera a través de su filial MARKEM SISTEMAS, S.A.U., que está activa en la promoción, distribución y servicios de venta y post-venta relacionadas con los productos de MARKEM.

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

Volumen de ventas de MARKEM (millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<250]	[<250]	[<250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El ámbito relevante para el análisis de la presente operación es el sector de la producción y comercialización de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios, también denominados sistemas IPI, en el que operan tanto la adquirente como la adquirida.

DOVER y MARKEM distribuyen diferentes equipos de impresión y marcaje industria, que, en función de la tecnología utilizada, pueden emplearse en el marcaje de productos pertenecientes a diversos sectores industriales o bien pueden tener aplicaciones más específicas.

² La facturación de DOVER TECHNOLOGIES en España de sistemas de codificación y marcaje fue de [...] millones de euros en el año 2005.

En el siguiente cuadro se detallan los equipos de impresión y marcaje que distribuyen DOVER y MARKEM según las diferentes tecnologías de impresión y el porcentaje que representa cada tipo de equipo respecto del volumen de ventas de cada empresa en el año 2005. Igualmente, se señalan sus características principales y aplicaciones y la importancia relativa de cada tipo de equipo por tecnologías en el mercado europeo³.

Equipos de impresión y marcaje que distribuyen DOVER y/o MARKEM				
Tecnología de impresión productos IPI	Principales aplicaciones	Mercado español		Productos IPI: % s/ ventas mercado UE
		Dover / % s/ ventas 2005	Markem / % s/ ventas 2005	
Chorro de tinta continuo (CIJ)	Múltiples	Si / [...]%	No	[...]%
Cambio de fase caracteres pequeños (HMIJ-SC)	Marcaje horizontal	No	Si / [...]%	[...]%
Láser	Superficies duras y películas	Si / [...]%	Si / [...]%	[...]%
Transferencia térmica (TTOL)	Películas finas y flexibles	Si / [...]%	Si / [...]%	[...]%
Cambio de fase caracteres grandes (HMIJ-LC)	Embalajes cartón para transporte	No	Si / [...]%	[...]%
Piezo de alta resolución (LCP-Piezo)	Cajas embalaje y transporte	Si / [...]%	No	[...]%
Válvula LCP, caracteres alfanuméricos 7 ó 16 p.	Grandes caractereres en cajas	Si / [...]%	No	[...]%
Impresión y aplicación de etiquetas (P&A)	Etiquetas para productos, cajas y embalajes	Si / [...]%	Si / [...]%	[...]%
Impresión rollo de tinta, fija y pre-establecida	Marcación limitada, múltiples aplicaciones	Si / [...]%	Si / [...]%	[...]%
IPI: Industrial product identification; CIJ: Continuous Ink Jet; HMIJ-SC: Hot Melt Ink Jet-Small Character; TTOL: Thermal Transfer on line; HMIJ-LC: Hot Melt Ink Jet-Large Character; LCP-Piezo: Large Character Print Piezo; P&A: Print & Apply.				

Fuente: Notificación

En opinión de la notificante, el mercado relevante en la presente operación es el mercado global de impresoras industriales y suministros accesorios de marcaje y codificación, en el que compiten las diversas tecnologías que pueden utilizarse en cada uso y aplicación. Consideran que existe una clara sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre varias tecnologías. Así, esta sustituibilidad se produce entre las impresoras de chorro de tinta continuo y las impresoras láser, o entre las de chorro de tinta continuo y transferencia térmica.

Además, las diferentes empresas activas en este mercado ofrecen, en general, un amplio abanico de impresoras. Aunque en principio cada impresora es especialmente más adecuada

³ Los productos de impresión y marcaje más vendidos según tecnologías, tanto a nivel mundial como en los mercados de la UE y en España, son los equipos de tecnología de chorro de tinta continuo o CIJ, en un porcentaje en torno al [40-50]% ([50-60]% mercado mundial; [40-50]% mercado europeo y [30-40]%-[50-60]% mercado español). Le siguen en importancia los equipos de Impresión y Aplicación o P&A, en torno al [10-20]%, y en tercer y cuarto lugar, los equipos de Tecnología Térmica *on line* o TTOL y Piezo LCP en torno al [0-10]%



para un tipo de producto o sustrato, algunas impresoras, como las de chorro de tinta, pueden marcar diferentes tipos de productos.

No existen precedentes comunitarios ni nacionales relacionados con este sector. Sin embargo, la autoridad de competencia británica (OFT) ha analizado el mercado de equipos de marcaje industrial y codificación⁴ y si bien dejó abierta la definición del mercado de producto, identificó cuatro categorías de equipos de impresión de marcaje según tecnologías, en particular: (i) impresoras de chorro de tinta; (ii) impresoras láser; (iii) impresoras térmicas; e (iv) impresoras de contacto⁵.

La OFT estudió la competencia existente entre dos tipos de impresoras, chorro de tinta y láser, concluyendo que, en general, ambas eran sustituibles en un elevado número de aplicaciones, siendo la de chorro de tinta la más versátil y ampliamente disponible, lo que permitía definir mercados más amplios que los referidos a cada tecnología en particular.

En la presente operación el solapamiento horizontal más importante se produce en las impresoras de transferencia térmica (TTOL), principalmente utilizadas para marcar películas finas y flexibles, básicamente en la industria alimentaria⁶.

No obstante, es muy habitual la utilización de impresoras de chorro de tinta (CIJ) en equipos de marcaje destinados a imprimir en película o film flexible. En términos globales, la notificante estima que cerca del [60-70]% de sus equipos instalados para el mercado de películas flexibles son impresoras de chorro de tinta y no de transferencia térmica TTOL.

La notificante señala, además, que la tecnología chorro de tinta presenta una serie de ventajas con respecto a la de transferencia térmica TTOL, como son: el menor tamaño del equipo, lo que facilita su instalación o integración en las máquinas o sistemas de envasado; su capacidad de impresión en diferentes aplicaciones y no sólo en film flexible; su capacidad de marcar envases que ya contengan el producto; su capacidad para imprimir a alta velocidad; el coste inferior de los consumibles; o la mayor duración de los consumibles. Estas ventajas de la tecnología CIJ en el marcaje permiten, para un gran número de clientes, compensar el mayor coste de los equipos CIJ respecto de los TTOL.

Por otro lado, DOMINO, uno de los competidores de DOVER, ha promocionado la tecnología láser para aplicaciones típicas de la TTOL. Igualmente, los “integradores” o empresas especializadas en la integración de distintos equipos de impresión y marcaje de diferentes tecnologías según solicitud del cliente final, también pueden crear equipos que compitan con las impresoras de TTOL.

⁴ Decisión de 21 de diciembre de 2004 referida a la adquisición de Linx Printing por Danaher Corporation.

⁵ La OFT distingue cuatro categorías principales de equipos según tecnología: de chorro de tinta, láser, térmicas y de contacto. Consideró, que las impresoras chorro de tinta, láser y térmicas debían ser consideradas tecnologías variables, ya que permiten cambiar la información a imprimir sin interrumpir la línea de producción, compitiendo entre ellas. Señaló que podía demostrarse que en la impresión de productos primarios, que requieren de una impresión muy rápida de pequeños caracteres en una amplia gama de sustratos, se podían utilizar diferentes tipos de impresoras. Además, las tecnologías láser y chorro de tinta cubrían el 80% de aplicaciones para productos primarios y las térmicas otro 7%

⁶ El volumen agregado de las partes en la fabricación de estos equipos de tecnología TTOL es de [...] millones de euros en la UE y [...] millones de euros en el mercado español. Aún considerando un mercado más estrecho de impresoras de transferencia térmica, la cuota agregada de las partes es del [60-70]%, de la que [...] puntos corresponden a la adquirida, por lo que la estructura de la oferta aún segmentando por tecnologías no varía de forma sustancial, tras la operación notificada.

En definitiva, los equipos TTOL, que se utilizan básicamente en la impresión de productos en la industria alimentaria, pueden ser sustituidos por impresoras de tecnología de chorro de tinta continuo y tecnología láser⁷.

Por otra parte, la notificante, en línea con el precedente señalado, estima que los consumibles, piezas de recambio y servicios accesorios no pueden considerarse mercados de producto separados respecto a los equipos de impresión.

A la luz de las consideraciones expuestas y dada la naturaleza de la operación, este Servicio analizará la incidencia de la operación en el mercado de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios.

IV. 2. Mercado geográfico

La notificante indica, de acuerdo con el precedente señalado en el epígrafe anterior, que la dimensión geográfica del mercado de fabricación y venta de mercado de equipos de marcaje industrial y codificación es, al menos, comunitaria, debido a la presencia de operadores multinacionales que establecen sus políticas comerciales a nivel comunitario, a que no hay barreras al comercio significativas y a que el impacto de los costes de transporte es poco significativo respecto al precio de venta final.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Estructura de la oferta

El mercado global de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos se caracteriza por ser dinámico, con presencia de grandes operadores internacionales y empresas locales y clientes finales altamente especializados, en el que los servicios post-venta son un factor importante.

El tamaño de este mercado en su conjunto (incluyendo tecnologías no suministradas por las partes) se estima entorno a los [...] millones de euros a nivel mundial, [...] millones de euros el mercado europeo y [...] millones de euros el español.

En el siguiente cuadro se detallan los volúmenes de ventas y las cuotas de mercado, en el año 2005, de los principales operadores en los mercados mundial y europeo de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios.

Mercados mundial y europeo de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios en el año 2005				
Empresas	Mercado mundial		Mercado europeo	
	Mill. €	%	Mill. €	%
Danaher	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Domino/Mectec	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Dover/Imaje	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Markem	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Dover/Markem	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ITW	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%

⁷ En este sentido, considerando un segmento más amplio que incluya los tres tipos de equipos las cuotas agregadas de las partes en los mercados UE y español son [20-30]% y [40-50]%, respectivamente.

Mercados mundial y europeo de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios en el año 2005

Empresas	Mercado mundial		Mercado europeo	
	Mill. €	%	Mill. €	%
Hitachi	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Matthews/Swedot	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sato	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Open Date	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Macsa	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

Según se desprende del cuadro anterior, el principal operador en los mercados mundial y europeo de equipos de codificación y sistemas de marcaje es DANAHER, con cuotas del [30-40]% y [30-40]%, respectivamente. Como consecuencia de la operación notificada, DOVER pasaría a ser el segundo operador, a cierta distancia del primero, con cuotas agregadas mundial y en Europa del [20-30]% y [20-30]%, respectivamente. Le siguen en importancia operadores internacionales como DOMINO/MECTEC, ITW o HITACHI.

Los principales operadores de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios en el mercado español, volúmenes de ventas y cuotas de mercado para los tres últimos años se recogen en el siguiente cuadro.

Mercado español de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos según tecnologías de impresión

EMPRESAS	2003		2004		2005	
	Mill. €	%	Mill. €	%	Mill. €	%
Dover/Imaje	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Markem	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Dover/Markem	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Danaher	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Sato	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Domino/Mectec	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Macsa	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ITW	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	[...]	[0-10]%
Mathews	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	[...]	[0-10]%
Hitachi	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación.

En el mercado español, el principal operador de equipos de codificación y sistemas de marcaje es DOVER, con una cuota del [10-20]% en el 2005. Como consecuencia de la presente operación, DOVER fortalece su presencia en el mercado español, alcanzando una cuota agregada del [20-30]%, seguido por DANAHER, SATO, DOMINO/MECTEC y MACSA, con cuotas del [10-20]%, [10-20]%, [10-20]% y [0-10]%, respectivamente.

V.2.- Estructura de la demanda

La demanda de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje está constituida principalmente por dos tipos de clientes:

(i) empresas fabricantes de los sectores de alimentación, bebidas, productos farmacéuticos, etc., que utilizan este tipo de impresoras para la codificación y marcado de sus productos, embalaje y cajas o palets para cargar/enviar sus productos (es el caso de compañías como [...]); y

(ii) los denominados “integradores”, empresas especializadas en el montaje de complejos sistemas de marcaje y codificación para ser vendidos a las empresas fabricantes. Los integradores combinan diferentes tipos de equipos y tecnologías, creando sistemas de codificación a la medida del cliente. Ejemplos de este tipo de clientes son [...], que opera a nivel internacional, o [...], presentes a nivel nacional.

Estas empresas, en general, con un alto poder de negociación, pueden comprar a proveedores alternativos para diversificar sus fuentes de suministro. De hecho, la notificante señala que la estructura de los mercados es en buena medida el resultado de las políticas de compra de estos clientes dominantes. En España, el [...] % de los clientes de DOVER/IMAJE representan el [...] % de su volumen de negocio.

Las compras se realizan a través de procesos de oferta -formales o informales-, en los que participan numerosas empresas, con una vida media de los equipos entre 5 y 8 años.

En particular, los principales clientes de DOVER en España en el año 2005 son [...]. Los principales clientes de MARKEM son [...].

En España, DOVER cuenta con una planta de producción, que fabrica todas sus máquinas con tecnología TTOL y que exporta al resto de países⁸.

En lo relacionado con los canales de distribución, tanto DOVER como MARKEM organizan fundamentalmente su actividad a través de [...].

V.3.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

La notificante considera que no existen barreras significativas de entrada en los mercados de equipos de marcaje y codificación industrial. No existen limitaciones regulatorias, arancelarias o de otro tipo para los productos considerados en la UE, de forma que productores con sede fuera de la UE venden sus productos en diferentes países europeos, incluida España.

Por otra parte, la notificante señala que la existencia de operadores locales de origen familiar, con una capacidad de inversión limitada, facilita la entrada de nuevos competidores. Así, empresas de pequeño y mediano tamaño, como [...], especializadas en el embalaje y envasado de frutas y legumbres, han desarrollado recientemente nuevos equipos de codificación no estándar de TTOL para el marcaje de frutas y legumbres.

En los últimos tres años, el mercado de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos ha experimentado múltiples cambios derivados, principalmente, de las operaciones de concentración entre distintos operadores (adquisición de LINX por parte de

⁸ DOVER/IMAJE esta presente en el mercado español desde el año 2003, al adquirir DATOPACK, una empresa especializada en ofrecer productos de marcaje y codificación de diferentes tecnologías, incluida la TTOL, mientras que el resto de filiales del grupo IMAJE a nivel mundial han centrado tradicionalmente su actividad en la oferta de equipos CIJ.



DANAHER en diciembre de 2004 y la adquisición de EUROCODIC por parte de DOVER en 2003) y de la entrada de nuevos operadores como HITACHI. Igualmente, las adquisiciones señaladas han supuesto la reorganización entre distribuidores.

En cuanto a los gastos de I+D, si bien la notificante afirma que es necesario cierto nivel tecnológico para competir, especialmente en el caso de algunas tecnologías, la tecnología empleada es relativamente fácil de replicar. En este sentido, DOVER estima que sus gastos en I+D son inferiores al [0-10]% de su volumen de ventas total.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de DOVER TECHNOLOGIES INTERNATIONAL, Inc. del control exclusivo sobre las acciones y activos de MARKEM CORPORATION.

VI.1 Posición en el mercado y competencia actual

Las partes operan simultáneamente en el mercado de la producción y comercialización de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios, caracterizado por su dimensión supranacional y por un volumen de ventas agregado modesto, que asciende a [...] millones de euros en el mercado UE y a [...] millones de euros en el mercado español.

Por lo que respecta a la estructura de la oferta, la operación reforzará la posición de liderazgo que el grupo DOVER tiene en el mercado español. Tras la operación, DOVER registrará una cuota del [20-30]%, de la que [...] puntos corresponden a la adquirida.

En los mercados mundial y UE, las cuotas de DOVER pasarán a ser del [20-30]% y [20-30]%, respectivamente, incrementándose en [...] puntos en el mercado mundial y en [...] puntos en el mercado europeo.

Los principales competidores de DOVER son empresas multinacionales sólidamente establecidas como DANAHER (líder en los mercados mundial y europeo con cuotas del [30-40]% y [30-40]%), DOMINO/MECTEC, ITW o HITACHI. Igualmente, existen operadores locales, en general, especializados en la codificación y marcaje de algunos productos.

En cuanto a los distintos equipos de codificación y marcaje según tecnologías de impresión cabe señalar que, en general, las partes tienen una presencia mayor en mercados complementarios, ampliando la operación la cartera de productos de DOVER.

Incluso considerando un mercado más estrecho compuesto por los equipos que emplean tecnologías láser, de chorro de tinta y térmicas, la cuota conjunta en el mercado español oscila entre [40-50]%.

VI.2 Competencia potencial- Barreras a la entrada

En cuanto a la posible competencia potencial derivada de la entrada de nuevos operadores en el mercado, no existen barreras significativas a la entrada.

En los últimos años se han producido cambios en el sector como consecuencia de operaciones de concentración entre distintos operadores (adquisición de LINX por parte de DANAHER en diciembre de 2004 y la adquisición de EUROCODIC por parte de DOVER en 2003) y de la entrada de nuevos operadores como HITACHI.



VI.3.- Poder compensatorio de la demanda

Los principales clientes de toda la gama de equipos de codificación industrial y sistemas de marcaje para la identificación de productos y suministros accesorios son tanto grandes empresas multinacionales como [...] como empresas locales, que utilizan este tipo de impresoras para la codificación y marcado de sus productos, embalaje y cajas o palets para cargar/enviar sus productos, con un considerable poder de compra con respecto a los equipos y, en particular, los consumibles.

VI.4 Conclusión

A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

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