

RESUMEN DE LA DECISIÓN DE LA COMISIÓN**de 18 de marzo de 2021****por la que una operación de concentración se declara compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE****(Asunto M.9820 — DANFOSS / EATON HYDRAULICS)***[notificada con el C(2021) 1697]***(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)****(Texto pertinente a efectos del EEE)****(2021/C 483/11)**

El 18 de marzo de 2021, la Comisión adoptó una Decisión sobre un asunto de concentración entre empresas de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004 ⁽¹⁾, sobre el control de las concentraciones entre empresas, y en particular con su artículo 8, apartado 2. Una versión no confidencial de la Decisión completa en la lengua auténtica del asunto puede consultarse en el sitio web de la Dirección General de Competencia, en la siguiente dirección:

http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?clear=1&policy_area_id=2

1. LAS PARTES

- 1) Danfoss A/S («Danfoss» o «Parte notificante», Dinamarca) es un fabricante mundial de componentes y tecnologías de ingeniería para la refrigeración, aire acondicionado, calefacción, control de motores y sistemas hidráulicos para máquinas no de carretera.
- 2) Eaton Hydraulics (en lo sucesivo, «Eaton», Irlanda) comprende el segmento de negocio hidráulico de Eaton Corporation plc (excepto sus negocios de empuñaduras de palos de golf y de filtración). Está compuesta por dos divisiones de productos, i) «Fluid Conveyance» (conducción de fluidos) y ii) «Power & Motion Controls» (controles de energía y movimiento), ambas activas en el suministro de componentes y sistemas hidráulicos para equipos industriales y móviles. Eaton es una sociedad irlandesa de titularidad pública.

2. OPERACIÓN

- 3) El 17 de agosto de 2020, la Comisión recibió la notificación de un proyecto de concentración de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CE) n.º 139/2004 del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas («Reglamento de concentraciones»), según el cual Danfoss adquiriría, a tenor de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, el control exclusivo de Eaton mediante la compra de acciones y activos (en lo sucesivo, «la operación»). Danfoss y Eaton se denominarán las «Partes». La entidad resultante de la operación se designa en lo sucesivo «entidad fusionada».

3. DIMENSIÓN DE LA UNIÓN

- 4) Las Partes tienen un volumen de negocio combinado mundial total superior a 5 000 millones EUR. Cada una de las empresas realiza un volumen de negocios total a escala de la UE superior a 250 millones EUR; sin embargo, no se realizan en un mismo Estado miembro más de dos tercios del volumen de negocios total en la UE.
- 5) La operación propuesta tiene, por tanto, una dimensión de la Unión de conformidad con el artículo 1, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

4. PROCEDIMIENTO

- 6) Mediante Decisión de 21 de septiembre de 2020, la Comisión consideró que la operación propuesta planteaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado interior e incoó un procedimiento a tenor del artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento de concentraciones («la decisión de incoar el procedimiento»).
- 7) La investigación pormenorizada no permitió despejar las dudas en materia de competencia detectadas de forma preliminar. El 8 de diciembre de 2020, la Comisión adoptó un pliego de cargos en el que llegaba a la conclusión preliminar de que la operación probablemente obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en el

⁽¹⁾ DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

mercado interior en relación con el suministro de unidades de dirección hidráulica («HSU»), válvulas electrohidráulicas («ESV») y motores orbitales en el EEE a tenor del artículo 2 del Reglamento de concentraciones debido a la creación o refuerzo de una posición dominante en el mercado en los mercados de referencia.

- 8) El 28 de enero de 2021, la Parte notificante presentó compromisos, en virtud del artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones, para abordar los problemas de competencia identificados en el pliego de cargos. El 15 de febrero de 2021, la Parte notificante presentó compromisos revisados con arreglo al artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones para abordar los problemas de competencia identificados en el pliego de cargos (los «compromisos definitivos»).

5. RESUMEN

- 9) La Comisión observó que Danfoss, ya antes de la operación, tenía importantes cuotas de mercado en HSU, ESV y motores orbitales vendidos al mercado del EEE (HSU: [60-70] %, ESV: [50-60] % y motores orbitales: [40-50] %). Tras la operación, la cuota seguiría aumentando hasta situarse muy por encima del 60 % o incluso cerca del 80 % (HSU: [70-80] %, ESV: [60-70] % y motores orbitales: [60-70] %).
- 10) En términos de concentración del mercado, para los tres mercados afectados la operación también daría lugar a valores de HHI muy por encima de 2 000 y a un incremento del HHI muy superior a 150, o por encima de cualquier otro valor límite definido en las Directrices sobre concentraciones horizontales.
- 11) La investigación de mercado en la fase II evidenció que: i) las Partes compiten estrechamente, ii) los clientes se enfrentan a importantes obstáculos para cambiar de proveedor, iii) los competidores no constituyen un obstáculo suficiente para el poder de mercado de las Partes, iv) la competencia entre las distintas tecnologías es limitada, v) el poder de negociación compensatorio no impediría las subidas de precios, y vi) las barreras a la entrada son elevadas.
- 12) La prueba de mercado puso de manifiesto que los compromisos definitivos presentados por la Parte notificante abordan las preocupaciones de la Comisión: son de carácter estructural y eliminan totalmente el solapamiento en el mercado de las HSU, las ESV y los motores orbitales en el EEE. La actividad empresarial cedida consta de tres fábricas con una huella significativa en el EEE y los Estados Unidos, ofrece la gama completa de productos HSU, ESV y motores orbitales y dirige ventas en el EEE que superan las ventas de Eaton antes de la operación en los tres mercados. Los resultados de la prueba de mercado, en particular los clientes que respondieron, corroboran esta conclusión.
- 13) La actividad empresarial cedida también será viable y capaz de competir eficazmente en los tres mercados de productos. Los productos cedidos son bien conocidos en el mercado y las fábricas cedidas son en gran medida autosuficientes y con potencial de crecimiento. La adición de los productos de HSU y motores orbitales de Eaton aumentará aún más la competitividad de la actividad empresarial cedida. Las salvaguardias previstas en los compromisos presentados por la Parte notificante mitigan, en la medida de lo posible, los riesgos asociados a la transferencia de líneas de producción, la repetición de determinadas fases de producción y la transferencia de contratos con clientes.
- 14) Por consiguiente, se adoptó una Decisión de compatibilidad con arreglo al artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

6. EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

6.1. Mercados de productos de referencia

- 15) La operación se refiere a componentes para sistemas de energía hidráulica («HPS»). Los HPS se utilizan en máquinas o en instalaciones industriales para transferir energía mecánica de una determinada fuente de energía mecánica (por ejemplo, de un motor diésel) a un determinado punto de uso. Los principales clientes de HPS y sus componentes son fabricantes de equipos originales, que se dedican a la producción de i) maquinaria agrícola (por ejemplo, tractores y cosechadoras) o ii) maquinaria de construcción (por ejemplo, excavadoras y elevadores) y los respectivos distribuidores. Entre otros sectores transformadores se incluyen la silvicultura, el petróleo y el gas, y la minería.
- 16) La Comisión considera, sobre la base de las pruebas reunidas durante su investigación, y en consonancia con los argumentos de la Parte notificante, que cada componente individual de los HPS constituye un mercado de producto independiente.
- 17) Las actividades de las Partes se solapan en relación con varios mercados de componentes de los HPS, entre ellos: i) el mercado de unidades de dirección hidráulica («HSU») para máquinas no de carretera, ii) el mercado de válvulas electrohidráulicas («ESV») para vehículos todoterreno; el mercado de motores orbitales, y el mercado de bombas hidráulicas.

- 18) La investigación de la Comisión ha puesto de manifiesto que los mercados de HSU, ESV y motores orbitales constituyen mercados de producto individuales, aunque diferenciados. Se pueden establecer distinciones en estos mercados de producto según el uso final, el canal de ventas, la calidad o el «nivel» de los productos, entre otros factores.
- 19) En relación con el mercado de las bombas, aunque consideró que se trataba también de un mercado diferenciado, la Comisión no se pronunció sobre la posible segmentación adicional del mercado, dado que la operación no plantea problemas de competencia en el marco de una posible delimitación.
- 20) Tras su investigación de mercado, la Comisión observó indicios claros de que la competencia tiene lugar a nivel del EEE en lo relativo a la fabricación y el suministro de HSU, ESV, motores orbitales y bombas hidráulicas para aplicaciones móviles y cualquier posible subdistinción de los mismos.
- 21) Los resultados de la investigación indican que existen obstáculos significativos para los clientes establecidos en el EEE a la hora de abastecerse fuera del EEE, así como restricciones para el suministro intercontinental, lo que hace que sea preferible, con mucho, un proveedor basado en el EEE. Teniendo en cuenta todas las pruebas de que dispone, la Comisión concluye que los mercados de producción y suministro de HSU, ESV, motores orbitales y bombas hidráulicas para aplicaciones móviles, así como cualquier posible subdistinción de los mismos, abarcan todo el EEE.

6.2. Evaluación desde el punto de vista de la competencia

- 22) La Comisión constató problemas de competencia en la producción y suministro de HSU, ESV y motores orbitales en el EEE. Las preocupaciones de la Comisión se basan en una serie de consideraciones y conclusiones, incluidas las expuestas en los apartados siguientes.
- 23) La Comisión no encontró problemas de competencia en relación con las bombas hidráulicas, habida cuenta de la limitada actividad y cuota de mercado de Eaton en el EEE.

6.2.1. *La operación da lugar a unas ventas combinadas muy elevadas en los tres mercados, lo que sugiere la creación o el fortalecimiento de una posición dominante y una concentración cada vez mayor en estos mercados, ya de por sí concentrados.*

- 24) La Comisión observa que Danfoss, ya antes de la operación, tiene cuotas de mercado significativas en los HSU, ESV y motores orbitales vendidos al mercado del EEE (HSU: [60-70] %, ESV: [50-60] % y motores orbitales: [40-50] %). Tras la operación, la cuota seguiría aumentando hasta situarse muy por encima del 60 % o incluso cerca del 80 % (HSU: [70-80] %, ESV: [60-70] % y motores orbitales: [60-70] %).
- 25) En términos de concentración de mercado, para los tres mercados afectados la operación también daría lugar a valores de HHI muy por encima de 2 000 y a un incremento del HHI muy superior a 150, o por encima de cualquier otro valor límite definido en las Directrices sobre concentraciones horizontales.

6.2.2. *Para los tres mercados afectados, es probable que la operación dé lugar a precios más altos*

- 26) En relación con los tres mercados, la Comisión constató que: i) las Partes compiten estrechamente, ii) los clientes se enfrentan a importantes obstáculos para cambiar de proveedor, iii) los competidores no constituyen un obstáculo suficiente para el poder de mercado de las Partes, iv) la competencia entre las distintas tecnologías es limitada, v) el poder de negociación compensatorio no impediría las subidas de precios, y vi) las barreras a la entrada son elevadas.
- a) **Las Partes compiten estrechamente.** La investigación de la Comisión sugirió que las Partes son fuertes competidores, o incluso los competidores respectivos más fuertes, en HSU, ESV y motores orbitales. El análisis económico cuantitativo evidenció que las Partes compiten frecuentemente por las mismas oportunidades en estos mercados. Además, la investigación de mercado confirmó que los competidores y los clientes consideran que las ofertas de productos de las Partes son en gran medida similares y sustituibles. También existen factores que distinguen a Danfoss y Eaton de otros operadores del mercado, como la amplia gama de sus carteras y la calidad de sus productos, lo que también lleva a la conclusión de que compiten estrechamente.
 - b) **Los clientes se enfrentan a importantes obstáculos para cambiar de proveedor.** Existen limitaciones técnicas y prácticas para cambiar de proveedor, especialmente en la fase de producción de una máquina. Los fabricantes de equipos originales también suelen tener un único proveedor homologado para cada componente de una máquina determinada en producción. También existen en ocasiones barreras para cambiar de proveedor en la fase de diseño de una máquina debido a los factores de coste y al tiempo necesario para la homologación y, por lo tanto, en el caso de las nuevas máquinas, los fabricantes de equipos originales tienden a utilizar HSU, ESV o motores orbitales que ya estaban homologados para otras máquinas.

- c) **Los competidores no constituyen un obstáculo suficiente para el poder de mercado de las Partes.** Los tres mercados contienen un número muy reducido de competidores creíbles para las Partes. La investigación de mercado indicó que es poco probable que estos competidores existentes restringieran suficientemente la entidad fusionada después de la operación, teniendo en cuenta i) sus cuotas de mercado limitadas y ii) las diferencias entre las ofertas de las Partes y las de sus competidores, por ejemplo en función de la cartera de productos o de la calidad. Esta distinción de productos lleva a la conclusión de que no toda la demanda sería cuestionable en caso de aumento de precios por parte de la entidad combinada.
- d) **La competencia entre las distintas tecnologías es limitada.** Las alternativas entre las distintas tecnologías (para las HSU se trata de soluciones de dirección eléctrica y electrohidráulica, para las ESV, una solución de dirección particular desarrollada por Ognibene, y para los motores orbitales son los motores eléctricos y los motores de pistón de levas) ejercen una limitada presión competitiva sobre las Partes, principalmente porque i) a los fabricantes de equipos originales les resulta difícil o son reacios a cambiar de tecnología, o ii) la competencia con otras tecnologías solo afecta a una parte limitada del mercado.
- e) **El poder de negociación compensatorio no impediría las subidas de precios.** Los pequeños y medianos fabricantes de equipos originales suelen adquirir HSU, ESV y motores orbitales a través de distribuidores. Ni estos fabricantes de equipos originales ni los distribuidores parecen tener suficiente poder de negociación compensatorio para impedir las subidas de precios. Los grandes fabricantes de equipos originales, que compran directamente a las Partes, presentan, en cierta medida, un grado relativamente más elevado de poder de negociación. Sin embargo, los obstáculos al cambio de proveedor, la falta de alternativas creíbles a las Partes y los casos pasados en los que las Partes consiguieron aumentar los precios con los grandes fabricantes de equipos originales indican que tampoco estos últimos podrían impedir una subida de precios.
- f) **Las barreras a la entrada son elevadas.** Entrar en cualquiera de los mercados de HSU, ESV o motores orbitales lleva mucho tiempo y es muy difícil debido a los conocimientos técnicos, la experiencia y la I+D necesarios, así como a los procesos de certificación, validación y ensayo de los fabricantes de equipos originales. Otros requisitos, como las economías de escala, la amplitud de la cartera, las ventas y los sistemas de apoyo y la reputación, son muy difíciles de cumplir para los nuevos participantes en el mercado. En este sentido, la Comisión no identificó ni entradas recientes en el mercado ni entradas previsibles en el mercado en un futuro próximo (incluso por parte de fabricantes establecidos fuera del EEE).
- 27) Por consiguiente, la Comisión concluye que la concentración notificada plantea serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado interior por lo que se refiere a los HSU, los ESV y los motores orbitales.

6.3. Compromisos

- 28) Con el fin de eliminar los problemas de competencia antes mencionados en el suministro de HSU, ESV y motores orbitales en el EEE, las Partes presentaron los compromisos descritos a continuación.
- 29) La Parte notificante se compromete a ceder, o a garantizar que se cedan, partes del segmento de negocio de motores de Danfoss y partes del segmento de negocio de HSU y ESV de Danfoss (conjuntamente, la «actividad empresarial cedida»). Esto se traduce en la cesión de todas las fábricas de Danfoss en Wrocław (Polonia), Parchim (Alemania) y Hopkinsville (Estados Unidos), incluidos todos los activos materiales e inmateriales (productos, contratos de clientes, créditos y otros registros, funciones y personal, patentes y otros conocimientos técnicos).
- 30) La actividad empresarial cedida se complementa con determinados productos de Eaton, a saber: i) todos los activos materiales e inmateriales (incluidas las líneas de producción) necesarios para la fabricación y venta de los HSU de Eaton de las series 10 y S70, así como de los motores orbitales de media potencia HP y VIS de Eaton; ii) la tecnología relacionada con el HSU serie 20 de Eaton, y iii) los activos materiales e inmateriales necesarios para la fabricación de determinados ESV de Eaton.
- 31) Los compromisos presentados por la Parte notificante establecen una serie de salvaguardias adicionales para garantizar la viabilidad y la competitividad de la actividad empresarial cedida, en particular las siguientes:
- 32) La Parte notificante se compromete a que la actividad empresarial cedida no dependa de ninguna instalación que Danfoss vaya a conservar. En particular, la producción en cada una de las plantas de Hopkinsville, Parchim y Wrocław debería ser totalmente autónoma tras la cesión. Con el fin de preservar la viabilidad de la actividad empresarial cedida a corto plazo (es decir, hasta que la actividad empresarial cedida sea capaz de adquirir o fabricar productos o servicios similares a nivel interno), Danfoss prestará servicios transitorios al coste. Con el fin de ayudar al Comprador a sustituir determinados acuerdos transitorios de servicios, Danfoss se compromete a establecer una garantía bloqueada con una determinada cantidad de financiación.
- 33) La Parte notificante también se compromete a garantizar la transferencia de los contratos de clientes y distribuidores a la actividad empresarial cedida mediante una obligación de no captación de clientes, la supresión de las cláusulas de exclusividad y la obligación de comprar productos de la actividad empresarial cedida y suministrarlos a clientes que no deseen ser transferidos a la actividad cedida, entre otras cosas.

Evaluación de los compromisos presentados

- 34) Los compromisos presentados por las Partes responden a las preocupaciones de la Comisión: son de carácter estructural y la magnitud de la cesión estructural sería equivalente a la de Eaton, o incluso mayor en los tres mercados afectados que se han identificado como preocupantes.
- 35) La actividad empresarial cedida consta de tres fábricas con una huella significativa en el EEE y los Estados Unidos, ofrece la gama completa de productos HSU, ESV y motores orbitales y dirige ventas en el EEE que superan las ventas de Eaton antes de la operación en los tres mercados. Los resultados de la prueba de mercado, en particular los clientes que respondieron, corroboran esta conclusión.
- 36) La actividad empresarial cedida también será viable y capaz de competir eficazmente en los tres mercados de producto. Los productos cedidos son bien conocidos en el mercado y las fábricas cedidas son en gran medida autosuficientes y con potencial de crecimiento. La adición de los productos de HSU y motores orbitales de Eaton aumentará aún más la competitividad de la actividad empresarial cedida. Las salvaguardias previstas en los compromisos presentados por la Parte notificante mitigan, en la medida de lo posible, los riesgos asociados a la transferencia de líneas de producción, la repetición de determinadas fases de producción y la transferencia de contratos con clientes.

7. CONCLUSIÓN

- 37) La Comisión concluye que, siempre que se cumplan plenamente las condiciones y obligaciones establecidas en los compromisos asumidos por la Parte notificante, la concentración propuesta no obstaculizará de forma significativa la competencia efectiva en el mercado interior en relación con el mercado de suministro de HSU, ESV y motores orbitales o de cualquiera de los demás mercados en los que operan las Partes.
 - 38) En consecuencia, la concentración se declara compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones, y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.
-