

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 13 de julio de 2005

por la que se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE una operación de concentración

(Asunto N° COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

[notificada con el número C(2005) 2676]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2006/899/CE)

El 13 de julio de 2005 la Comisión adoptó una Decisión en un caso de fusión de conformidad con el Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo de 20 de enero de 2004 sobre el control de las concentraciones entre empresas, y en particular su artículo 8, apartado 2. Existe una versión no confidencial de la decisión completa en la versión lingüística auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión en la página web de la Dirección General de Competencia: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html).

## I. RESUMEN BREVE

- (1) Este asunto tiene por objeto la adquisición del grupo tecnológico austriaco VA Tech por parte de Siemens.
- (2) Siemens es un grupo tecnológico diversificado que ejerce actividades en los siguientes ámbitos: información y comunicación, automatización y tracción, energía, tráfico, alumbrado público y equipos médicos.
- (3) VA Tech, empresa establecida en Linz, que cuenta con unos 17 000 empleados y con un volumen de negocios anual de 4 300 millones de euros, es el mayor grupo industrial de Austria. Sus principales ámbitos de actividad son la producción, el transporte y la distribución de energía, la ingeniería metalúrgica, la construcción de instalaciones eléctricas y las infraestructuras.
- (4) El 10 de diciembre de 2004, Siemens presentó una oferta pública de adquisición de VA Tech para elevar su participación del 16,45 % de los derechos de voto como mínimo al 50 % más una acción. [...] (\*). La autorización de la Comisión es la única condición pendiente para que la oferta se haga efectiva.
- (5) La operación propuesta, por la que Siemens adquiere el control exclusivo de VA Tech, es una concentración con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones.
- (6) Las empresas participantes realizan un volumen de negocios mundial superior a 5 000 millones de euros (Siemens 74 000 millones de euros en el ejercicio comprendido entre el 1.10.2002 y el 30.9.2003, y VA Tech 3 900 millones en el ejercicio 2003). Tanto Siemens como VA Tech realizan un volumen de negocios comunitario total superior a 250 millones de euros [...] (\*). Ninguna de las partes realizó más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario en un solo Estado miembro. Por tanto, la operación de concentración notificada presenta dimensión comunitaria.
- (7) La investigación del mercado efectuada por la Comisión ha revelado que el proyecto producirá numerosos solapamientos horizontales y verticales en los siguientes mercados: Producción de energía (capítulo A), transporte y distribución de energía (B), tecnología ferroviaria (C), convertidores de frecuencia (D), construcción de instalaciones metalúrgicas y otras instalaciones industriales (E), aparatos eléctricos de baja tensión (F), tecnología y gestión de edificios (G), infraestructuras y teleféricos (H), otros servicios de tecnologías de la información (I).
- (8) En su Decisión, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, tomando en consideración los compromisos presentados por las partes en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, la concentración notificada no obstaculizará significativamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial de él en ninguno de estos ámbitos.

## II. RESUMEN DETALLADO

## A. PRODUCCIÓN DE ENERGÍA

## A1. EQUIPOS PARA CENTRALES HIDROELÉCTRICAS

 **Mercados de referencia**

- (9) Los equipos para centrales hidroeléctricas abarcan toda una gama de componentes distintos como turbinas hidráulicas, generadores y diversos componentes mecánicos y eléctricos («mechanical (electrical) balance of plant»). A menudo, los clientes convocan licitaciones separadas para estos componentes, sobre todo en Europa, donde la mayor parte de la demanda se refiere a la sustitución o modernización de centrales hidroeléctricas existentes. Desde la perspectiva de

(\*) Se han suprimido partes de este texto para garantizar que no se divulga información confidencial; estas partes se indican entre corchetes y con un asterisco.

la demanda, los distintos componentes no son sustituibles. Tras una serie de concentraciones entre productores de equipos mecánicos y eléctricos para centrales hidroeléctricas, Siemens/VA Tech y sus competidores principales están en condiciones de suministrar toda la gama de componentes. Hay factores en la oferta que inducen a la Comisión a coincidir con Siemens en que los equipos para centrales hidroeléctricas forman un solo mercado de producto de referencia en el que hay diferencias considerables de un producto a otro.

- (10) En cuanto al mercado geográfico de referencia, en la Decisión se explica que en las distintas regiones del mundo operan grupos de competidores diferentes, si bien los principales proveedores europeos —Siemens, VA Tech, Alstom y GE Hydro— extienden sus actividades a todo el mundo. Particularmente en China y en el resto de Asia hay una serie de empresas chinas, indias y japonesas en las que los clientes europeos no confían. O bien los clientes del EEE no conocen a estos productores, o bien los sitúan en un nivel muy inferior al de los proveedores europeos. Hasta ahora no han obtenido ningún pedido en el EEE ni presentado ofertas (Siemens remitió a dos proyectos desarrollados con éxito por proveedores chinos en Albania en los años sesenta y setenta).
- (11) [...] (\*) En la Decisión se concluye que las condiciones de la oferta y la demanda en el EEE difieren sustancialmente de las vigentes en otras regiones del mundo, por lo que el mercado geográfico de referencia es el área del EEE.

### **Evaluación desde la perspectiva de la competencia**

- (12) Siemens indicó que, en el periodo 2000-2004, su cuota de mercado combinada con la de VA Tech en el mercado del EEE, se situó en el [40-50] (\*) % (Voith Siemens [20-30] (\*) % <sup>(1)</sup>, VA Tech [20-30] (\*)). VA Tech cifra esta cuota en el [40-50] (\*) %, y Alstom, en el 61 %. Las estimaciones de los clientes a este respecto se sitúan en su mayor parte en el mismo orden de magnitud; Andino, un competidor pequeño, considera que Siemens y VA Tech tienen una cuota del 70 % en el EEE. Sobre la base de los datos proporcionados por los competidores principales respecto del mismo periodo de cinco años, se obtienen las siguientes cuotas de mercado (incluida la cifra facilitada por Siemens sobre el volumen de mercado de «otros»):

EEE 2000-2004	millones de €	Cuota de mercado %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
<b>En conjunto</b>		<b>50 %</b>
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %

<sup>(1)</sup> Voith Siemens es la empresa en participación con la que opera Siemens en el mercado de las centrales hidroeléctricas.

EEE 2000-2004	millones de €	Cuota de mercado %
Ansaldo		[<1] (*) %
Andritz		[<1] (*) %
Otros	473	[20-30] (*) %
Total		100 %

Fuente: Investigación de mercado de la Comisión

- (13) Si bien Siemens aduce que en este mercado de licitadores las cuotas de mercado han ido cayendo considerablemente de año en año [...], una serie de factores permite concluir que las cuotas de mercado arrojan información importante sobre la distribución del poder en este mercado. A ello se añade que son frecuentes las licitaciones de productos específicos de los clientes y muy diferenciados, cuyo volumen suele ser reducido (sólo [...] (\*) de las [...] (\*) ofertas de Siemens representaban más de [...] (\*) euros). Cuando se trata de pedidos mayores, al principio el adjudicatario no suele conocer el valor exacto (o sea, la rentabilidad) del proyecto. Sin embargo, al reducirse el número de oferentes fiables, en principio aumenta el valor de la oferta más baja. Así pues, habida cuenta de la elevada cuota de mercado combinada de Siemens y VA Tech, del reducido volumen relativo de los competidores restantes y de la desaparición de un licitador importante, aumenta la probabilidad de que con la concentración se alcance una posición dominante.
- (14) De las respuestas a la investigación del mercado [...] (\*) se desprende que hay un grupo que engloba a los cuatro competidores dominantes (Siemens, VA Tech, Alstom y GE Hydro). Los clientes confían en estas empresas para el suministro de grandes equipos para centrales hidroeléctricas. Todos los demás competidores son clasificados muy por debajo de este grupo o no producen equipos comparables, incluso aunque puedan entrar en consideración cuando se trata de pedidos pequeños. En la Decisión se resumen las clasificaciones de los distintos productores de instalaciones, por volumen, efectuadas por los clientes para respaldar esta conclusión. [...] (\*)
- (15) De las listas de licitadores facilitadas por Siemens, [...] (\*) se desprende asimismo que Siemens coincide con más frecuencia en licitaciones con VA Tech (en el [...] (\*) % de las licitaciones de un valor superior a [...] (\*) euros) [...] (\*) que con Alstom [...] (\*) o GE [...] (\*). En el [...] (\*) de los procedimientos de licitación, Siemens y VA Tech fueron las dos únicas empresas de las cuatro grandes que presentaron una oferta. La frecuencia de la concurrencia se explica en parte porque GE Hydro rara vez licita fuera de Escandinavia y el Reino Unido (esta empresa surgió a raíz de la compra del negocio de energía hidroeléctrica de Kvaerner por parte de GE). Alstom participa más a menudo en licitaciones en diferentes regiones europeas, aunque su presencia en la Península Ibérica era más habitual que en otras regiones. Además, participa más a menudo en grandes proyectos que en pequeños.

- (16) En sus observaciones con arreglo al artículo 11, numerosos clientes y competidores alegaron que la adquisición, al unirse dos competidores próximos en un mercado ya de por sí concentrado, iba a producir un aumento de los precios.
- (17) Siemens coincide plenamente con la conclusión de la Comisión de que Siemens, VA Tech y Alstom son en la actualidad los competidores dominantes en el mercado de los equipos para centrales hidroeléctricas del EEE. Por tanto, en sus alegaciones expone sobre todo argumentos dinámicos.
- (18) Según su argumentación, hoy en día las empresas chinas y las pequeñas empresas europeas están ya en condiciones de suministrar equipos competitivos en caso de que Siemens/VA Tech tratara de elevar los precios tras la concentración. Según Siemens, una larga relación de suministro ha impedido hasta ahora que nuevos oferentes accedan al mercado y que los clientes exploren nuevas fuentes de suministro. Sin embargo, Siemens no tiene pruebas de que haya nuevas empresas que aún no operan en Europa que proyecten participar en licitaciones del EEE. Junto con los productores chinos, Siemens mencionó a una serie de pequeños productores europeos de pequeños equipos hidráulicos y proveedores de pequeños componentes cuyos productos podrían utilizarse también para centrales hidroeléctricas. Con todo, estas empresas tienen cuotas de mercado por debajo del 1 % y suministran productos que no son equiparables a los de Siemens y VA Tech.
- (19) La Decisión llega a la conclusión de que los argumentos de Siemens son especulaciones tendentes a justificar el lugar común de que a largo plazo todo monopolio atrae a nuevas empresas. Habida cuenta de las elevadas cuotas de mercado combinadas de Siemens y VA Tech, de la disminución del número de oferentes fiables de cuatro a tres, de los datos de los licitadores según los cuales Siemens y VA Tech suministran productos sustitutivos muy próximos, y del gran número de denuncias de clientes, la Comisión llega a la conclusión de que la concentración, al crear una posición dominante en el mercado de los equipos para centrales hidroeléctricas, obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva.

#### A2. EQUIPOS PARA CENTRALES ELÉCTRICAS DE COMBUSTIBLES FÓSILES

- (20) En el ámbito de los equipos para centrales eléctricas de combustibles fósiles, VA Tech suministra centrales eléctricas de gas y vapor en tanto que integrador de sistemas, utilizando en su mayoría componentes suministrados por terceros, tales como, por ejemplo, las turbinas de gas producidas por GE, junto con turbogeneradores de fabricación propia. Tras la concentración quedarán en el

mercado de los pedidos llave en mano varios competidores, en particular los productores de turbinas Siemens, GE, Alstom y Mitsubishi, pero también contratistas generales como Bechtel y el fabricante de calderas Foster & Wheeler. La cuota de VA Tech en el mercado de pedidos llave en mano del EEE se sitúa por debajo del 15 % [...] (\*). Con la absorción desaparece un canal de venta de las turbinas y un proveedor de generadores para sus turbinas. A la luz del papel estratégico que desempeñan las turbinas de gas en las centrales combinadas y de la posición dominante de GE en este ámbito, la Decisión concluye que GE estará en condiciones de sustituir a VA Tech como canal de distribución de sus turbinas. GE tiene capacidades propias para producir generadores. Esta empresa no ha formulado objeciones respecto de la operación. En la Decisión, por tanto, no se señalan problemas de competencia en este ámbito.

#### B. TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA (T&D)

- (21) Al igual que los equipos de producción de energía, el mercado del transporte y la distribución de energía abarca una amplia gama de componentes diferentes que se suministran a los clientes (sobre todo gestores de redes de ámbito nacional y distribuidores de electricidad locales o regionales) hasta cierto punto agrupados. Dado el solapamiento horizontal entre Siemens y VA Tech, Siemens propone delimitar los mercados de referencia con arreglo a los grupos de productos enumerados en las letras a) — e).
- a. PRODUCTOS DE ALTA TENSIÓN (PARA REDES DE TRANSPORTE DE ENTRE 52 Y 800 KV DE POTENCIA)
- (i) Interruptores aislados por aire
  - (ii) Interruptores aislados por gas
  - (iii) Disyuntores
  - (iv) Seccionadores
  - (v) Transformadores de medida
  - (vi) Bobinas de reactancia
- b. TRANSFORMADORES
- (i) Transformadores de potencia
  - (ii) Transformadores de distribución
- c. SISTEMAS DE AUTOMATIZACIÓN E INFORMACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA ENERGÍA
- (i) Gestión de la red eléctrica
  - (ii) Relevadores de protección

- d. PROYECTOS LLAVE EN MANO
- (i) Proyectos de alta tensión
- (ii) Proyectos de media tensión
- e. SERVICIOS DE T&D
- (i) Servicios a instalaciones
- (ii) Planificación de redes

mercados del transporte y la distribución de energía abarcan el conjunto del EEE. Las normas técnicas ya no son un obstáculo para los gestores de la red interconectada a la hora de adquirir productos en el extranjero, en particular en el mercado de la alta tensión, donde los productos se adaptan en gran medida al cliente. Las grandes empresas participan con éxito en licitaciones relativas a equipos para el transporte y la distribución de energía en el conjunto del EEE.

(22) La investigación del mercado ha aportado indicios de que, en contraste con la argumentación de Siemens, en los mercados de producto por lo menos algunos de los componentes enumerados en las secciones I, II, etc., en cada capítulo podrían formar mercados geográficos de referencia separados. No obstante, una definición exacta del mercado de producto no es necesaria a efectos de esta Decisión, ya que ninguna de las definiciones posibles daría lugar a problemas de competencia.

(23) En lo que respecta a la delimitación del mercado geográfico de referencia, la Decisión llega a la conclusión de que los

(24) La investigación del mercado confirmó en gran medida las cuotas de mercado indicadas por Siemens en su notificación, que se reproducen a continuación, y los nombres de los competidores en cada mercado. La excepción la constituye el mercado de los productos de alta tensión llave en mano, donde ningún otro participante situó la cuota de Siemens en un porcentaje tan alto como el [50-60] (\*) %. El mercado de los productos llave en mano abarca, no obstante, una gama de productos y componentes, por lo cual es posible que los participantes en la investigación del mercado asignen los volúmenes de negocio a los servicios llave en mano en proporciones distintas de las atribuidas a los componentes que componen estos servicios.

Producto	Siemens	VA Tech	En conjunto	Competidores principales
a. Productos de alta tensión	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
(i) Interruptores aislados por aire	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
(ii) Interruptores aislados por gas	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
(iii) Disyuntores	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
(iv) Seccionadores	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
(v) Transformadores de medida	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
(vi) Bobinas de reactancia	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformadores	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, otros
(i) Transformadores de potencia	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, otros
(ii) Transformadores de distribución	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, otros

Producto	Siemens	VA Tech	En conjunto	Competidores principales
c. Sistemas de automatización e información en el ámbito de la energía				
(i) Gestión de la red eléctrica	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, otros (entre otros, diversas empresas de <i>software</i> )
(ii) Relevadores de protección	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. Proyectos llave en mano	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
(i) Proyectos de alta tensión	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
(ii) Proyectos de media tensión	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e.) Servicios de T&D	Ningún mercado afectado, ni a escala del EEE ni a escala nacional			

(\*) Participación exenta de control del 40 %; el 60 % fue vendido en 2004 a Southern States LLC (EE.UU.).

- (25) Mientras que Siemens, VA Tech, Areva y ABB suministran un amplio surtido de componentes de T&D, los competidores más pequeños como Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM o Pauwels operan solamente en segmentos más pequeños.
- (26) La concentración resultará en unas cuotas de mercado superiores al [30-40] (\*) % en varios posibles mercados de T&D, concretamente en los de los interruptores aislados por gas, los disyuntores y los proyectos de alta tensión llave en mano. Además, el número de competidores fiables en estos mercados de productos se reduciría de cuatro a tres (Siemens/VA Tech, Areva y ABB). Estos tres mercados están ligados entre sí en sentido vertical, puesto que una gran parte de los proyectos de alta tensión llave en mano tienen como componentes principales los interruptores aislados por gas. A su vez, los disyuntores se utilizan como componentes de los interruptores aislados por gas. Siemens, VA Tech, Areva y ABB operan en estos tres mercados verticales.
- (27) En los demás mercados de T&D, las cuotas de mercado combinadas de Siemens y VA Tech no son tan elevadas y, además, hay más competidores. No se plantean problemas de competencia.
- (28) Las respuestas de clientes y competidores a la investigación de la Comisión fueron en conjunto menos negativas que las proporcionadas en relación con los equipos para centrales hidroeléctricas. Las observaciones críticas eran más bien de carácter general y se referían al hecho de que desaparece un competidor de un mercado que ya de por sí está concentrado. Por tanto, la Comisión ha centrado su investigación en los posibles efectos de una disminución del número de competidores fiables de cuatro a tres en algunos posibles mercados.
- (29) En el mercado de los proyectos de alta tensión llave en mano, los solapamientos entre Siemens y VA Tech se limitan fundamentalmente a los interruptores aislados por gas llave en mano. El poder de mercado en los proyectos de alta tensión llave en mano está ligado, por tanto, a la posición que ocupan las empresas en el mercado subyacente de estos componentes. El mercado llave en mano viene determinado en gran medida por los proyectos y se caracteriza por la gran fluctuación de las cuotas de mercado. En el periodo 1999 — 2003, la cuota de mercado de Siemens osciló entre el [5-10] (\*) % en 2000 y el [50-60] (\*) % en 2003, y la de VA Tech entre el [0-5] (\*) en 1999 y el [15-20] (\*) % en 2002. En ese mismo periodo, los proyectos restantes fueron adjudicados a ABB y Areva. Un solo gran proyecto puede repercutir considerablemente en la cuota de mercado anual de una empresa. Ello explica la pujante posición de Siemens en 2003, con un [50-60] (\*) %. En la Decisión se deduce que el mercado de los proyectos de alta tensión llave en mano es un mercado en el que se compite «por el mercado», no «en el mercado», y donde las cuotas de mercado revelan poco sobre la capacidad de un competidor de obtener futuros contratos.
- (30) En el mercado de los interruptores aislados por gas del EEE operan los mismos competidores que en el de los proyectos de alta tensión llave en mano: Siemens, VA Tech, ABB y Areva. Según Siemens, su cuota de mercado combinada con la de VA Tech se situó en 2003 en el [40-50] (\*) % (Siemens [30-40] (\*) %, VA Tech [10-15] (\*) %). En el periodo 1999 — 2003, osciló entre el [40-50] (\*) % y el [60-70] (\*) %. Sin embargo, las cuotas individuales fluctuaron en mayor medida (Siemens [10-15] (\*) %-[40-50] (\*) % y VA Tech ([10-15] (\*) %-[40-50] (\*) %). Igual que en el mercado de los proyectos llave en mano, las cuotas restantes del EEE recayeron en ABB y Areva.
- (31) Las exigencias de seguridad de los productos de alta tensión restringen el número de proveedores de las empresas eléctricas europeas que entran en consideración; no parece haber una gran diferenciación de productos entre los equipos suministrados por las cuatro grandes empresas del

mercado para una licitación dada. Dadas estas circunstancias (el mercado de la oferta, escasa diferenciación de productos entre los líderes del mercado), los mercados de los interruptores aislados por gas y de los proyectos de alta tensión llave en mano pueden producir, en principio, resultados competitivos incluso con sólo tres oferentes fiables.

- (32) En la investigación del mercado se analizaron los listados de licitadores de proyectos de alta tensión llave en mano, interruptores aislados por gas y disyuntores, así como los datos de 1999 y años sucesivos presentados por Siemens y por los competidores. De todo ello se desprende que ABB es el que más a menudo ha competido con Siemens en licitaciones, seguido de Areva. VA Tech ha participado con menos frecuencia en licitaciones de interruptores aislados por gas, en las que apenas ha competido con Siemens. Una posible explicación de la escasa concurrencia de Siemens y VA Tech podría ser que el negocio europeo de los interruptores aislados por gas de VA Tech surgió a partir de la adquisición del negocio de alta tensión de Schneider en Grenoble. Por tanto, su base geográfica de actividad se concentra en el mercado francés, mientras que el centro de gravedad de Siemens se sitúa en otras zonas de Europa.
- (33) Desde que Hungría pasó a ser miembro de la Unión Europea, Ganz-Transelektro ha presentado una serie de ofertas en el EEE. Recientemente se le adjudicó junto con Corus un contrato de interruptores aislados por gas en los Países Bajos. Toshiba-Mitsubishi (TM) y JAEPS, los fabricantes japoneses de interruptores aislados por gas, han limitado sus actividades en el EEE a licitaciones en Islandia y Chipre.
- (34) La Comisión ha comparado las ofertas de [...] (\*) licitaciones en las que participaron las cuatro empresas para examinar si alguna de ellas ha presentado a menudo la oferta más barata o la segunda más barata. No ha sido así.
- (35) Tal y como se expone en la Decisión, el mercado de los interruptores aislados por gas podría también llegar a resultados competitivos con sólo tres oferentes fiables, siempre y cuando en la concentración no participen el oferente más barato o el segundo más barato o competidores que en otro orden de magnitud sean sustitutivos especialmente próximos. Los datos disponibles sobre los oferentes no permiten sacar conclusiones al respecto.
- (36) En la Decisión se examina asimismo la posibilidad de que el proyecto produzca efectos coordinados. La estructura de los mercados de los interruptores aislados por gas, los proyectos de alta tensión llave en mano y los disyuntores (tres competidores próximos, productos no homogéneos, grandes clientes) y la estructura de la oferta (todos los competidores participan con éxito en licitaciones en toda Europa) permiten concluir que un mecanismo eficaz de coordinación en el mercado de los interruptores aislados por gas sería forzosamente artificial y difícil de llevar a la práctica.
- (37) La Decisión concluye que, independientemente de cuál sea la delimitación de los mercados de producto, no se

producirá una obstaculización significativa de la competencia efectiva en el mercado del transporte y la distribución de energía.

### C. TECNOLOGÍA FERROVIARIA

#### C1. VEHÍCULOS FERROVIARIOS

- (38) La adquisición de VA Tech supone la desaparición de VA Tech Elin EBG Traction (ETR) en tanto que proveedor independiente de sistemas de tracción eléctrica para tranvías, metros y trenes regionales. ETR suministra también a fabricantes integrados de vehículos ferroviarios que forman consorcios para determinados tipos de tranvías y trenes con otras empresas, entre otras Siemens y Bombardier.
- (39) En consonancia con decisiones anteriores, en esta Decisión, habida cuenta de que el mercado de los sistemas de tracción eléctrica abarca el conjunto del EEE y de que los mercados de los vehículos ferroviarios son de dimensión nacional, las repercusiones del proyecto se han examinado por separado por tipos de vehículos —por ejemplo, tranvías, metros, trenes regionales y locomotoras—. Los solapamientos en el mercado de los sistemas de tracción eléctrica son insignificantes y no presentan problemas de competencia. Sin embargo, dada la posición de ETR y Siemens en algunos Estados miembros, hay mercados verticales afectados.
- (40) La investigación del mercado ha revelado que en los mercados afectados por la operación —tranvías en España, Polonia, Austria y República Checa, metros en Bélgica y trenes regionales en Alemania y Austria— seguirá habiendo una competencia suficiente tras la operación. Para disolver los vínculos entre ETR y Bombardier con arreglo a la Decisión de la Comisión COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz de 3 de abril de 2001, se propone adoptar al mismo tiempo una decisión con arreglo al artículo 8, apartado 2, para suprimir uno de los compromisos presentados por Bombardier en aquel asunto en caso de que Siemens adquiera el control exclusivo sobre VA Tech. Este compromiso obliga a Bombardier a equipar su tranvía City-Runner «Linz» exclusivamente con el sistema de tracción de ETR.
- (41) Por las siguientes razones, no se cierra el acceso al mercado de empresas no integradas. En primer lugar, se mantendrá respectivamente un oferente independiente de sistemas de tracción eléctrica para tranvías (Kiepe) y otro para metros (Mitsubishi). En segundo lugar, existe la posibilidad de que en un plazo de dos o tres años haya fabricantes no integrados que se unan, como ya ocurrió con Stadler en lo que respecta a los tranvías y trenes regionales. Sin embargo, sigue muy vigente la tercera opción, la de que, igual que antes, se unan oferentes integrados y no integrados. Por último, en el futuro seguiría habiendo una competencia suficiente en este mercado, aun cuando haya oferentes no integrados que se vean obligados a abandonar el mercado de los vehículos ferroviarios con tracción eléctrica. La Decisión concluye que con el proyecto no se produce una obstaculización significativa de la competencia efectiva en

el mercado de los sistemas de tracción eléctrica ni en el de los tranvías, metros, trenes regionales y locomotoras.

## C2. CATENARIAS

- (42) La Decisión concluye que no es preciso determinar si existe un mercado global para todo tipo de catenarias o se trata de mercados de producto más pequeños —por ejemplo, de catenarias para el transporte a larga distancia—. Sólo un mercado nacional se ve afectado por la concentración. En Alemania, Siemens y VA Tech tendrían una cuota de mercado combinada de alrededor del [30-40] (\*) % en el mercado global, seguidas de Balfour Beatty, con una cuota similar, y de cinco pequeños competidores. De la investigación del mercado, la Comisión deduce que tras la concentración no habrá obstáculos significativos para una competencia efectiva. Lo mismo cabe afirmar sobre el posible mercado de producto de las catenarias para el transporte a larga distancia, en el que para el producto con respecto al cual se dan solapamientos sólo existe un cliente —Deutsche Bahn— y por lo menos cuatro competidores fiables. Además, Siemens y VA Tech no han competido entre sí más que en contadas ocasiones. También ha de considerarse poco probable un acuerdo tácito entre la entidad fusionada y Balfour Beatty, pues el mercado va restringiéndose año tras año y VA Tech no ha de verse como una empresa solitaria cuya absorción facilitarían la coordinación. La Decisión concluye que no se producirá una obstaculización significativa de la competencia efectiva en el mercado de las catenarias.

## C3. ALIMENTACIÓN ELÉCTRICA DE LÍNEAS FERROVIARIAS

- (43) La alimentación eléctrica de líneas ferroviarias abarca la alimentación con electricidad de la red de catenarias del operador a través de subestaciones (puntos de alimentación). En la Decisión se delimitaron dos mercados de producto, el mercado global de las subestaciones y el mercado de los componentes. Se produce un solapamiento en el mercado del mantenimiento de plantas eléctricas para líneas ferroviarias en Alemania. La concentración afecta a dos mercados nacionales de alimentación eléctrica de líneas ferroviarias. En Austria, Siemens y VA Tech tendrían una cuota de mercado combinada del [40-50] (\*) % en el conjunto del mercado. Además de Siemens y VA Tech, hay cuatro oferentes fiables que operan en el mercado internacional, a saber, ABB, Areva, Balfour Beatty y SAG (RWE), con cuotas de mercado de entre el 5 % y el 25 %, y algunas empresas más pequeñas. La demanda está muy concentrada; Österreichische Bundesbahnen y Wiener Linien cubren más del 90 % de este mercado relativamente pequeño que se rige por licitaciones. Ello produce oscilaciones considerables en este mercado de oferentes.
- (44) En Alemania, Siemens y VA Tech tendrían una cuota de mercado tan elevada como la de Austria. Los competidores son ABB, Balfour Beatty, Elpro y Spitzke. VA Tech opera casi exclusivamente en el segmento del transporte a larga distancia y tiene a Deutsche Bahn como único cliente. Al tratarse de un mercado de licitadores con un cliente poderoso en el segmento donde se produce solapamiento,

en lo que respecta al conjunto de las subestaciones para la alimentación eléctrica de líneas ferroviarias no se producen problemas de competencia. En cuanto a los componentes de las subestaciones, a la Comisión se le indicó que la entidad fusionada alcanzaría una posición monopolística en relación con determinados componentes que podría cerrar el paso a los competidores. Sin embargo, la investigación del mercado ha revelado que Siemens no suministra ninguno de los tres componentes en cuestión, que hay competidores en el mercado de dos de estos componentes y que Deutsche Bahn se esforzó activamente por que la autoridad reguladora examinara y, finalmente, autorizara el único componente del que VA Tech es el único proveedor. La Decisión llega a la conclusión de que en el mercado de la alimentación eléctrica de líneas ferroviarias no se produce una obstaculización significativa de la competencia efectiva. Lo mismo es aplicable al mantenimiento de plantas eléctricas para líneas ferroviarias, mercado en el que VA Tech sólo suministraba a una de las aproximadamente veinte plantas para cuyo mantenimiento sería la empresa más indicada, y porque en el mercado hay diversas alternativas sólidas a Siemens y VA Tech.

## C4. PASOS A NIVEL

- (45) Tanto Siemens como VA Tech suministran pasos a nivel. VA Tech opera exclusivamente en Austria, y puede considerarse que Siemens tiene potencial para acceder al mercado austriaco. Un cliente preguntó si tras la concentración Siemens iba a retirar el producto de VA Tech y sustituirlo por su propia oferta. Sin embargo, la investigación del mercado ha revelado que el producto de VA Tech pertenece a una empresa alemana que puede legalmente transferir los derechos de distribución a otra empresa. Así pues, el número de competidores en el mercado austriaco no varía.

## D. CONVERTIDORES DE FRECUENCIA

- (46) Tanto Siemens como VA Tech suministran convertidores de frecuencia. La investigación del mercado ha confirmado la argumentación de Siemens según la cual el mercado geográfico de referencia de los convertidores de frecuencia es el EEE. En consonancia con decisiones anteriores, el mercado de producto de referencia ha de subdividirse tomando como línea divisoria los 100 kW. No es preciso determinar si dentro de los convertidores de frecuencia con una potencia superior a 100 kW es necesario proceder a una segunda subdivisión entre los convertidores de frecuencia con refrigeración por agua y los de cuatro cuadrantes.
- (47) La cuota de mercado combinada de Siemens y VA Tech en el mercado de los convertidores de frecuencia de menos de 100kW es inferior al [15-20] (\*) %. En 2004, VA Tech fundó una empresa en participación con Schneider y Toshiba (STI), de modo que ha de añadirse la cuota de esta empresa. Pero incluso así la cuota de mercado combinada es inferior al [30-40] (\*) %. Son competidores destacados ABB y Danfoss, con cuotas del 10-20 %, y Lenze, SEW Eurodrive,

Vacon y Yaskawa/Omron, con cuotas del 5-10 %. A escala local existen numerosas empresas pequeñas pero bien representadas. En el mercado de los convertidores de más de 100 kW, la cuota de mercado combinada, incluida la empresa en participación STI, se sitúa por debajo del [20-30] (\*) %. En cuanto a los convertidores con refrigeración por agua, es inferior al [20-30] (\*) %. La Comisión llegó, pues, a la conclusión de que, partiendo de cualquiera de las definiciones de mercado de producto, la operación no suscita dudas desde la perspectiva de la competencia.

E. **CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES METALÚRGICAS Y OTRAS INSTALACIONES INDUSTRIALES**

1. **MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA**

a. **Diferencias básicas**

(48) El mercado de la construcción de instalaciones industriales puede dividirse por sectores de actividad (instalaciones metalúrgicas, plantas químicas, papeleras, cementeras, etc.). El presente asunto se refiere fundamentalmente a la construcción de instalaciones metalúrgicas. Dentro de este mercado hay un submercado de la construcción de instalaciones mecánicas y otro de la construcción de instalaciones eléctricas, así como uno de mantenimiento y servicios.

(49) En la construcción de instalaciones industriales mecánicas se proyecta el uso de las máquinas para cada proceso de producción y se suministra e instala la maquinaria en la instalación de producción. VA Tech es proveedor en este mercado a través de su filial VAI. En este mercado Siemens no opera como oferente pero cuenta en el ámbito metalúrgico con una participación del [...] (\*) en SMS Demag, uno de los dos competidores más próximos de VA Tech.

(50) La construcción de instalaciones industriales eléctricas abarca la electrificación general de la instalación, la configuración y el montaje de soluciones de tracción y la automatización propiamente dicha, que consiste básicamente en los sistemas eléctricos de control y regulación y en la automatización de procesos. Tanto Siemens como VA Tech son proveedores en este mercado; VA Tech opera a través de sus filiales VAI (sector metalúrgico) y Elin EBG (diversos sectores).

(51) El mercado del mantenimiento y los servicios abarca las reparaciones corrientes y la prestación de servicios, pero no la nueva concepción de partes de la instalación. Siemens y VA Tech operan en el mercado del mantenimiento y servicios en el sector metalúrgico.

b. **Construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas**

(52) Siemens considera que la parte mecánica de las instalaciones industriales es diferente en cada sector y, en consecuencia, parte de que la construcción de instalaciones industriales mecánicas constituye un mercado de producto

en sí mismo. Sin embargo, no se adhiere a una segunda subdivisión del mercado por tipos de proceso productivo, tal y como hizo la Comisión en su Decisión SMS/Mannesmann Demag <sup>(2)</sup>, sino que, a su juicio, se trata de meros segmentos de un mercado más amplio, a saber, el de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

(53) De los resultados de la investigación del mercado, la Comisión deduce que la subdivisión por tipos de proceso, tal y como se hizo en el asunto SMS/Mannesmann Demag en lo que respecta a la construcción de instalaciones industriales mecánicas del sector del hierro y del acero, es aplicable también en la presente Decisión. A este respecto cabe diferenciar entre los mercados de producto relativos a la producción de arrabio, producción de acero, colada continua, laminación en caliente, laminación en frío, laminación de perfiles, trenes de bandas y técnicas de prensado y forja. Asimismo, ha de establecerse una distinción entre la construcción de instalaciones metalúrgicas para la producción de hierro y acero, por un lado, y de metales no ferrosos —en particular, aluminio y cobre—, por otro.

(54) Con todo, en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas no es preciso delimitar con precisión el mercado de producto.

c. **Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas**

(55) La construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas abarca el nivel 0 de la automatización (alimentación y tracción eléctricas), la automatización propiamente dicha (niveles 1 y 2) y el más reciente ámbito de las soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES (*manufacturing execution systems*) (nivel 3).

**No se trata de un mercado propio**

(56) Siemens sostiene que la construcción de instalaciones industriales eléctricas en el sector metalúrgico no es específica del sector y no forma un mercado propio.

(57) Sin embargo, en el curso de la investigación del mercado, la mayoría de los participantes aclaró que para la construcción de instalaciones eléctricas en el sector metalúrgico es necesario un *know-how* específico. En sus observaciones, los competidores destacaron la especialización de sus ingenieros. La importancia de las listas de referencia en las respuestas recibidas en el marco de la investigación del mercado permite concluir que la mayoría de los clientes exige a sus proveedores experiencia pertinente en el sector metalúrgico. [...] (\*). Otro indicio que apunta a la creciente especialización por sectores es la penetración de Danieli, SMS Demag y VAI, los antiguos especialistas en la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, en

<sup>(2)</sup> IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

la construcción de instalaciones eléctricas en este mismo sector.

(58) Mientras que apenas hay especificidad en los productos del nivel 0 del ámbito metalúrgico (componentes eléctricos, sistemas de tracción), no ocurre lo mismo con los productos de los niveles 1 y 2 (automatización propiamente dicha). Ello se debe a que se precisan soluciones específicas del sector (módulos informáticos) que sean aplicables en estos niveles. Siemens y sus competidores están desarrollando soluciones para familias de productos específicas en la construcción de instalaciones industriales eléctricas.

(59) Por las razones expuestas, al delimitar el mercado de producto debe partirse, por lo menos en el sector metalúrgico, de la existencia de un mercado separado de la construcción de instalaciones eléctricas. Un mercado de estas características puede definirse como un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluidos los posibles submercados, o, con un criterio más restrictivo, como un posible mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas en los niveles de automatización 0-2 en el ámbito del hierro y del acero.

#### **Posibles mercados separados para los distintos ámbitos o tipos de proceso**

(60) Algunos operadores del mercado sostienen que el mercado de la construcción de instalaciones eléctricas debe subdividirse además en función de los respectivos tipos del proceso de producción metalúrgica. La investigación del mercado ha aportado algunas pruebas en este sentido, pero no es preciso determinar si existen mercados de producto eléctricos separados para los tres tipos fundamentales de proceso productivo en la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas (proceso líquido, de calor y de frío) y para el ámbito específico de la laminación de productos largos. A efectos de la presente Decisión también tampoco es preciso determinar si procede subdividir el mercado en función de los tipos de proceso productivo.

#### **¿Procede delimitar submercados separados para los niveles de automatización 1 y 2?**

(61) En la presente Decisión tampoco es preciso determinar si existen mercados de producto separados para los niveles 1 y 2 en su conjunto o para segmentos de los mismos.

#### **Mercados separados para el sector del hierro y del acero y para el sector del aluminio, en particular para la laminación de aluminio en caliente y en frío**

(62) Tampoco es preciso determinar si deben separarse los mercados de la laminación de hierro y acero y de la laminación de aluminio.

#### **Posible mercado de soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3**

(63) La investigación del mercado ha aportado indicios de que se está desarrollando un mercado de producto propio del sector metalúrgico que abarca las soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3. Tampoco es preciso determinar si se trata de un ramo propio que debe incluirse en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas o separarse de él.

#### **d. Mantenimiento y servicios**

(64) Siemens sostiene que la prestación de servicios a instalaciones metalúrgicas constituye un mercado separado. La investigación de la Comisión confirma esta tendencia. Con todo, no es preciso definir con precisión este mercado.

#### **e. Construcción de instalaciones industriales eléctricas en sectores no metalúrgicos**

(65) En la presente Decisión, no es necesario delimitar un mercado específico para la construcción de instalaciones industriales eléctricas en sectores no metalúrgicos, ya que la concentración prevista no suscita problemas de competencia independientemente de cómo se defina el mercado de producto (como un solo mercado que abarca varios sectores o como mercados separados para cada sector).

#### **f. Conclusión sobre la definición del mercado de producto en la construcción de instalaciones metalúrgicas y en la construcción de instalaciones industriales en otros sectores**

(66) En la presente Decisión ha de partirse de la existencia de los siguientes mercados de producto en la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

— un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, bien limitado a los metales ferrosos o bien incluidos los metales ferrosos y los metales no ferrosos;

- posibles submercados para las distintas etapas del proceso productivo en la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

(67) En la presente Decisión ha de partirse de los siguientes mercados de producto en la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas:

- un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluidos todos los posibles submercados que se enuncian a continuación;
- un posible mercado global (más restringido) de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas en los niveles de automatización 0-2 en el ámbito del hierro y del acero;
- posibles submercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas para los procesos líquido, de calor, de frío y de laminación de productos largos (ámbitos del proceso) en el sector del hierro y del acero, así como posibles mercados de tipos de proceso (o incluso nuevas subdivisiones según los niveles de automatización) y posibles submercados para los niveles 1 y 2;
- los mercados de la laminación de aluminio en caliente y en frío, y
- el posible mercado de las soluciones informáticas para logística de instalaciones /MES/nivel 3.

(68) En la presente Decisión, además, se parte como mínimo de un mercado de producto separado para el mantenimiento y los servicios a instalaciones metalúrgicas.

(69) No es preciso definir el mercado de producto de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores.

## 2. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

### a. *Construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas*

(70) Siemens considera que el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas es de dimensión mundial o abarca por lo menos el territorio del EEE con una marcada tendencia hacia la mundialización.

(71) Con todo, no es preciso delimitar el mercado geográfico de referencia en la presente Decisión, pues, al margen de tal delimitación (EEE o mayor), la concentración suscita

problemas de competencia en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

### b. *Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas*

(72) Siemens estima que también el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas es de dimensión mundial.

(73) Según los resultados de la investigación del mercado, el mercado geográfico de referencia en esta Decisión abarcaría por lo menos el EEE, si bien debería tomarse también en consideración la posibilidad de que el mercado sea mayor.

(74) Lo mismo cabe afirmar con respecto a todos los posibles submercados y mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluido el posible mercado de las soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3.

(75) Siemens sólo coincide con la definición del mercado geográfico de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas efectuada por la Comisión en la medida en que ésta está dispuesta a considerar la posibilidad de que el mercado sea más amplio que el EEE, pero no comparte la opinión de que determinadas regiones asiáticas deban quedar excluidas del mercado de referencia. A su juicio, los submercados en cuestión están abiertos sin restricciones a los proveedores extranjeros.

(76) No obstante, la Comisión sigue considerando que en algunas zonas del mundo las condiciones de la competencia presentan diferencias que no cabe atribuir a factores históricos. Con todo, no es preciso determinar si el mercado abarca el EEE o un territorio mayor o si se trata incluso de un mercado mundial.

### c. *Mantenimiento y servicios*

(77) En opinión de Siemens, este mercado abarca el conjunto del EEE. Sin embargo, la mayoría de los operadores considera que su dimensión es menor, pues la proximidad geográfica de los proveedores y, en cierta medida, el entendimiento en una lengua común son elementos especialmente importantes en este ámbito. Algunos clientes no escogerían a un proveedor de un Estado miembro distinto al de sus instalaciones de producción, ni siquiera si los precios de los servicios de su proveedor actual subieran entre un 5 % y un 10 %. Estas respuestas se refieren tanto al ámbito mecánico como al eléctrico.

(78) Sin embargo, a efectos de la presente Decisión no es preciso delimitar con exactitud el mercado. En todo caso, el mercado geográfico de referencia no es de dimensión menor a la nacional ni mayor que el EEE.

### d. *Construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores*

(79) La organización interna que mantiene VA Tech con la empresa de construcción de instalaciones metálicas VAI,

que opera en todo el mundo, y Elin EBG, responsable de la construcción de instalaciones eléctricas cuyo centro de gravedad se sitúa en Austria y que se dedica también a la construcción de instalaciones industriales en Europa Central, sugiere que el mercado o los mercados geográficos de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores son de dimensión inferior a la de los mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas especializadas. Esta opinión fue confirmada por la investigación del mercado: en sus respuestas, muchas empresas industriales partían de mercados geográficos de referencia más bien nacionales o regionales. En el caso de algunas industrias transformadoras como la del papel o la industria química, cabría considerar la existencia de un mercado geográfico incluso mayor. No obstante, la investigación del mercado no aportó ningún indicio de que el mercado geográfico rebase el territorio del EEE.

- (80) Con todo, la delimitación exacta del mercado geográfico de referencia no es necesaria para la presente Decisión. En cualquier caso, el mercado o los mercados geográficos de referencia son, como mínimo, de dimensión nacional y, como máximo, abarcan el territorio del EEE.

### 3. EVALUACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA COMPETENCIA

#### a. *Construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas*

- (81) En el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas del EEE o mundial, o en sus submercados de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero y la colada continua, la concentración debilita sustancialmente la competencia entre Siemens/VAI y su principal competidor, SMS, lo que trae como consecuencia, al crearse una posición dominante de Siemens/VAI, una obstaculización significativa de la competencia efectiva en los citados submercados.

#### (1) **Condiciones del mercado**

- (82) A diferencia de VA Tech, Siemens no opera en este mercado. Siemens estima la cuota de mercado de VA Tech en menos del [10-15] (\*) % en todos los posibles submercados.
- (83) Sin embargo, los operadores del mercado atribuyeron a VA Tech cuotas de mercado muy superiores en los posibles mercados de producto de la construcción de instalaciones mecánicas. En la construcción de instalaciones metalúrgicas, las cuotas de mercado de VA Tech en el mundo y en el EEE se clasificaron en el mismo orden de magnitud que las del antiguo líder exclusivo del mercado, SMS Demag (en lo sucesivo, SMS), seguidas de las de Danieli, tercero de los tres oferentes globales en el EEE. En algunos posibles submercados de instalaciones mecánicas, VA Tech es considerado líder indiscutible.
- (84) Las observaciones de los operadores apuntan también a que el mercado o los mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas están muy concentrados.

- (85) SMS considera a VAI su principal competidor en la mayoría de sus ámbitos de actividad. Esta empresa cifra sus propias cuotas de mercado y las de VAI en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas en el 24 % y en el 20 %, respectivamente. En algunos mercados de determinadas etapas del proceso, las cuotas de mercado combinadas de las dos empresas dominantes son mucho más elevadas. En el mercado relativo a las instalaciones de producción de acero, VAI ocupa una posición similar a la de SMS (un 33 %), mientras que en el de la colada continua VAI lleva una gran distancia a su rival (SMS: 23 %, VAI: 62 %). En declaraciones públicas, VAI ha confirmado su posición dominante en el mercado de la colada continua y sus elevadas cuotas de mercado.

#### (2) **Mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas en el ámbito del hierro y del acero o mercado global incluidos los metales no ferrosos: obstaculización considerable de la competencia efectiva**

- (86) La investigación del mercado ha demostrado que la concentración, dada la participación minoritaria de Siemens en SMS, debilitará considerablemente la competencia actual entre VAI y SMS. Teniendo en cuenta la especial pujanza de VAI en este mercado tan concentrado, la estrecha relación de competencia entre VAI y Siemens y el hecho de que otros competidores no estén en condiciones de limitar lo suficiente el margen de maniobra de Siemens/VAI cuando disminuya la presión competitiva de SMS, la concentración llevará forzosamente a una obstaculización considerable de la competencia efectiva por conducta no coordinada y es posible que también por la creación de una posición dominante de Siemens/VAI.
- (87) VAI y SMS son los competidores más próximos en el mercado en cuestión. Habida cuenta de esta estrecha relación de competencia, un cliente que decida no recurrir a VA Tech para un determinado proyecto metalúrgico considerará con toda probabilidad a SMS su primera alternativa. Así se deduce de las clasificaciones realizadas por los competidores y clientes consultados durante la investigación del mercado.
- (88) En general, Danieli es clasificada en tercera posición, aunque casi siempre a gran distancia de SMS y VAI. Su pujanza reside sobre todo en la laminación de productos largos, mercado que encabeza. Habida cuenta de su posición y de la clasificación de los clientes, Danieli apenas estaría en condiciones de impedir la disminución de la competencia en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas en su conjunto o de desafiar la posición dominante que alcanzaría VAI gracias a la ventaja de información de que dispondría Siemens/VAI. Además, los clientes necesitan por lo menos tres ofertas para poder negociar con éxito en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas.
- (89) Los demás competidores no ejercen una presión significativa. Los tres grandes proveedores citados por Siemens

junto con los tres líderes del mercado apenas operan en Europa, o no lo hacen en absoluto, de tal modo que no constituyen una alternativa adecuada para los clientes europeos. Es poco probable que los pequeños oferentes puedan ganar la adjudicación de grandes pedidos. Al margen de los tres líderes del mercado, la competencia está fragmentada y, por tanto, no podría contrarrestar el poder de mercado de estos tres operadores dominantes.

- (90) La mayor parte de los pedidos de los grandes proveedores del mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas recae en un elevado número de clientes, por lo cual estas empresas no dependen en gran medida de clientes específicos.
- (91) La concentración debilitaría considerablemente la presión competitiva que ejerce SMS sobre Siemens/VAI. Conferiría a Siemens, además de la participación del 28 % que mantiene en SMS, el control sobre VA Tech. Si bien, dadas las características específicas del caso (véase a continuación: ejercicio anticipado de la opción de venta; en principio, la fecha de referencia para fijar el valor de las acciones es el 31.12.2004), no se puede asegurar con el suficiente grado de certeza que la participación de Siemens del 28 % en SMS (y la implicación financiera en el éxito comercial de SMS que normalmente conlleva tal participación) inducirá a Siemens/VA Tech a desistir en la competencia con SMS. [...] (\*)
- (92) Siemens ejerció una opción de venta para vender al accionista mayoritario su participación en SMS. Sin embargo, hay controversia en torno al valor de esta participación, y los tribunales alemanes tienen ante sí un litigio que posiblemente será largo. Mientras esta cuestión no esté aclarada y la venta de la participación del 28 % de Siemens no se haya completado [...] (\*)
- (93) [...] (\*)
- (94) [...] (\*)
- (95) [...] (\*). Al mantenerse la participación del 28 % en SMS, la concentración debilitaría considerablemente la competencia entre Siemens/VAI y SMS. No es preciso determinar si la ventaja de información frente a su competidor más pujante, SMS, y la ventaja en poder de mercado frente a Danieli sitúa a Siemens/VAI en una posición dominante. Sea como fuere, la concentración tendría repercusiones especialmente negativas para la competencia como consecuencia de una conducta no coordinada de las empresas. De ello resulta una obstaculización considerable de la competencia efectiva en el mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

(3) **Submercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas: Creación de una posición dominante**

- (96) Estas conclusiones son aún más aplicables a los posibles submercados de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero y colada continua. Sin embargo, no se puede determinar con seguridad si la

concentración obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en los demás posibles submercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

- (97) En la investigación del mercado, VAI quedó clasificada en primera posición por el conjunto de competidores y clientes en el posible mercado de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero. Inmediatamente después, en segundo lugar, se sitúa SMS. VAI y SMS tienen cuotas de mercado elevadas en el EEE y en el mundo en un mercado caracterizado por su concentración. A escala mundial oscilan entre el 30 % y el 40 %; en el EEE se sitúan muy probablemente incluso por encima de estas cifras. Estas elevadas cuotas de mercado en un mercado ya de por sí muy concentrado apuntan a que la concentración tendrá repercusiones negativas considerables para los clientes. Ello se debe en particular a la estrecha competencia entre los dos oferentes más pujantes, que tras la concentración remitiría en beneficio de la empresa dominante. VAI y SMS son los competidores más próximos. Les sigue a gran distancia Danieli, en tercer lugar, que no mantiene una relación competitiva tan estrecha. El resto de la competencia está diseminada. Los proveedores más pequeños no pueden competir con las empresas grandes en proyectos de gran envergadura o dependen de que éstas establezcan programas de cooperación, o bien se especializan en nichos concretos.
- (98) En el posible mercado de la construcción de instalaciones mecánicas para la colada continua, clientes y competidores sitúan claramente a VAI a la cabeza del mercado, tanto en el EEE como a escala mundial. Las cuotas de mercado de VAI en el EEE y en el mundo superan con toda probabilidad el 50 %. El segundo lugar lo ocupa SMS, competidor más próximo de VAI. Danieli se sitúa en tercer lugar a gran distancia de los dos primeros. La competencia está diseminada y no puede restringir el poder de mercado de VAI.
- (99) En estas circunstancias, [...] (\*) llevarían a una posición dominante de Siemens en los posibles mercados de la construcción de instalaciones mecánicas para la producción de acero y de la construcción de instalaciones mecánicas para la colada continua y, por tanto, a una obstaculización significativa de la competencia efectiva.

b. **Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas**

**Mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas (nivel 0-2, hierro/acero), posibles submercados de ámbitos y tipos del proceso productivo**

*Estructura del mercado y cuotas de mercado*

- (100) La investigación ha revelado que, en opinión de un buen número de operadores, Siemens es el proveedor más importante en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas para el sector del hierro y del acero en el EEE y a escala mundial. Esto es aplicable al posible mercado global y a la mayoría de los

submercados, a excepción del posible submercado de la laminación de productos largos, a cuya cabeza se sitúa Danieli. En estos ámbitos, VAI se considera un competidor pujante; ocupa casi siempre la segunda posición, y en el ámbito de la colada continua incluso una posición similar a la de Siemens. Con todo, los otros cuatro competidores se consideran oferentes pujantes y fiables. Estos son fundamentalmente ABB, Alstom, SMS y Danieli y, en algunos ámbitos, sobre todo a escala mundial, Toshiba (o TMEIC-GE) y Sundwig-Andritz, Ingelectric y ASI Robicon.

#### *Cuotas de mercado*

- (101) Es muy difícil determinar las cuotas de mercado en este mercado de productos y servicios heterogéneos y diferenciados. La Comisión dispone de algunas estimaciones de Siemens, algunas elaboradas para el procedimiento y otras mucho antes de su inicio. También se dispone de estimaciones efectuadas por VA Tech antes del procedimiento y de otras efectuadas a instancias de la Comisión durante el mismo. Además, SMS presentó estimaciones a la Comisión a efectos del procedimiento. Todas estas estimaciones arrojan resultados muy divergentes. Siemens parte de cuotas de mercado combinadas por debajo del 20 %, mientras que las indicadas por VAI oscilan entre el 40 % y el 50 %. Las cifras más altas, relativas a algunos submercados de tipos de proceso, son las facilitadas por SMS.
- (102) En opinión de la Comisión (y de algunos de los competidores citados), ninguna de estas estimaciones es especialmente fiable.
- (103) La Comisión analizó la pujanza de los competidores más importantes en la parte principal del mercado citado, es decir, la relativa a los pedidos de más de un millón de euros, en los años 2002-2004. Preguntó a los competidores por todos los pedidos que obtuvieron en el periodo en cuestión y sumó las cifras pertinentes. Los resultados de la consulta reflejan el tamaño relativo de las empresas consultadas. En una fase posterior del procedimiento, Siemens presentó más datos sueltos sobre otros competidores en el proceso líquido. La Comisión examinó estos datos y los tomó en consideración una vez confirmados por los clientes o competidores. A juicio de la Comisión, este cálculo es una aproximación útil a las cuotas de mercado efectivas. No obstante, estos datos han de verse como el límite superior; las cuotas de mercado efectivas es muy probable que sean más reducidas.
- (104) Estas cifras muestran que, con toda probabilidad, la concentración no resultará en cuotas de mercado superiores al 35 %-40 %. En cada uno de los ámbitos y tipos de proceso productivo permanecerán en el mercado por lo menos cuatro oferentes pujantes que cabe suponer que ejercerán una presión competitiva suficiente sobre las empresas fusionadas.

#### *Análisis de las licitaciones*

- (105) El mercado o los mercados de referencia son mercados de licitadores donde las cuotas de mercado constituyen un indicador meramente orientativo. El elemento decisivo es la intensidad de la presión competitiva que ejercen las empresas entre sí en los procedimientos de licitación; en este contexto, las cuotas de mercado a largo plazo son un indicador importante de esta intensidad.
- (106) El análisis de los datos de Siemens y VAI desde la perspectiva de las licitaciones revela que Siemens y VAI no pueden considerarse competidores próximos más que, a lo sumo, en algunos posibles submercados (colada continua, fase líquida), pero ni siquiera en éstos son los competidores más próximos.

#### *Repercusiones de la participación de Siemens en SMS*

- (107) Los compromisos relativos a [...] (\*) su participación en SMS que se impusieron a Siemens para despejar las dudas de competencia que se planteaban en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, eliminan un obstáculo considerable para la competencia derivado de por sí de esa participación [...] (\*), por lo menos en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas (esto es aplicable también a todos los demás mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas).

#### **Posibles submercados de los niveles 1 y 2**

- (108) La investigación del mercado ha confirmado que, para los competidores, las soluciones informáticas de los niveles 1 y 2 son indicadores decisivos del poder de mercado.
- (109) [...] (\*). Sin embargo, también en estos mercados se mantiene un número suficiente de competidores pujantes como SMS, Danieli, ABB, Alstom y TMEIC-GE. Hay otros competidores, además, que operan sobre todo en el nivel 1, donde las barreras de acceso no son tan elevadas como en el nivel 2, o en soluciones específicas en competencia con Siemens/VA Tech. Así lo confirma el análisis del poder de mercado de los módulos informáticos de los niveles 1 y 2 en algunos tipos de proceso. Si bien no se disponía de datos separados de los principales competidores, se pudo analizar el supuesto menos favorable, análisis que confirmó la permanencia de competidores pujantes en estos posibles mercados.

#### **Construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas para la laminación de aluminio en caliente y en frío**

- (110) Los posibles mercados de la construcción de trenes de laminación de aluminio son muy reducidos si se comparan con los de la laminación de acero. Ya sólo por este motivo no variaría en lo esencial el citado análisis de los mercados de la laminación de acero si la laminación de ambos productos se englobara en un único mercado.

- (111) La gran mayoría de los clientes considera que las repercusiones de la concentración sobre la construcción de instalaciones eléctricas para trenes de laminación de aluminio en frío y en caliente no serán problemáticas. Es cierto que Siemens y VA Tech fueron clasificados casi siempre entre los proveedores dominantes. Pero también se mencionó a otros licitadores que obtienen buenos resultados, concretamente ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon e IAS.
- (112) Las barreras de acceso en el ámbito del aluminio son mucho menores para los proveedores de trenes de laminación de aluminio mecánicos y para las empresas que ya ofrecen una automatización de los niveles 1 y 2 en el ámbito del acero. Puede atribuirse con seguridad un cierto grado de poder a la demanda, que está muy concentrada, lo que podría impulsar la entrada de nuevos proveedores de estos grupos. En este contexto se citó sobre todo a SMS.

### **Soluciones informáticas para logística de instalaciones/MES/nivel 3**

- (113) En este mercado relativamente joven y ya en marcado crecimiento, el proyecto no suscita problemas de competencia. Por tanto, es irrelevante si se incluye o no este pequeño segmento en el análisis de un posible mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas.

### **Conclusión sobre un posible mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas, incluidos todos los submercados citados y cualesquiera otros.**

- (114) No se plantean problemas de competencia en ninguno de los posibles submercados de un mercado global de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas ni, por tanto, en ese posible mercado global. En ninguno de los posibles mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas hay riesgo de creación o fortalecimiento de una posición dominante o de cualquier otra obstaculización significativa de la competencia efectiva. Del análisis adicional de los posibles efectos no horizontales se deduce también que no se producen efectos anticompetitivos en el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas.

### **c. *Mantenimiento y servicios a instalaciones metalúrgicas***

- (115) Las actividades de Siemens y VA Tech se solapan también en este mercado. Sin embargo, la investigación del mercado no ha aportado indicios de que se planteen problemas de competencia en el mercado del mantenimiento y los servicios a instalaciones metalúrgicas. Las barreras de acceso a este mercado son mucho menores que en los de la construcción de instalaciones eléctricas y mecánicas. En este segmento hay también un número suficiente de competidores locales. Además, los clientes de los constructores pueden realizar estas obras por sí mismos.

- (116) Por tanto, la concentración no llevaría a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante ni a ninguna otra obstaculización significativa de la competencia efectiva.

### **d. *Construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores***

- (117) La concentración prevista, independientemente de la definición del mercado de producto, no suscita problemas de competencia en el mercado de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores.

### **e. *Conclusiones sobre los mercados de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas y sobre el mercado o los mercados de la construcción de instalaciones industriales eléctricas en otros sectores***

- (118) Por las razones expuestas, el proyecto notificado no llevará a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante ni a ninguna otra obstaculización significativa de la competencia efectiva en los mercados de referencia de la construcción de instalaciones metalúrgicas eléctricas ni en el mercado o los mercados de la construcción de instalaciones industriales en otros sectores.

## **F. APARATOS ELÉCTRICOS DE BAJA TENSIÓN**

- (119) El mercado de referencia de los aparatos eléctricos de baja tensión puede subdividirse, en función de los disyuntores incorporados, en tres submercados: disyuntores de aire comprimido (ACB), microdisyuntores (MCB) y disyuntores de caja moldeada (MCCB). Además, existe un mercado separado para los sistemas de distribución de potencia, otro de los componentes de estos aparatos. Entre los demás componentes figuran los controladores lógicos programables (PLC) y los contactores. Los mercados de los componentes y los interruptores compactos se examinaron por Estados miembros, en consonancia con decisiones anteriores, pero la concentración propuesta tampoco suscita problemas de competencia a escala del EEE, por lo cual en última instancia no es preciso determinar este punto.

- (120) En estas condiciones, los mercados de los aparatos eléctricos de baja tensión y de algunos componentes en Austria y de otros componentes en el EEE y en algunos Estados miembros se verían afectados por la concentración en sentido horizontal o vertical. VA Tech es productor de paneles y adquiere a terceros los componentes necesarios para el montaje de los cuadros de distribución de baja tensión. Siemens fabrica los paneles y todos los componentes necesarios. Independientemente de la definición de mercado por la que se opte, la cuota de mercado combinada no supera el [30-40] (\*) % en ninguno de los mercados afectados en sentido horizontal. Además, hay competidores pujantes en todos los mercados afectados que, o bien producen sus propios componentes, o bien disponen de una fuente de suministro de estos productos propia e independiente, de tal modo que Siemens no puede excluir a estos competidores. Así pues, la Comisión llegó a

la conclusión de que no se van a producir problemas de competencia.

#### G. TECNOLOGÍA Y GESTIÓN DE EDIFICIOS

##### 1. MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA

###### G1. *Tecnología de edificios*

(121) Siemens y VA Tech operan en el mercado de la tecnología de edificios, que, en opinión de Siemens, debe dividirse en tres niveles: componentes, sistemas e instalaciones. Según Siemens, si bien existen mercados para la gestión de edificios (véase G.2), los demás servicios deben adscribirse a su respectivo mercado principal. A juicio de Siemens, los submercados de los componentes y de los sistemas deben subdividirse en función del campo de aplicación. A escala de los componentes, ha de distinguirse entre tecnología de instalaciones eléctricas, tecnología de seguridad, tecnología de control de edificios y sistemas de calefacción, climatización, ventilación y sanitarios, y en el nivel de los sistemas, entre tecnología de seguridad y tecnología de gestión de edificios. Por último, asegura Siemens, en el submercado de las instalaciones ha de distinguirse entre la construcción de instalaciones eléctricas y mecánicas. Según los resultados de la investigación del mercado, la tecnología de seguridad se divide por lo menos en: (i) protección contra incendios y (ii) control de acceso y sistemas antirrobo. En esta Decisión no es preciso determinar si procede efectuar más subdivisiones.

(122) A escala de las instalaciones cabe distinguir entre instalaciones eléctricas y mecánicas. La investigación del mercado ha revelado que también podría existir un mercado separado, que traspasaría las fronteras de estos mercados, de la construcción de instalaciones de edificios eléctricas y mecánicas<sup>(3)</sup> por contratistas generales con responsabilidad global sobre el proyecto. Con todo, la delimitación exacta del mercado no es necesaria.

###### G2. *Gestión de edificios*

(123) La investigación del mercado ha mostrado que este mercado puede dividirse entre la gestión técnica, comercial y general de edificios, pero no es preciso delimitar con precisión el mercado de producto.

##### 2. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

###### G1. *Tecnología de edificios*

(124) En opinión de Siemens, todos los mercados citados en la parte G (a excepción de los de los componentes de la tecnología de edificios) tienen una dimensión que abarca como mínimo el EEE. La investigación del mercado ha aportado numerosos indicios de que se trata de mercados nacionales. Con todo, la cuestión de la delimitación del mercado geográfico puede quedar abierta.

<sup>(3)</sup> Las actividades de las partes en este ámbito abarcan en su mayor parte la construcción de viviendas, oficinas, auditorios, museos, hospitales y túneles.

###### G2. *Gestión de edificios*

(125) Lo mismo es aplicable al mercado o los mercados de la gestión de edificios.

##### 3. EVALUACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA COMPETENCIA

###### G1. *Tecnología de edificios*

(126) A escala de los componentes sólo puede haber mercados afectados en sentido vertical, porque VA Tech no opera en estos mercados.

(127) La investigación del mercado no ha aportado indicios suficientes de que, gracias a la concentración, Siemens vaya a estar en condiciones de cerrar el acceso de sus competidores a los mercados de los componentes en Austria. En los mercados descendentes de los sistemas e instalaciones hay una competencia suficiente. En el mercado directamente descendente de los sistemas, además, la suma de cuotas de mercado que aporta la concentración es muy limitada. En los mercados de los componentes propiamente dichos, Siemens compite con grandes empresas internacionales (entre otras, ABB y Möller o Honeywell, Johnson Controls y Sauter).

(128) VA Tech, según sus propias declaraciones, no opera en el mercado de los sistemas. Atribuye sus ventas en este ámbito a la construcción de instalaciones. Los efectos horizontales de la concentración sobre el segmento de proyectos específicos fuera de Austria son poco significativos. Tampoco dentro de Austria hay mercados de referencia con una suma de cuotas de mercado superior al 10 %. Hay suficientes alternativas en cuanto a proveedores e integradores de sistemas. En sentido vertical, la concentración tampoco obstaculizará significativamente la competencia efectiva.

(129) A escala de las instalaciones sólo se producen solapamientos importantes en Austria entre VA Tech y Siemens. Los elementos más característicos son la posición competitiva directa y el respectivo poder de mercado de Siemens y VA Tech en el posible submercado de los contratistas generales técnicos. Si bien la concentración reduciría el número de proveedores en Austria, seguirían operando en el mercado austriaco grandes contratistas generales técnicos como RWE Solutions, MCE, el grupo neerlandés Imtech (a través de su filial alemana) y M+W Zander (Alemania). Hay empresas de instalaciones eléctricas de tamaño medio, tales como Klenk & Meder, Landsteiner y Bostelmann, que están presentes en este mercado a través de consorcios. Si, en casos concretos — por ejemplo, en grandes proyectos — no hubiera suficientes oferentes desde la perspectiva de los clientes, éstos no dudarían, según han declarado, en dividir sus licitaciones en lotes más pequeños (licitando por separado los diversos sistemas/instalaciones en vez del conjunto del proyecto técnico). En tal caso, los clientes se encargarían directa-

mente de la planificación y la integración o encomendarían estas funciones a un estudio de ingeniería. Así pues, no se obstaculizaría significativamente la competencia. Lo mismo es aplicable a los ámbitos de la construcción de instalaciones eléctricas y mecánicas.

## G2. Gestión de edificios

- (130) En la investigación del mercado, la mayoría de los clientes de Siemens y VA Tech indicaron que, en los respectivos procedimientos de licitación y negociaciones de adjudicación, el otro licitador en liza no había presentado la oferta más prometedora. En Austria, único posible mercado afectado, hay otros grandes proveedores cuyos servicios en el ámbito de la gestión técnica de edificios corresponden en lo esencial a los que prestan Siemens y VA Tech. También hay pequeñas empresas que, sobre todo a escala regional, tratan de ejercer presión competitiva frente a los citados grandes competidores. Por tanto, el proyecto no obstaculizará significativamente la competencia efectiva en este mercado.

## H. INFRAESTRUCTURAS Y TELEFÉRICOS

### H1. INFRAESTRUCTURAS DE TRÁFICO

- (131) En el mercado de la construcción de infraestructuras de tráfico sólo se darían en Austria pequeños solapamientos entre Siemens y VA Tech en los mercados del alumbrado público, la señalización, la gestión de espacios de aparcamiento y las instalaciones de control del tráfico. No es preciso determinar cuáles son los mercados de referencia, de producto y geográficos, en estos segmentos del mercado. Los clientes disponen de alternativas suficientes. La concentración no obstaculizaría significativamente la competencia efectiva.

### H2. PLANTAS DE DEPURACIÓN DE AGUA

- (132) Lo mismo es aplicable a las plantas de depuración de agua.

### H3. EQUIPOS ELÉCTRICOS PARA TELEFÉRICOS

- (133) Lo mismo es aplicable a los equipos eléctricos para teleféricos.

## I. OTROS SERVICIOS INFORMÁTICOS

- (134) Lo mismo es aplicable a los equipos eléctricos para otros servicios informáticos.

## CONCLUSIÓN

- (135) Así pues, el proyecto de Decisión llega a la conclusión de que la operación notificada llevaría a una obstaculización significativa de la competencia efectiva, en particular al crearse una posición dominante en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y de (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

## J. COMPROMISOS

- (136) Para subsanar los problemas de competencia en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, las partes han presentado los siguientes compromisos:

- (137) En el mercado de los equipos para centrales hidroeléctricas, las partes se desprenderán de VA Tech Hydro, filial de VA Tech que ejerce las actividades de la empresa en los mercados de los equipos para centrales hidroeléctricas y para centrales de ciclo combinado. Este último mercado no ha suscitado problemas, pero en su mayor parte está muy integrado desde el punto de vista tanto físico como financiero en el área de los equipos para centrales hidroeléctricas. La prueba de mercado ha confirmado que la venta de VA Tech Hydro (que anularía completamente los solapamientos competitivos en el ámbito de la energía hidráulica) resolvería los problemas que se plantean para la competencia en este mercado.

- (138) En el mercado de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas, Siemens venderá su participación del 28 % en SMS Demag, el principal competidor de VA Tech, para evitar que se obstaculice significativamente la competencia efectiva. Siemens ya ha ejercido una opción de venta con efecto a 31 de diciembre de 2004 para vender su participación al accionista que controla SMS Demag. No obstante, la ejecución de la venta se ha aplazado indefinidamente a causa de un litigio con SMS sobre la valoración de las acciones. Por este motivo, Siemens ha presentado un compromiso para evitar cualquier perjuicio a la competencia derivado del mantenimiento de su participación [...] (\*) respecto a SMS y al interés económico en su futuro competidor. De acuerdo con este compromiso, un agente fiduciario sustituirá a los representantes de Siemens en la junta de accionistas y el consejo de vigilancia de SMS. No se transmitirá a Siemens ninguna información estratégica que haga referencia a las futuras actividades comerciales de SMS. El agente fiduciario sólo presentará a Siemens la información que sea imprescindible para su defensa ante los tribunales y para la elaboración de sus cuentas anuales. El primer tipo de información se circunscribe al periodo que finaliza el 31.12.2004, y el segundo tipo de información no se obtendrá sobre la base del convenio de accionistas sino de los derechos propios de una participación minoritaria. Además, con la renuncia a una recompra y la aclaración de que la fecha de referencia del valor de la participación de Siemens será el 31 de diciembre de 2004, y el hecho de que Siemens no puede contar con dividendos, se despeja cualquier inquietud de que Siemens pudiera aspirar a seguir participando en los futuros beneficios de SMS Demag. Por tanto, este compromiso corresponde ampliamente a una venta completa de la participación en SMS Demag hasta que se resuelva el litigio. La prueba de mercado del compromiso en el ámbito de la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas dio resultado positivo.

(139) En su Decisión, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, sobre la base de los compromisos presentados por las partes, la concentración notificada no llevará a una posición dominante de las partes en los mercados de (i) los equipos para centrales hidroeléctricas, y (ii) la construcción de instalaciones metalúrgicas mecánicas.

K. CONCLUSIÓN

(140) La Comisión concluye que, siempre y cuando se ejecuten plenamente los compromisos presentados por las partes, la concentración propuesta no obstaculizará la competencia efectiva en el mercado común ni en una parte sustancial de él. Por tanto, ha decidido declarar la concentración compatible con el mercado común y con el 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.

III. COMITÉ CONSULTIVO

(141) El Comité consultivo de concentraciones apoyó por unanimidad, en su reunión n° 133, celebrada el 29 de junio de 2005, el proyecto de Decisión de la Comisión por el cual se autoriza la concentración con condiciones y obligaciones sobre la base de los compromisos presentados por las partes.

(142) Con arreglo al artículo 19, apartado 7, del Reglamento de concentraciones, la Comisión publica el dictamen del Comité consultivo junto con la Decisión tomando en consideración los intereses legítimos de las empresas en preservar sus secretos comerciales. En el presente caso, el dictamen del Comité consultivo no contiene secretos comerciales.