II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 18 de enero de 2000

por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y el Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.1630 — Air Liquide/BOC)

[notificada con el número C(2000) 62]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2004/269/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciónes de concentración entre empresas [1], cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1310/97 [2], y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la decisión de la Comisión de 16 de septiembre de 1999 de iniciar el procedimiento en este caso,

Habiendo dado a las empresas en cuestión la oportunidad de dar a conocer su opinión sobre las objeciones planteadas por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo para el control de las operaciones de concentración entre empresas [3],

Considerando:

(1) El 16 de agosto de 1999, la Comisión recibió una notificación, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 («Reglamento sobre concentraciones»), acerca de una concentración propuesta por la que la empresa L'Air Liquide SA («Air Liquide») adquiriría el control, en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre concentraciones, de partes de la empresa The BOC group plc («BOC»), mediante una oferta pública que deberá ejecutarse conjuntamente con la empresa Air Product and Chemicals Inc. («Air Products»), y la posterior división de los negocios y activos de BOC.

(2) El 16 de septiembre de 1999 la Comisión decidió, de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre concentraciones y el artículo 57 del Acuerdo EEE, iniciar el procedimiento sobre este caso.

(3) El Comité consultivo discutió este proyecto de Decisión el 5 de enero de 2000.

I. **PARTES**

(4) Air Liquide es un grupo internacional que opera en los sectores de gases industriales y actividades relacionadas,

[1] DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión corregida en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] DO C 79 de 30.3.2004.

cogeneración de electricidad y vapor, ingeniería, equipos y consumibles de soldadura y corte, equipos de buceo y médicos, y servicios relacionados con estos productos. La empresa suministra gases industriales a diversos sectores entre los que se encuentran el hierro, la siderurgia, el refinado, la química, el sector del vidrio, la electrónica, la industria papelera, la metalurgia, la transformación de alimentos, la atención sanitaria y el sector aeroespacial. Air Liquide es el mayor productor y distribuidor mundial de gases industriales en cuanto a volumen de ventas.

(5) BOC se dedica a la producción y distribución de gases industriales y equipo relacionado, servicios de distribución y tecnología del vacío. La empresa produce y comercializa los principales gases atmosféricos (nitrógeno, oxígeno y argón), hidrógeno, dióxido de carbono, helio, acetileno, gas de petróleo licuado y gases de especialidad. En términos de volumen de ventas, BOC es el segundo productor y distribuidor más importante de gases industriales del mundo.

II. **LA OPERACIÓN Y LA CONCENTRACIÓN**

A. *LA ADQUISICIÓN NOTIFICADA DE PARTES DE BOC*

(6) El 13 de julio de 1999, Air Liquide y Air Products anunciaron una oferta pública de compra conjunta condicional en virtud de la norma 2.5 del Código de adquisiciones del Reino Unido, para todas las acciones de BOC, a través de Bidco, un instrumento creado a efectos de la adquisición. Tras obtener la aprobación de las autoridades competentes, incluida la Comisión Europea, las empresas están obligadas a presentar una oferta a los accionistas.

(7) Air Liquide y Air Products han acordado dividir los negocios y activos de BOC después de presentar la oferta [Acuerdo de 2 de julio de 1999, modificado el 7 de julio de 1999 (en lo sucesivo denominado «el Acuerdo»)]. De conformidad con el plan acordado para esta división, Air Liquide adquirirá las operaciones de BOC dentro del EEE (en el Reino Unido e Irlanda), así como ciertas operaciones fuera del EEE. Air Products adquirirá el resto de las operaciones de BOC. En cuanto a la propiedad intelectual de BOC, consistente en tecnología patentada y no patentada, incluidos programas informáticos, Air Liquide y Air Products se proponen tomar medidas para que ambas empresas puedan acceder por igual a dicha propiedad intelectual (sección 9 del Acuerdo).

(8) La presente notificación se refiere solamente a las empresas y activos de BOC que Air Liquide se propone adquirir, en especial los activos situados en el Reino Unido e Irlanda.

B. *ADQUISICIONES ANTERIORES*

(9) En enero de 1999, Air Liquide adquirió las empresas de gases industriales de BOC en Francia, Bélgica, Países Bajos y Alemania. Esas adquisiciones se notificaron a la Bundeskartellamt ([4]) (autoridad federal alemana competente en materia de cárteles) y al Conseil de la concurrence ([5]) (autoridad belga en materia de competencia). Estas autoridades autorizaron la adquisición. La adquisición también se notificó al Nederlandse Mededingsautoriteit ([6]) (autoridad neerlandesa de competencia), que dictó una decisión de incompetencia.

(10) Dado que todas las transacciones mencionadas en el considerando 9 se realizaron en un período de dos años entre las mismas empresas, se tratarán como una misma concentración en el presente procedimiento, de conformidad con el segundo subapartado del apartado 2 del artículo 5 del Reglamento sobre concentraciones.

III. **DIMENSIÓN COMUNITARIA**

(11) Air Liquide y BOC tienen un volumen de negocios total mundial conjunto de más de 5 000 millones de euros ([7]) (6 146 millones de euros Air Liquide ([8]) en 1998 y aproximadamente 1 949 millones de euros BOC ([9]) en 1998). El volumen de negocios total a escala comunitaria de cada una supera los 250 millones de euros ([…]* (*) millones de euros Air Liquide ([10]) en 1998 y millones de euros BOC en 1998) y ninguna de las empresas alcanza más de dos tercios de su volumen de negocios total a escala comunitaria en un mismo Estado miembro. La concentración notificada tiene por tanto una dimensión comunitaria.

(*) Partes de este texto se han editado para garantizar la no revelación de información confidencial; dichas partes figuran entre corchetes y están marcadas con un asterisco.

([4]) Asunto B3-168/98 de 16 de diciembre de 1998.

([5]) Asunto 98/0050 de 12 de enero de 1999.

([6]) Asunto 1182/4b.84 de 29 de diciembre de 1998.

([7]) Volumen de negocios calculado según el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento sobre concentraciones y la Comunicación de la Comisión relativa al cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Dado que las cifras incluyen el volumen de negocios del período anterior al 1 de enero de 1999, están calculadas basándose en los tipos de cambio medios del ecu y traducidos a euros individualmente.

([8]) La cifra del volumen de negocios de Air Liquide incluye el volumen de negocios de las empresas adquiridas a BOC en 1999 en Francia, Alemania, Bélgica y Países Bajos ([…]* millones de euros).

([9]) La cifra del volumen de negocios de BOC incluye el volumen de negocios de las empresas de gases que adquirirá Air Liquide.

([10]) Véase la nota 8 a pie de página.

IV. EVALUACIÓN CON ARREGLO AL ARTÍCULO 2 DEL REGLAMENTO SOBRE CONCENTRACIONES

A. *MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA*

1. GASES INDUSTRIALES

(12) Las actividades de Air Liquide y BOC coinciden fundamentalmente en la producción y distribución de gases industriales. Los gases industriales son todos los gases que se utilizan en los procesos de fabricación, investigación, atención sanitaria y aplicaciones afines. Las partes producen y distribuyen gases atmosféricos y gases no atmosféricos (gases producidos a partir de fuentes distintas del aire).

(13) Los gases atmosféricos son el nitrógeno (alrededor del 78 % del aire), el oxígeno (alrededor del 21 % del aire) y el argón (alrededor del 0,9 % del aire). Los gases raros criptón, neón y xenón suponen en total alrededor de una milésima parte del aire. La producción de gases atmosféricos se basa principalmente en tecnología criogénica de separación del aire, que implica un proceso de varias fases y relativamente complejo. El aire se licua a temperaturas muy bajas y posteriormente se separa en sus componentes, que se retiran en diversos niveles en columnas de destilación. Otros procesos de separación del aire son la adsorción (PSA) y la adsorción al vacío (VPSA). Ambos procesos producen oxígeno o nitrógeno. La separación de la membrana se utiliza principalmente para la producción de nitrógeno.

(14) El hidrógeno se encuentra en gran cantidad en los hidrocarburos (petróleo y sus derivados) y principalmente es producido por la reforma por vapor del gas natural, o nafta o por otros medios químicos (generalmente hidrofisuración). El hidrógeno también es fabricado por empresas petrolíferas o químicas. El dióxido de carbono se produce principalmente a partir de pozos naturales o de la combustión de hidrocarburos. Así pues, las empresas de gases industriales suelen comprar dióxido de carbono a empresas químicas y petroquímicas. El acetileno es un hidrocarburo gaseoso que se produce generalmente en la reacción del carburo de calcio con agua o se extrae de fuentes químicas.

(15) El helio se obtiene de gas natural con un contenido de helio del 0,3 % o superior (gas natural rico en helio). El proceso de producción incluye la extracción de helio crudo (que contiene aproximadamente un 65 % de helio y un 35 % de nitrógeno) y la purificación (refinado) para obtener helio puro (pureza del 99,995 % o superior). La parte notificante considera que existe un mercado separado para la venta al por mayor de helio. Las investigaciones de la Comisión han confirmado que existe un mercado al por mayor para el suministro de helio refinado a minoristas para su reventa.

(16) Las partes en la concentración también venden los llamados gases de especialidad, que comprenden principalmente gases de refrigeración, electrónicos y de iluminación. Los gases de especialidad contienen diversas moléculas químicas que necesita el sector de la electrónica para fabricar semiconductores que se utilizan en las distintas fases del proceso de fabricación (llamados gases de especialidad que se utilizan en el sector de la electrónica — ESG): por ejemplo, el silano (SiH_4) se utiliza para la deposición de una capa de silicio u óxido puro de silicio en la superficie de la oblea, la arsina (ASH_3) y la fosfina (PH_3) para dopar (adición de dopantes en la superficie de la oblea para modificar propiedades del semiconductor), el trifluoruro de nitrógeno (NF_3), el hexafluoroetano (C_2F_6) y el tetrafluoruro de carbono (CF_4) para la erosión selectiva (para retirar materiales de la superficie de la oblea con el fin de crear el dibujo del circuito integrado), el hexafluoruro de tungsteno (WF_6) para la deposición de metales y el hexafluoroetano y el trifluoruro de nitrógeno como agentes limpiadores.

(17) Las principales aplicaciones de los gases industriales figuran en el cuadro 1.

Cuadro 1

Descripción de los principales gases industriales y de su uso

Nitrógeno	**Oxígeno**	**Argón**
Purga de todos los tipos	Siderurgia	Soldadura
Operaciones de petróleo y gas	Fusión no ferrosa	Siderurgia
Tratamientos térmicos	Tratamiento de aguas residuales	Tubos ligeros
Fabricación de vidrio	Soldadura y corte con gas	Metales
Empaquetado	Gases respiratorios	Componentes de electrónica
Atmósferas de silo	Oxidante de combustible de cohetes	
Transporte de comida	Fabricación de ladrillos	**Helio**

Descripción de los principales gases industriales y de su uso		
Siderurgia	Control del olor	
Componentes electrónicos	Fermentación del té	Soldadura
Congelación de tejidos	Fabricación de vidrio	Globos
Inseminación artificial	Pasta y papel	Detección de fugas
Congelación de alimentos	Ozono	IRM
Zunchado por enfriamiento	Gasificación del carbón	Enfriamiento criogénico
Moldeado/Desbarbado	Componentes electrónicos	Gases respiratorios
Recuperación de chatarra		
Enfriamiento de moldes	**Dióxido de carbono**	**Hidrógeno**
Enfriamiento de equipos de acerías		
Recuperación de solventes	Congelación de alimentos	Atmósfera de horno de fundición
Reducción de la contaminación atmosférica	Bebidas	Fabricación de vidrio
Fabricación química	Pozos petrolíferos	Fabricación de sustancias químicas
Refrigeración de moldes por soplamiento	Crecimiento vegetal	Enfriamiento de equipos de centrales eléctricas
Seguridad minera	Extintores	Combustible para cohetes
	Tratamiento de residuos	Fabricación de margarina
	Fijación de moldes	Componentes electrónicos
	Fabricación de metales	
	Expansión del tabaco	

Fuente: NatWest Securities «Industrial Gases 2000»

(18) Por lo general, el sector comparte la opinión de que cada gas constituye un mercado de producto distinto. Algunos gases pueden, en principio, ser sustituidos por otros para aplicaciones específicas, por ejemplo, el dióxido de carbono y el argón para la soldadura. Sin embargo, los clientes no suelen considerar que la sustitución sea una opción realista. Las respuestas recibidas a la investigación de la Comisión indican que para la mayoría de las aplicaciones, las diferencias de precios y el grado de integración de un gas concreto con los procesos específicos de aplicación de los clientes excluyen en gran medida en la práctica la sustitución entre gases.

(19) Por lo tanto, a efectos de este caso, la Comisión considera que el oxígeno, el nitrógeno, el argón, el hidrógeno, el dióxido de carbono, el acetileno, el helio al por mayor y los ESG constituyen mercados de producto separados.

2. MÉTODOS DE SUMINISTRO

(20) Los gases industriales se suministran en diversas formas (gaseosas o líquidas) y por medio de distintos canales de distribución (a granel, en cantidades industriales y en botellas).

(21) Las ventas a granel tienen lugar cuando la demanda de gases atmosféricos incluye grandes cantidades de oxígeno y nitrógeno. Los clientes son principalmente usuarios industriales (por ejemplo, de los sectores petroquímico, químico, siderúrgico, refinado y vidrio).

(22) El suministro se realiza a través de instalaciones de producción específicas situadas en la ubicación del cliente (unidades de separación del aire *in situ*), o mediante gasoductos conectados. En el primer caso, se crean unidades de separación del aire cerca de la localización del cliente y se dedican a las necesidades de ese cliente ([11]). Los productos se suministran directamente en forma gaseosa desde la instalación de abastecimiento a través de un gasoducto que conecta la instalación con el emplazamiento del cliente. El proveedor posee las instalaciones *in situ* y se ocupa de su funcionamiento en virtud de un contrato a largo plazo (hasta 15 años). Se hace cargo del mantenimiento y apoyo continuos. En las zonas geográficas donde la densidad de los clientes hace económicamente viable conectar las unidades de separación del aire entre ellos, puede construirse una red de gasoductos (por ejemplo, en el norte de Francia, Bélgica

([11]) En algunos casos, también se sirve a otros clientes a partir de esta unidad de separación del aire.

y Países Bajos). Cada gas (oxígeno o nitrógeno) se suministra por medio de un gasoducto específico. Según la parte notificante, estos métodos de suministro no tienen alternativa para volúmenes entre 100 toneladas por día o 3 000 m^3/hora, y más de 2 000 toneladas por día (tpd) o 60 000 m^3/h.

(23) Las instalaciones de separación del aire *in situ* (en su mayoría no criogénicas, a veces también criogénicas) también se utilizan para satisfacer la demanda de oxígeno o nitrógeno de 20 a 100 tpd, es decir, en unas cantidades que podrían también suministrarse a granel. Las instalaciones *in situ* más pequeñas suelen producir bien nitrógeno o bien oxígeno, mientras que las instalaciones más grandes producen ambos a la vez.

(24) Las cantidades de gas que pueden suministrarse a granel no son tan grandes como en sector de las cantidades industriales. A excepción del hidrógeno, que principalmente se produce y se transporta en forma gaseosa, los gases suministrados a granel suelen producirse en forma líquida. También pueden construirse instalaciones de licuefacción en el mismo lugar que las de producción industrial, evitando así invertir en un gasoducto que conecte a ambas. Los gases líquidos son posteriormente transportados en tanques por carretera o ferrocarril desde las instalaciones del proveedor hasta las del cliente, donde se almacenan antes de utilizarse en forma líquida o transformarse en forma gaseosa. Cada gas se transporta y almacena en equipos específicos (los gases atmosféricos, en especial, han de transportarse en tanques criogénicos a baja temperatura).

(25) Las botellas se utilizan cuando las cantidades pedidas por los clientes son pequeñas, desde 1 m^3/mes a 1 000 m^3/mes (por encima de esta cantidad, se sirve mejor a granel). Todos los gases se producen y se introducen en botellas en forma gaseosa, excepto el dióxido de carbono, que se suministra en forma líquida. Las botellas pueden llenarse y distribuirse a partir de las instalaciones de producción del proveedor, o bien los gases líquidos pueden transportarse en tanques a centros de llenado de botellas para su transformación en gas comprimido. Allí, las botellas de distintos tamaños con gas a presión se transportan bien directamente al cliente, bien a depósitos desde donde parten los suministros a los clientes al por menor. Los clientes más importantes de botellas suelen ser servidos directamente por la empresa de gases industriales, mientras que los más pequeños son abastecidos a partir del depósito. Aunque los volúmenes de gases en botella son limitados, su importancia en términos de ingresos es considerable debido a los precios y cargos considerablemente más elevados de las ventas de botellas.

(26) El sector suele considerar estos tres métodos de distribución distintos como mercados de producto separados, y la Comisión ha adoptado la misma posición en casos anteriores. Los precios de los gases, el coste del transporte y alquiler y posibles gastos de seguridad y otros difieren dependiendo de la forma de suministro utilizada.

(27) La Comisión considera por tanto que el suministro de cantidades industriales, a granel y en botellas de oxígeno y nitrógeno, el suministro a granel y en botellas de argón (incluidas las mezclas de argón), hidrógeno, dióxido de carbono y acetileno, el suministro al por mayor de helio y el suministro de ESG constituyen los mercados de producto de referencia. Debería señalarse, no obstante, que estos mercados pueden estar interrelacionados. En especial, una posición fuerte en el mercado del suministro de cantidades industriales conferirá a menudo ventajas competitivas en el mercado a granel y viceversa.

B. *MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA*

1. CANTIDADES INDUSTRIALES

(28) La parte notificante sostiene que el mercado de referencia debería calificarse de mundial. La Comisión observa que la postura de la parte notificante no guarda coherencia con las declaraciones efectuadas en el procedimiento, ni con su propia evaluación interna. En el procedimiento, la parte notificante subrayó que ninguna de las empresas y operaciones de BOC en Estados Unidos y otras partes del mundo, que la parte notificante planea adquirir, afectan a la competencia en el EEE. Estas declaraciones contradicen claramente el concepto de un mercado mundial. Además, la Comisión ha revisado un documento interno donde la parte notificante analiza los aspectos relacionados con la ley de competencia de la adquisición prevista. Dicho documento evalúa el impacto previsto de la transacción en una zona de referencia no mayor que Europa. No se hace mención alguna de una zona de referencia más amplia, por ejemplo un mercado mundial ([12]). La Comisión concluye que la posición adoptada por la parte notificante en la vista oral contradice su evaluación habitual del mercado geográfico de referencia.

(29) En la vista oral, la parte notificante afirmó que las empresas de gases industriales son técnicamente capaces de construir instalaciones de separación del aire *in situ*

([12]) Documento de Air Liquide de 2 de junio de 1999 (presentado a la Comisión Federal de Comercio como parte del expediente HSR). El texto pertinente reza como sigue: «Consecuencias de la transacción: Cantidades, a escala nacional, no se solapan las actividades de las partes; a escala europea, la parte conjunta excedería del 40 %». El texto continúa evaluando el impacto de la transacción «en el territorio de la Unión Europea».

en cualquier parte del mundo. La parte notificante deduce que el mercado debería considerarse mundial. Sin embargo, el simple hecho de que un proveedor tenga la capacidad tecnológica para suministrar determinadas mercancías en todo el mundo no basta para justificar esa conclusión. Más bien, en un mercado donde los contratos de suministro a largo plazo salen a licitación, el análisis debe centrarse en si los proveedores compiten realmente por tales contratos en la misma zona geográfica, y si los proveedores compiten en condiciones homogéneas en distintas zonas geográficas.

(30) La investigación de la Comisión ha confirmado que un grupo de empresas de gases industriales, establecidas en el EEE, compite regularmente por contratos de suministro de cantidades industriales en el EEE, a saber AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Linde, Messer, Praxair y, en cierto modo, empresas más pequeñas tales como SIAD y SOL. En cambio, varias empresas establecidas en otras regiones del mundo no operan en el EEE. En primer lugar, la parte notificante declaró que las siguientes empresas tienen la capacidad (tecnología y conocimientos) para construir unidades de separación del aire: Hitachi, Kobe Steel, PSI, Cryogenmash, Kaifeng, Sechuan Air Sep, Hang Yang y Cosmodyne. La Comisión no ha hallado indicios de que los clientes de cantidades industriales en el EEE hayan pedido ofertas o sean suministrados por estas empresas. En segundo lugar, algunos proveedores importantes de gases industriales, tales como Nippon Sanso y Airgas, no compiten activamente por contratos de suministro de cantidades industriales en el EEE. No puede alegarse que las barreras tecnológicas y reguladoras, en teoría, no impedirían que empresas no europeas operasen en Europa. La ventaja que confiere una presencia establecida y las preferencias de los clientes lo hace muy poco probable.

(31) Tampoco tiene razón la parte notificante al afirmar que la «presentación de ofertas» para contratos de suministro de cantidades industriales se realiza a escala mundial. Las empresas de gases industriales compiten por dichos contratos sobre la base de una presencia establecida en el EEE. Las empresas de gases industriales suelen establecer o adquirir empresas a riesgo compartido o subsidiarias locales en la región donde desean operar. Tales filiales locales son responsables de penetrar en el mercado regional, recopilar y presentar ofertas y proporcionar relaciones con los clientes y apoyo técnico una vez celebrado un contrato. Varias empresas de gases industriales han confirmado que únicamente compiten por contratos de suministro de cantidades industriales en una región determinada si establecen una presencia local en dicha región. AGA ha declarado que no presenta ofertas fuera de las zonas donde tiene una presencia establecida (Europa, el oeste medio de Estados Unidos y Brasil); la empresa no contempla actividades independientes. Linde ha señalado que no puede competir a largo plazo por contratos *in situ* sin una presencia local a través de una filial. Messer ha confirmado que generalmente invierte en proyectos *in situ* a través de una empresa a riesgo compartido o subsidiaria local.

(32) Praxair y Air Products, las únicas empresas de gases industriales no europeas activas en Europa, han establecido una sede europea desde donde dirigen la mayoría del negocio de suministro de cantidades industriales en Europa. Praxair ha declarado que tiene un equipo local de ingenieros en el EEE (situado en Oevel, Bélgica), responsable de la obtención de contratos *in situ*, del diseño de proyectos *in situ* y de la ejecución de tales contratos. Los diseños de instalaciones mundiales suelen adaptarse al mercado del EEE para incluir el mayor número posible de componentes locales. El mantenimiento de la instalación, las reparaciones importantes en caso de avería de la instalación y la mejora de la misma a lo largo del contrato corren a cargo de esta representación europea. El personal de fuera de Europa rara vez participa en la negociación de los contratos y el mantenimiento de las relaciones con los clientes. Air Products ha confirmado que dirige su negocio europeo de suministro de cantidades industriales de manera similar.

(33) Los clientes también han confirmado esta evaluación. Ninguno de los clientes con los que se ha puesto en contacto la Comisión tiene un contrato de suministro de cantidades industriales con una empresa de gases industriales que no esté establecida en Europa. Solamente un cliente ha indicado que se pone en contacto con otras empresas además de las mencionadas para conceder un contrato de suministro de cantidades industriales. La Comisión concluye que, desde la perspectiva de los clientes europeos de cantidades industriales, solamente cuentan los proveedores con una presencia establecida en el EEE.

(34) Además, la investigación de la Comisión ha puesto de manifiesto que, mientras que las condiciones de competencia en el mercado del suministro de cantidades industriales son homogéneas en el EEE, estas condiciones son sensiblemente diferentes en otras zonas del mundo. Debe, por tanto, distinguirse el EEE de otras regiones del mundo.

(35) En primer lugar, la competencia de precios para los contratos de suministro de cantidades industriales viene determinada por factores objetivos que difieren en las distintas regiones del mundo. Los contratos de suministro de cantidades industriales establecen relaciones de suministro a largo plazo de hasta 15 años entre proveedor y cliente. Cada contrato de suministro de cantidades industriales requiere que el proveedor realice una considerable inversión de capital, a veces superior a 200 millones de euros. El rendimiento que se espera sobre el capital invertido es un criterio decisivo de la forma en que una empresa de gases industriales puede competir en precio en una región determinada. Cada proveedor determinará el rendimiento esperado sobre el capital en relación con el riesgo percibido en una región concreta.

Debido a la naturaleza a largo plazo de los contratos y a las elevadas inversiones que conllevan, los riesgos de tipo de cambio, así como más generalmente el marco económico y político de una región o país concretos, son particularmente importantes. Las empresas de gases industriales establecen umbrales para los rendimientos mínimos que se esperan de la inversiones. Estos umbrales difieren en las diferentes regiones geográficas donde compiten las empresas de gases por los contratos de suministro de cantidades industriales. En las regiones o países considerados de mayor riesgo, las empresas suelen añadir una prima a los rendimientos mínimos esperados. Además, las empresas de gases industriales más pequeñas suelen verse forzadas a financiar en parte la inversión inicial, buscando préstamos a escala local a través de sus filiales locales. En este caso, el precio que pueden ofrecer también depende de las distintas condiciones de financiación en las distintas regiones y países. Todos esos elementos juntos dan lugar a diferencias regionales en la fijación de precios. La parte notificante ha subrayado que «Europa es una zona atractiva, libre de riesgo», reconociendo no obstante que los riesgos varían enormemente en otras partes del mundo. La variación del riesgo de tipo de cambio es obvia. Los competidores han confirmado esta evaluación.

(36) En segundo lugar, el sector suele distinguir entre mercados en desarrollo y mercados maduros. Por lo que se refiere al mercado de suministro de cantidades industriales, la parte notificante declaró en su notificación que «hay que distinguir entre los mercados maduros que están muy industrializados y estructurados, tal como la Unión Europea, y los mercados en desarrollo, donde el desarrollo industrial y los usos y aplicaciones del gas industrial se encuentran aún en vías de expansión, por ejemplo, el sudeste asiático». Esa distinción también se hace en los documentos internos de las partes que ha revisado la Comisión. En la vista oral, BOC declaró que puede lograr unos rendimientos considerablemente más elevados en los mercados en desarrollo. Además, las condiciones de la demanda también difieren en las distintas partes del mundo. La parte notificante declaró en la vista que el índice de autoproducción es del 11 % en Estados Unidos, del 21 % en Europa y del 78 % en Asia.

(37) Por último, la Comisión, hasta ahora, no ha calificado de mercado mundial a ningún mercado de características similares a las del mercado de suministro de cantidades industriales. En decisiones anteriores, la Comisión ha establecido que los mercados de determinadas mercancías comercializadas principalmente en bolsas mercantiles son mundiales ([13]). No obstante, los gases industriales en cuestión se suministran de forma diferente, a saber, a través de instalaciones específicas *in situ* con condiciones variables y según requisitos específicos del cliente. También se han aceptado los mercados mundiales para grandes productos técnicos o de alta tecnología que son, o pueden ser, transportados a clientes de todo el mundo ([14]). Sin embargo, el mercado de producto de que se trata no se ocupa del suministro de estos equipos. El suministro de cantidades industriales de gases industriales en virtud de contratos a largo plazo debe distinguirse de la venta de instalaciones de separación del aire. Estas últimas son proyectos técnicos únicos que se basan en una relación distinta con el cliente.

(38) La Comisión concluye, por tanto, que el mercado geográfico de referencia para el suministro de cantidades industriales de gases industriales es el EEE.

2. GASES SUMINISTRADOS EN BOTELLA Y A GRANEL

(39) Las investigaciones en este asunto y en el asunto paralelo COMP/M.1641 — Linde/AGA, han confirmado que, salvo determinados gases de gran pureza y gran valor (incluido el helio y los ESG) y, en menor grado, el dióxido de carbono, los gases industriales no pueden normalmente distribuirse de forma económica a clientes situados a una distancia superior a unos 200 kilómetros de la instalación de producción. La zona de captación de clientes de una instalación individual de producción se define por tanto como un círculo cuyo radio tiene su centro en la instalación. Sin embargo, en los Estados miembros más grandes, estas zonas de captación suelen estar conectadas de tal manera que se solapen y cubran todo el Estado miembro sin puntos ciegos. Además, los proveedores celebran a menudo acuerdos de intercambio entre sí, con el fin de reducir los costes de transporte. La parte notificante ha presentado listas de sus acuerdos de intercambio, que muestran que ha celebrado acuerdos de este tipo para los gases suministrados en botella y a granel en todos los países del EEE donde opera. Por tanto, la relación competitiva entre al menos los grandes proveedores de los mercados de suministro en botella y a granel no se limita a la competencia regional, sino que tiene una escala nacional. Los mercados geográficos para los gases suministrados en botella y a granel se limitan a los Estados miembros individuales. Existen distintos sistemas de distribución en los diferentes Estados miembros. La estructura de mercado en Estados miembros vecinos es completamente diferente. Por ejemplo, en los distintos mercados de gases suministrados en

([13]) Platino — Decisión de 24 de abril de 1997 en el asunto IV/M.619 — Gencor/Lonrho (DO L 11 de 14.1.1997, p. 30); aluminio de primera fusión — Decisión de 28 de mayo de 1998 en el asunto IV/M.1161 — Alcoa/Alumax; silicio — Decisión de 26 de enero de 1999 en el asunto IV/M.1330 — Pechiney/Samancor; para otros minerales: véase la Decisión de 7 de diciembre de 1995 en el asunto IV/M.660 — RTZ/CRA.

([14]) Grandes reactores comerciales — Decisión de 30 de julio de 1997 en el asunto IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas (DO L 336 de 8.12.1997, p. 16); sistemas de trenes magnéticos — Decisión de 9 de marzo de 1998 en el asunto IV/M.987 — Transrapid; conectores electrónicos — Decisión de 8 de octubre de 1998 en el asunto IV/M.1314 — Framatome/Berg Electrónica; secadores de pasta de papel — Decisión de 8 de febrero de 1999 en el asunto IV/M.1379 — Valmet/Rauma.

botella y a granel en Francia, Air Liquide tiene cuotas de mercado del orden del […]* hasta el […]*, mientras que sus cuotas de mercado en Alemania son de cerca del […]*. Además, los datos presentados por la parte notificante arrojan diferencias de precios significativas entre los diferentes Estados miembros. Esto se ha confirmado por datos de terceros. La Comisión concluye, por tanto, que los mercados de los gases suministrados en botella y a granel no suelen tener un alcance mayor que el nacional (salvo algunos gases de gran pureza y gran valor).

3. HELIO

(40) El helio se extrae del gas natural, se refina y se licua en un número limitado de lugares de Estados Unidos (Kansas, Oklahoma, Texas y Wyoming), Argelia (Bethouia), Polonia (Odolanov) y Rusia Occidental (Orenburg). El helio refinado se transporta desde los lugares de producción a los revendedores y clientes al por menor, utilizando equipo especial de transporte (contenedores criogénicos). El EEE se abastece principalmente de helio procedente de Europa (Polonia) o de cerca de Europa (Argelia y Rusia Occidental).

(41) El helio entra en el EEE procedente de todos los orígenes mencionados; sin embargo, las fuentes situadas cerca de Europa (Argelia, Polonia, y Rusia) suministran a otras zonas del mundo solamente en un grado muy limitado. La Comisión calcula que cerca del 75 % de la demanda de helio del EEE procede actualmente de fuentes situadas cerca de Europa. Las importaciones procedentes de Estados Unidos varían con el tiempo, dado que a veces se enmarcan en grandes contratos individuales al por mayor. Si, tal como alega la parte notificante, una segunda fuente de helio refinado en Argelia llegara a estar operativa a medio plazo, podría esperarse que se redujeran considerablemente las importaciones procedentes de Estados Unidos. No se suministra helio a Estados Unidos procedente de Argelia, Polonia y Rusia.

(42) Mientras que el helio líquido puede técnicamente transportarse a largas distancias, varios factores impiden este transporte a larga distancia (aparte de los meros costes de transporte, tales como los costes de flete y flete por cobrar, los costes de importación y exportación y el alquiler de contenedores). El helio es un producto muy volátil. Es necesario mantener temperaturas muy bajas (inferiores a – 269 °C) durante todo el transporte para mantener líquido el gas. Cuanto mayor sea el tiempo de transporte, más gas de helio se produce a medida que el helio líquido se calienta. Esto significa inevitablemente que se producen mayores pérdidas de producto en distancias más largas. Un estudio interno presentado por una empresa de gases industriales manifiesta que un contenedor procedente de Argelia o Polonia puede llevar hasta un 40 % más de helio líquido que un contenedor procedente de Estados Unidos, debido al menor tiempo de transporte. Aparte del coste del producto perdido, hay que incurrir en costes adicionales de enfriamiento para minimizar las fugas de calor a medida que aumenta la distancia de transporte. Tales costes se refieren, en especial, al helio y nitrógeno líquidos utilizados para llenar las capas protectoras de los contenedores de líquido para mantener frío el producto. Por otra parte, si los contenedores se calientan debido a la mayor duración del transporte, habrá que enfriarlos antes de reutilizarlos (si los contenedores son alquilados, se generan costes de enfriamiento).

(43) El factor de coste más importante para el transporte del helio es el número de contenedores criogénicos necesarios y la inversión correspondiente. La parte notificante ha declarado que el viaje de ida y vuelta de un contenedor de helio desde Estados Unidos a Europa dura 40 días, desde Argelia, 16 días y desde Europa del Este, 18 días. A medida que aumenta el tiempo de viaje, el número de viajes de ida y vuelta para los que se utiliza un contenedor cada año disminuye. Según estas cifras, el índice de utilización de un contenedor utilizado para importaciones procedentes de Estados Unidos es […]* veces inferior que para Argelia y […]* veces inferior que para Europa del Este. Por tanto, se necesitan más contenedores para el transporte procedente de Estados Unidos, y los costes fijos aumentan considerablemente en relación con el valor del producto transportado.

(44) Por lo que a la demanda se refiere, los clientes al por mayor (en especial las empresas más pequeñas de gases industriales) consideran crítica la disponibilidad de helio líquido procedente de fuentes situadas cerca del mercado (es decir, de la zona donde se produce la demanda). Aparte de las desventajas derivadas del transporte de larga distancia, hay que tener en cuenta la necesidad de maximizar la seguridad del suministro y de minimizar el riesgo de interrupción. El helio es un producto clave que las empresas de gases industriales, incluso las más pequeñas, consideran un elemento esencial de su cartera. Por lo que a la oferta se refiere, incluso los proveedores que tienen acceso a helio refinado en Estados Unidos intentan no obstante suministrar a clientes europeos helio originario de Argelia, Polonia y Rusia, en la medida de lo posible, incluso si tienen que comprarlo a los competidores. Importan helio producido en Estados Unidos solamente en la medida en que no pueden cubrir la demanda con fuentes situadas más cerca. Además, si los mayoristas pudieran competir en condiciones homogéneas en todo el mundo, la mayoría de la demanda de helio del EEE se abastecería de las fuentes de helio de Estados Unidos, que suponen más del 80 % de la capacidad mundial. Y no es el caso.

(45) La investigación no ha revelado nada que indique que los precios del mercado de helio refinado se fijan a escala mundial. En particular, no existen flujos comerciales procedentes de Argelia, Polonia o Rusia hacia Estados Unidos (que representa aproximadamente el 60 % del consumo global de helio) y los flujos comerciales desde Argelia a otras partes del mundo son limitados. Fuera de Europa, por tanto, el helio procedente de

dichas fuentes no compite con el helio procedente de Estados Unidos (o lo hace solamente en un grado limitado). Los datos presentados por los principales mayoristas indican que los precios al por mayor del helio en el EEE, por término medio, han sido superiores en más del 12 % a los precios mundiales medios desde 1996-1999.

(46) En este caso no se dan ciertas características que han llevado a la Comisión a aceptar mercados mundiales en casos anteriores. Suelen existir mercados mundiales de mercancías, como algunos metales y minerales, cuando los precios se fijan en bolsas mercantiles de artículos de consumo o bolsas de metales, o están vinculados al comercio en dichas bolsas ([15]). Como ya se ha indicado, no existe ningún mecanismo similar de fijación de precios para el helio refinado. Los precios del helio se establecen en virtud de contratos individuales al por mayor y no como precios del mercado mundial.

(47) Mientras que estos elementos sugieren que existe un mercado de referencia que incluye la venta al por mayor de helio refinado al EEE, la determinación exacta del mercado puede dejarse abierta, puesto que la operación notificada también plantea problemas de competencia si se considera que el mercado al por mayor es mundial.

4. GASES DE ESPECIALIDAD PARA EL SECTOR DE LA ELECTRÓNICA (ESG)

(48) La parte notificante alega que el mercado geográfico de referencia de los gases de especialidad suministrados en botellas al sector de la electrónica tiene al menos escala del EEE, si no mundial. Los gases de especialidad para el sector de la electrónica son producidos por empresas químicas (y, a veces, también por empresas de gases industriales), adquiridos, tratados y envasados por empresas de gases industriales y, finalmente, vendidos a clientes del sector de la electrónica (en particular, a fabricantes de semiconductores). La parte notificante sostiene que sus actividades en este ámbito, a saber, el «trasvase» de ESG y el suministro de estos productos a los clientes finales, son simplemente las de un distribuidor.

(49) Según las investigaciones de la Comisión, el suministro de gases de base por los productores a las empresas de gases industriales debería distinguirse del suministro de gases tratados, servicios relacionados y productos asociados por parte de las empresas de gases industriales a los clientes finales. Las principales empresas de gases industriales, tales como Air Products, Praxair, Air Liquide y BOC, tienen un «centro de trasvase» en el EEE desde donde sirven a sus clientes del EEE. No suele abastecerse a los clientes desde centros de despacho de fuera del EEE. El «trasvase» describe la producción (es decir purificación, mezcla y llenado) de ESG según especificaciones detalladas del cliente en procesos muy especializados. Cada especificación individual del gas experimenta un proceso de certificación que puede durar hasta dos años. Las certificaciones se refieren al sitio específico de producción (centro de despacho) de donde procede la mezcla final de gas. Además, los ESG han de entregarse y manipularse en contenedores especializados (por ejemplo, para mantener los niveles de pureza o manipular gases tóxicos). Una revisión de las publicaciones de mercadotecnia de Air Liquide y BOC confirma que estos contenedores especializados forman parte de la oferta del producto. Este servicio también se presta en los centros de «trasvase» a escala del EEE. El valor añadido en la producción y distribución de ESG se genera por tanto a escala del EEE cuando las empresas de gases realizan sus actividades de «trasvase».

(50) La importancia de tener una presencia en el EEE, mediante la creación y gestión de la capacidad de producción europea, queda ilustrada por el hecho de que, hasta hace poco, Nippon Sanso, un importante proveedor de ESG en Estados Unidos, no ha tenido virtualmente actividad alguna en el EEE. Apenas recientemente ha podido la empresa penetrar en el mercado europeo creando una empresa europea de riesgo compartido con Messer.

(51) Aunque la capacidad de tratar con una empresa de semiconductores a escala mundial pueda ser una ventaja, la investigación de mercado realizada por la Comisión ha puesto de manifiesto que las decisiones de compra las siguen tomando los clientes finales en un nivel más local. La parte notificante afirma que aunque los suministros de ESG al sector de los semiconductores se discuten a menudo en el nivel de la empresa cliente, las auténticas órdenes de compra de ESG se deciden, gestionan y expiden localmente, teniendo en cuenta factores específicos.

(52) La Comisión concluye, por tanto, que el mercado de ESG es el EEE.

([15]) Véase la nota 13 a pie de página.

C. *EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA*

1. MERCADOS DE SUMINISTRO DE CANTIDADES INDUSTRIALES DE GASES ATMOSFÉRICOS

a) ***Estructura del mercado***

Air Liquide/BOC tendría con mucho las cuotas de mercado más altas en los mercados europeos de suministro de cantidades industriales de gases atmosféricos.

(53) En el cuadro 2 figuran las cuotas de mercado de las partes y de los competidores en el mercado europeo de suministro de cantidades industriales ([16]).

Cuadro 2

Mercado europeo de suministro de cantidades industriales de gases atmosféricos estándar

Gas	Air Liquide	BOC	Conjunto	Air Products	AGA	Linde	Messer	Praxair	Otros
Oxígeno	[…]*	[…]*	[…]*	5-10 %	5-10 %	15-20 %	10-15 %	< 5 %	< 5 %
Nitrógeno	[…]*	[…]*	[…]*	10-15 %	< 5 %	15-20 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %

(54) La concentración propuesta crearía el mayor proveedor con mucho de cantidades industriales de gases atmosféricos estándar en Europa. La entidad conjunta tendría casi […]* del mercado de suministro de cantidades industriales de oxígeno y nitrógeno. Además, todos los competidores son considerablemente más débiles. En el mercado del oxígeno, el siguiente mayor proveedor, Linde, no alcanza el […]* de las ventas de Air Liquide/BOC. En el mercado del nitrógeno, la oferta restante está más dispersa, sin que ningún competidor alcance […]* de las ventas de Air Liquide/BOC.

(55) La fuerza combinada de Air Liquide y BOC se hace más evidente si el número de contratos de suministro *in situ* adquiridos se toma como criterio para su posición de mercado, según figura en el cuadro 3 ([17]).

Cuadro 3

Contratos *in situ* adquiridos (últimos cinco años)

	Porcentaje
Air Liquide	[…]*
BOC	[…]*
Conjunto	[…]*
AGA	< 20
Air Products	< 20
Linde	< 20
Messer	< 20
Praxair	< 20
Total	100

([16]) Cifras para 1998. El cálculo de la cuota de mercado se basa en los datos del volumen de negocio (valor de las ventas) proporcionados por los proveedores de gases en cantidades industriales. Debido a la naturaleza de los contratos de suministro de cantidades industriales, los datos sobre el valor representan la posición en el mercado de los proveedores con más exactitud que los datos sobre el volumen. Por ejemplo, dado que con frecuencia se aplican cláusulas *take or pay* (de venta en firme; sin derecho de rescisión) o de pago de derechos independientemente del volumen, la fuerza real de un proveedor en relación con sus clientes y competidores queda mejor reflejada por los ingresos recibidos que por las cantidades de gases suministradas. La cuota de mercado conjunta de las partes, en cualquier caso, no variaría sustancialmente si el cálculo se basase en las cifras del volumen (oxígeno — […]*; nitrógeno — […]*).

([17]) El cuadro muestra la lista de los contratos de suministro *in situ* de oxígeno y nitrógeno obtenidos en los últimos cinco años en el EEE, según los datos proporcionados por las partes y los competidores. A efectos de esta comparación, se contaron los contratos de más de 100 toneladas por día (en línea con la distinción propuesta por la parte notificante, página 20 de la notificación). Si se incluyesen los contratos de volúmenes más pequeños, la posición de las partes sería aún más fuerte. Air Liquide, en particular, es el principal proveedor europeo de pequeñas instalaciones *in situ* de nitrógeno.

(56) Hay que señalar que las cifras del cuadro 3 únicamente se refieren a los contratos para el suministro *in situ* de gases. Los contratos de suministro por gasoductos no se han incluido sistemáticamente. Dado que Air Liquide es con mucho el principal proveedor europeo por gasoductos, el cuadro 3 minusvalora probablemente el número de contratos que ha adquirido.

(57) En su notificación, Air Liquide afirma que la «cuota de ventas de un productor de cantidades industriales es irrelevante» a la hora de analizar la estructura del mercado, porque considera que el mercado del suministro de cantidades industriales es un «mercado de licitación». En cambio, la parte notificante sugiere basarse en el número de actores para evaluar la competencia. En el contexto actual, bastan las siguientes consideraciones. En primer lugar, a menos que existan pruebas específicas de que el modelo del pasado ya no refleja la situación actual, es razonable asumir que la cuota de mercado de un proveedor es orientativa de su fuerza. En segundo lugar, el número de contratos concedidos confirma el análisis de la cuota de mercado.

Como proveedor titular con el mayor número con mucho de contratos de suministro, la entidad conjunta tendría una posición de mercado establecida y disfrutaría de una clara ventaja sobre sus competidores.

(58) Durante el procedimiento, la parte notificante subrayó que «la impugnabilidad» del mercado de suministro de cantidades industriales garantizaría la competencia. Sin embargo, no se acepta la idea de que el concurso para cada contrato de suministro de cantidades industriales empieza «desde cero», y que incluso los proveedores sin venta alguna pueden competir en igualdad de condiciones. La investigación ha demostrado que la dinámica de la competencia para los contratos de suministro de cantidades industriales es tal que el proveedor titular está en mejores condiciones de competir para la renovación de un contrato. Una posición de mercado consolidada refleja, por tanto, el poder de mercado de un proveedor. La Comisión observa que si se mide la posición combinada de Air Liquide y BOC por el número de contratos recientemente adquiridos (con el fin de evaluar en qué medida son «titulares»), su posición conjunta es incluso más fuerte que en términos de volumen de ventas (véase el cuadro 3). A juzgar por el número de contratos adquiridos, ningún competidor disfruta de una posición remotamente similar.

(59) La ventaja del titular del contrato se basa en los siguientes factores.

(60) El suministro de gases en cantidades industriales implica una estrecha relación entre el cliente y su proveedor actual. El proveedor titular sabe cuándo expirará el actual contrato de suministro y por tanto está mejor situado para ofrecer tempranamente una renovación. Debido a su relación con el cliente, el titular suele ser también el primero en enterarse de la intención del cliente de ampliar o modificar un acuerdo de suministro. Cuando los clientes planean un nuevo contrato o un cambio en un contrato existente, en la mayoría de los casos pedirán consejo a su proveedor actual para la definición de los términos del nuevo acuerdo de suministro (por ejemplo, una nueva planta *in situ*, una ampliación de la capacidad, etc.). De esta manera, los proveedores titulares participan a menudo en la fase de planificación del proyecto, y por tanto casi siempre estarán incluidos entre las empresas de gases industriales a quienes se pedirá una oferta. Dado que poseen conocimientos detallados del cliente, tienen ventaja para responder a tal petición, así como en las posteriores negociaciones. Todos estos elementos llevan a la conclusión de que un cliente no cambiará de proveedor a menos que un competidor presente una oferta que sea ventajosa, en vez de meramente equivalente.

(61) Si se trata de renovar un contrato *in situ*, el proveedor titular podrá ofrecer por lo general condiciones financieras más ventajosas (descuentos, etc.) para el contrato siguiente, porque en la mayoría de los casos, se habrá amortizado completamente la inversión inicial en la instalación *in situ*. Incluso cuando no suceda esto, el proveedor titular puede normalmente proponer condiciones más favorables reutilizando el equipo ya situado en su instalación existente ([18]). El titular también está mejor situado para presentar la oferta más económica si la demanda del cliente evoluciona de manera tal que sea necesario un cambio del contrato *in situ* antes de la expiración del contrato. Por ejemplo, si se requiere capacidad adicional, el titular puede ofrecer ampliar la capacidad de la planta existente o construir una nueva planta que ofrezca toda la capacidad necesaria. Cualquier competidor solamente podría ofrecer construir una segunda planta adicional en el mismo sitio, solución obviamente menos económica. Incluso cuando la demanda de un cliente sea tan elevada que requiera una segunda planta en el mismo sitio, normalmente preferirá utilizar el mismo proveedor con el fin de reducir los costes administrativos y gestionar las dos instalaciones de forma coordinada, y por lo tanto más económica.

(62) La mayor parte de los clientes con los que se ha puesto en contacto la Comisión han confirmado la ventaja del titular. Los competidores también han confirmado que es más probable que los titulares se hagan con las ampliaciones o renovaciones de los contratos de los clientes. La misma conclusión puede extraerse de las

([18]) Por ejemplo, ciertos servicios tales como gasoductos, etc. Otros competidores deberán cargar el coste de este equipo, mientras que el titular no lo hace. Los archivos de clientes revisados durante la investigación ilustran la forma en que estos ahorros determinan la decisión de contratación en favor del titular.

relaciones de concursos presentadas por las empresas de gases industriales. Por ejemplo, la lista de renovaciones y ampliaciones de los contratos existentes adquiridos por BOC ilustra la importancia de la relación del titular con sus clientes.

(63) Por último, un documento de BOC que evalúa la posición de BOC Process Systems en el mercado *in situ* confirma ese análisis. En dicho documento se realizan las siguientes declaraciones ([19]): las «plazas fuertes consolidadas pueden ser difíciles de penetrar utilizando los enfoques comerciales tradicionales, cuando la titularidad es sólida. […] BOC tendrá difícil el acceso a gran parte del potencial de crecimiento de los países desarrollados a causa de la exclusión. […] La ventaja de los clientes titulares generará un crecimiento "natural".».

La concentración propuesta eliminaría a un competidor importante.

(64) Con la adquisición de BOC, Air Liquide suprimiría al tercer mayor competidor en términos de cuota de mercado, del mercado de suministro de cantidades industriales del EEE. La eliminación de BOC como fuerza competitiva traería consigo un deterioro significativo de la estructura de mercado.

(65) De los propios datos de BOC se deduce que la empresa ha competido activamente para conseguir contratos de suministro de cantidades industriales en el EEE, es decir, además de en el Reino Unido, en otras zonas industriales clave de Bélgica, Países Bajos, Italia, Francia, Alemania y España. Hay que señalar que, en el pasado, BOC ha presentado principalmente ofertas para instalaciones *in situ* muy grandes (algunas con una capacidad prevista de hasta 120 000 m^3/h). El número de competidores capaces de planear y llevar a cabo proyectos de esta magnitud es especialmente limitado. La concentración propuesta suprimiría a uno de estos pocos competidores.

(66) Al retirar a uno de los principales proveedores *in situ*, la concentración propuesta reduciría el potencial competitivo en el mercado europeo de suministro de cantidades industriales. La presencia de competidores creíbles es particularmente importante en un mercado donde se adjudican proyectos muy grandes, donde los contratos son muy largos, el número de proveedores elegibles es limitado y los clientes utilizan procedimientos de adjudicación de contratos como único medio para garantizar unas condiciones de competencia razonables. BOC es uno de los principales proveedores de cantidades industriales en el mundo y en Europa, con fuerza en todos los ámbitos importantes. BOC posee tecnología competitiva (tecnología criogénica de separación del aire y tecnología de producción de gases por adsorción y por adsorción al vacío) y es líder en algunas tecnologías (por ejemplo, en tecnología de pequeñas y medianas instalaciones de oxígeno, es decir la línea de generadores ICO). Dado que el suministro *in situ* puede ser sumamente costoso, BOC es uno de los pocos proveedores capaces de financiar la inversión asociada a los grandes proyectos. Los analistas del sector consideran que BOC tiene grandes capacidades para la ejecución de proyectos de grandes plantas *in situ* ([20]). En resumen, se puede considerar que BOC es una de las empresas de gases industriales con un fuerte potencial competitivo. La supresión de su potencial competitivo, en un mercado ya concentrado, reduciría más la posibilidad de elección de los clientes.

La transacción prevista combinaría una posición afianzada en el Reino Unido con una posición afianzada en Francia y posiciones fuertes en otras regiones clave de Europa.

(67) Según las cifras proporcionadas por la parte notificante, que se han visto confirmadas por las investigaciones de la Comisión, BOC suministra el […]* del oxígeno en cantidades industriales y la misma proporción de nitrógeno en cantidades industriales en el Reino Unido ([21]).

(68) Según sus propios cálculos, Air Liquide suministra actualmente la mayor parte, con mucho, de gases en cantidades industriales en Francia (el […]* de oxígeno y el […]* de nitrógeno). Su posición en Bélgica es igualmente fuerte. Air Liquide tiene una presencia menor, pero significativa, en otros países, en especial en Italia y España.

b) ***Puntos fuertes específicos***

(69) La Comisión acepta que, además de la cuota de mercado, también puedan utilizarse otros parámetros para evaluar el poder de mercado de un proveedor de cantidades industriales. La investigación ha puesto de manifiesto que respecto a estos aspectos adicionales, la entidad unida sería el proveedor más fuerte. La fuerza de la entidad unida derivaría de la ya fuerte posición de Air Liquide, y aumentaría con la adición de la posición de BOC. Otros puntos fuertes resultarían de la combinación de importantes proveedores de cantidades industriales en Europa, creando un proveedor que sería superior a cualquier competidor. Si se consideran todos estos elementos juntos, la operación notificada crearía una estructura de mercado donde el proveedor más fuerte, en términos de posición de mercado conjunta de las

([19]) «BOC process systems: Global situation analysis»; documento presentado a la Comisión Federal de Comercio como parte de la documentación de HSR.

([20]) NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», febrero de 1997, p. 73.

([21]) No existe suministro de cantidades industriales en Irlanda.

partes, también sería el más fuerte respecto a los demás parámetros clave de la competencia. Enfrentados a la gran fuerza conjunta de la entidad, el resto de los proveedores industriales de gases estarían en grave desventaja al competir por contratos de suministro de cantidades industriales.

Air Liquide/BOC tendría una infraestructura establecida en el EEE

(70) En sus respectivos países de origen (Francia y Reino Unido/Irlanda), Air Liquide y BOC tienen instalaciones de producción de gases industriales y grandes infraestructuras para la distribución de dichos gases a granel y en botellas (véanse los los considerandos 165 y 177). Estas redes otorgan a ambas empresas una capacidad de producción superior y un mayor acceso a clientes a granel y de botella. La transacción prevista uniría estas redes.

(71) Air Liquide cuenta también con una infraestructura establecida de producción y distribución en varios países europeos (países del Benelux, Dinamarca, Alemania, Grecia, Italia, Portugal, España y Suecia). Esta infraestructura paneuropea comprende instalaciones de producción independientes (instalaciones de gases líquidos), instalaciones dedicadas (instalaciones dedicadas a uno o varios clientes) con un exceso de capacidad de producción para los mercados a granel o en botella, pequeñas instalaciones de producción *in situ* e instalaciones de llenado de botellas. El cuadro 4 ilustra la red europea de producción y distribución de Air Liquide fuera de Francia ([22]). En cada uno de los países que figuran en el cuadro 4, Air Liquide ha creado instalaciones de llenado de botellas adecuadas al tamaño del mercado en cuestión (la única excepción es Finlandia, donde sólo existen plantas dedicadas). En la mayoría de los países, la red de llenado de botellas cubre toda la gama de gases, así como varias instalaciones capaces de llenar de gases de gran valor con un mayor radio de transporte (argón, mezclas de argón y otros gases, incluidos los gases de especialidad).

(72) Las infraestructuras locales de producción y distribución confieren realmente ventajas competitivas. Una capacidad de producción local de gases líquidos facilita la provisión de reservas para instalaciones de suministro de cantidades industriales pequeñas y medianas. En los casos en que tal reserva pueda proporcionarse de la producción cautiva, el proveedor no tiene que firmar acuerdos para la compra de líquido comercializable en el mercado ni garantizar de ningún otro modo el pago de penalidades al cliente. Cada una de estas alternativas impondría un coste adicional, que situaría al proveedor de cantidades industriales en una desventaja competitiva. Una infraestructura local de distribución permite a un proveedor de cantidades industriales crear una planta *in situ* dedicada, necesaria para un contrato de suministro de cantidades industriales, con una capacidad que exceda la demanda del cliente de cantidades industriales. La capacidad adicional (la llamada producción concatenada) se licua y se vende en los mercados a granel o de botella. La ventaja en el coste del suministro de cantidades industriales deriva de las economías de escala realizadas en la inversión (así como de los ingresos adicionales de las ventas a granel y en botella). Estas ventajas en el coste únicamente pueden lograrse cuando se garantiza una «vía hacia el mercado» por medio de la propia red de distribución de una empresa. Finalmente, una infraestructura local facilita el mantenimiento y apoyo a las plantas *in situ*, así como otros aspectos del servicio al cliente.

(73) En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante cuestiona la importancia de una infraestructura local de producción y distribución para la venta de reservas y de exceso de líquido. Sin embargo, al principio del procedimiento, la parte notificante subrayó la importancia de una infraestructura local, que permita la producción de líquido de reserva y la producción concatenada, para establecer una empresa de suministro de cantidades industriales. En un estudio presentado posteriormente durante el procedimiento, la parte notificante declaró que los suministros de reserva de líquido solamente procedían para los clientes cuyas necesidades ascienden de 200 a 500 tpd o menos. En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante parece sugerir que incluso para los clientes con unas necesidades superiores a 200 tpd, el suministro de reservas a granel puede ser inadecuado. La Comisión opina que esta alegación no es creíble.

(74) La Comisión mantiene que una red densa de instalaciones de producción de gas líquido es ventajosa a la hora de proporcionar reservas para las instalaciones *in situ*. En los casos en que las instalaciones de producción de líquido estén situadas cerca de instalaciones *in situ*, se necesitará un menor número de remolques cisterna para suministrar una cantidad determinada de gases líquidos. Esto hace más viable la reserva de urgencia, incluso para cantidades más grandes, y menos costosa. En cualquier caso, la parte notificante ha confirmado en su notificación que una infraestructura de reserva y servicio es importante para las plantas *in situ* más pequeñas. El suministro a través de tales plantas es altamente rentable y de crecimiento rápido.

(75) Según se ha reconocido, la reserva también puede obtenerse coproduciendo gases líquidos en la instalación *in situ* y almacenándolos en un tanque, un método que está abierto a cualquier competidor. Sin embargo, en su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante presentó una manera alternativa de garantizar las reservas, favorable para los proveedores con una gran presencia en el mercado. Cuando la capacidad de producción aumenta o se renuevan las instalaciones viejas, puede ser posible mantener las instalaciones antiguas o partes de ellas para tener más capacidad. Este método de reserva es adecuado para grandes cantidades. Por ejemplo, la planta de suministro de cantidades industriales de […]* tpd de Air Liquide en Amberes está respaldada por una instalación

([22]) Sólo en los países donde los suministros a granel pueden llevarse desde los lugares de producción de Francia (Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo y, en menor grado, Alemania) se ha establecido una capacidad de producción de menor importancia.

antigua de […]* tpd que se mantiene en reserva. Este método de reserva favorece a los proveedores titulares fuertes, tales como la entidad conjunta, que ya tienen un gran número de instalaciones de suministro de cantidades industriales.

(76) Según la parte notificante, la Comisión también sobrestima la importancia de una producción simultánea (concatenada) de gases líquidos para su venta en el mercado a granel. En especial, la parte notificante ha indicado que el número de sus contratos de suministro de cantidades industriales que incluyen tal producción simultánea ha disminuido. Esta evolución puede explicarse por la gran capacidad de suministro a granel de Air Liquide en una infraestructura de producción ampliada. Los competidores (AGA, Linde y Praxair) atribuyen más importancia que la parte notificante a la producción simultánea en instalaciones de suministro de cantidades industriales. Aunque parezca que en las actuales condiciones de mercado la importancia de la producción simultánea de líquido puede estar disminuyendo, la coproducción de cantidades industriales y de gases líquidos sigue ofreciendo una considerable ventaja en los costes. Según la parte notificante, el coste de hacer funcionar una instalación conjunta de suministro de cantidades industriales y de producción de líquido es un […]* inferior a la suma de una planta independiente de suministro de cantidades industriales y de una instalación de licuación independiente.

(77) Al crearse un solo proveedor con una gran infraestructura de producción y distribución, la concentración propuesta otorgaría a Air Liquide/BOC una ventaja estructural a la hora de competir por contratos de suministro de cantidades industriales. Según los datos proporcionados por los otros competidores, puede concluirse que ninguna de sus infraestructuras de producción y distribución tiene una cobertura geográfica similar. Ninguno de los competidores de Air Liquide/BOC disfrutarían por tanto de la misma ventaja.

La entidad conjunta podría aprovechar la posición del principal operador europeo de gasoductos

(78) Las empresas de gases industriales siguen, en distinto grado, una estrategia de vincular sus propios lugares de producción con los de sus clientes a través de gasoductos. Este enfoque se utiliza, en especial, en las regiones donde existen grupos de grandes consumidores de gases industriales, por ejemplo productores de acero, empresas químicas, fabricantes de papel o de vidrio y otros (las llamadas «cuencas industriales»). Pueden distinguirse dos clases de gasoductos, a saber, los «gasoductos locales de distribución» y los «gasoductos de interconexión». Los gasoductos locales de distribución son la estructura primaria. Conectan las instalaciones de separación del aire de una empresa de gases industriales con las instalaciones de los usuarios de gases (clientes) en una «cuenca industrial». Estos gasoductos locales de distribución generalmente tienen una alta capacidad de transferencia, suficiente para satisfacer la demanda de varios clientes ([23]). Su longitud global está limitada por las dimensiones geográficas de la región industrial afectada. Los gasoductos de interconexión constituyen una estructura secundaria. Estos gasoductos conectan las redes locales de gasoductos de distintas zonas industriales, a veces en distancias significativas, creando una red regional más amplia. Los gasoductos de interconexión tienen a veces (pero no siempre) una capacidad de transferencia inferior que los gasoductos de distribución locales ([24]).

(79) Las redes europeas de gasoductos de las principales empresas de gases industriales pueden resumirse según lo dispuesto en el cuadro 5:

Cuadro 5

Gasoductos (km)

		Air Liquide	BOC	Conjunto	AGA	Air Products	Linde	Messer	Praxair
Gasoductos locales de distribución	Oxígeno	[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50
	Nitrógeno	[…]*	[…]*	[…]*					
Gasoductos de interconexión	Oxígeno	[…]*							
	Nitrógeno	[…]*							
Total		[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50

([23]) Algunos de los gasoductos locales de distribución de Air Liquide tienen una capacidad de hasta […]* tpd para oxígeno y […]* tpd para nitrógeno. Pocos gasoductos tienen una capacidad inferior a […]* tpd.

([24]) La capacidad de transferencia de los gasoductos interconectados de la red de gasoductos de Air Liquide en el norte de Francia/Bélgica es de […]* a […]* tpd para el oxígeno, mientras que los gasoductos de nitrógeno se limitan a […]* tpd.

(80) En Europa continental, Air Liquide controla una amplia red de gasoductos locales de distribución en «cuencas industriales» importantes: la región de Amberes, la región de Lieja, la región Mons-Charleroi (Bélgica y Países Bajos), la región de Dunkerque, la región Fos-sur-Mer, la región de Metz, la región de Le Havre (Francia), la región Limito y la región de Padua (Italia). Ninguna otra empresa de gases industriales tiene acceso a gasoductos en más de una o dos regiones limitadas (Air Products-Gante/Terneuzen; Messer-Ruhrgebiet; Linde-Leuna/Buna y Ruhrgebiet; Praxair-España). Las redes de algunos competidores son insignificantes con respecto a la de Air Liquide. Además, Air Liquide es la única empresa que controla grandes gasoductos interconectados (norte de Francia y Bélgica). En el Reino Unido, BOC controla redes de gasoductos en regiones industriales importantes (Sheffield, Scunthorpe, Teeside, Grangemouth, Margham y Southampton). Ningún competidor tiene acceso a redes de gasoductos similares a las de Air Liquide.

(81) El control de una red de gasoductos otorga a su dueño unas ventajas estructurales que no tienen los competidores. En primer lugar, pueden lograrse economías de escala construyendo unidades de separación del aire que alimenten una red regional de gasoductos, más grandes de lo que sería posible si hubiera que construir unidades individuales para cada cliente. Efectivamente, Air Liquide y BOC han podido alimentar a veces sus redes de gasoductos a partir de unidades de separación del aire muy grandes con una capacidad de oxígeno superior a […]* tpd, y en el caso de Air Liquide incluso de hasta […]* tpd. El rendimiento del capital, y la producción y los costes de funcionamiento son por tanto más ventajosos. En segundo lugar, la capacidad de construir instalaciones más grandes permite desarrollar una gran capacidad de producción en una región determinada. Esto también mejora el coste de producción de gases (líquidos) a granel, que constituyen otra fuente de ingresos. En tercer lugar, la inversión adicional de capital necesaria para conectar a un nuevo cliente con un gasoducto existente es limitada en comparación con la construcción de una instalación dedicada en el emplazamiento del cliente (la única alternativa abierta a los competidores). La existencia de una red de gasoductos en una zona industrial con múltiples usuarios de gases constituye por tanto una considerable ventaja a la hora de competir para lograr clientes potenciales. En cuarto lugar, el control de los gasoductos interconectados permite una reserva parcial en caso de avería de la instalación, incluso si la capacidad de interconexión de los gasoductos fuera insuficiente para abastecer plenamente a un grupo local de clientes. Teniendo en cuenta el coste de la reserva de líquidos, esta ventaja puede ser considerable. Los gasoductos interconectados también permiten equilibrar la producción de las distintas instalaciones que alimentan un sistema de gasoductos, facilitando así una utilización más homogénea de la capacidad.

(82) En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante declara que la Comisión ha entendido mal la función de los gasoductos en el mercado del suministro de cantidades industriales. La parte notificante declara que la capacidad de producción, y no la longitud del gasoducto, es el factor clave por lo que se refiere a la actividad de suministro de cantidades industriales. Sin embargo, según lo establecido en el considerando 81, la fuerza específica de un operador de gasoductos deriva precisamente del hecho de que puede crear una capacidad superior sobre la base de una red de gasoductos. La posición de Air Liquide en el triángulo industrial Rotterdam-Mons/Charleroi-Lieja demuestra esta ventaja. Las unidades de separación del aire de Air Liquide, conectadas por su sistema regional de gasoductos, suponen un […]* de toda la capacidad del sector en esta región (esto se incrementa hasta un […]* si se añade la unidad de separación del aire de Air Liquide en Dunkerque, que también está conectada al sistema de gasoductos). La capacidad de Air Liquide excede a la de todos los competidores juntos, aunque Air Products, Praxair y Linde han realizado considerables inversiones en esta región. La parte notificante sostiene además que los gasoductos industriales no son gasoductos de distribución. Sin embargo, los gasoductos locales de distribución, la estructura primaria de gasoductos, sirven precisamente para distribuir gases industriales a los clientes.

(83) El análisis interno de BOC también contradice las declaraciones de la parte notificante. Un documento de BOC que analiza la posición de BOC Process Systems en el mercado *in situ* define a Air Liquide como la única empresa de gases industriales con una red de gasoductos muy fuerte ([25]). El documento también declara que los operadores de gasoductos «tratan de asegurarse operaciones por medio de las redes de gasoductos» y que las «redes de gasoductos siguen siendo importantes fuentes de beneficios».

(84) Una conexión por medio de gasoductos puede tener beneficios para un cliente, tales como la capacidad de hacer frente a los picos de la demanda y una mayor facilidad para mantener reservas. En condiciones competitivas, unos costes más bajos del operador del gasoducto, en teoría, repercutirían en los clientes, lo que redundaría en precios más bajos. Sin embargo, existe un riesgo de que la creación de un control fuerte y exclusivo de las redes de gasoductos, a largo plazo, dé lugar a una situación en que los competidores no puedan competir para ganar clientes, y no lo hagan. En definitiva, esto constituiría una desventaja para los clientes, pues el proveedor titular de gasoductos ya no se verá forzado por la competencia a repercutir unos costes más bajos.

(85) En primer lugar, las grandes ventajas estructurales que resultan del control por parte de Air Liquide/BOC de una gran red de gasoductos podrían utilizarse como ventaja frente a los competidores, hasta el punto de que estos últimos podrían verse excluidos de obtener contratos de suministro de cantidades industriales en las regiones afectadas (exclusión). Cualquier competidor sin

([25]) Véase la nota 19 a pie de página.

acceso a la red de gasoductos tendría que ofrecer al cliente una nueva instalación *in situ* dedicada. A causa de la inversión y del coste considerablemente menores del gasoducto, el proveedor titular de gasoductos puede mejorar cualquier oferta de este tipo. Es económicamente racional que el titular haga esto para impedir que cualquier otro proveedor logre establecerse en la zona controlada. Además, se creará una situación donde el proveedor de gasoductos ya no se verá forzado por la competencia a repercutir a sus clientes una gran parte de los beneficios obtenidos gracias a su eficacia. Únicamente estará vinculado por ofertas *in situ* considerablemente más costosas. Por tanto, los ahorros de costes solamente se transmitirán en la medida en que sea necesario hacer frente a tales ofertas.

(86) En segundo lugar, una vez que los clientes han tomado la decisión inicial a favor de un contrato de suministro por gasoductos, corren el riesgo de «encerrarse». La posición fuerte de un proveedor titular de gasoductos eliminará gran parte de la posibilidad de elección de los clientes que deseen renovar un contrato o ampliar la capacidad. Mientras que cada cliente podría, en principio, buscar ofertas de otros proveedores, los clientes del suministro por gasoductos han indicado que, en realidad, su elección se ve limitada. Para períodos más cortos de renovación y capacidad limitada, otros pequeños proveedores alternativos pueden descubrir simplemente que sus posibilidades de éxito son demasiado reducidas como para justificar la presentación de una oferta. Por tanto, la única opción del cliente suele ser recurrir al proveedor que ya tiene. La posición negociadora del cliente se ve aún más debilitada por el hecho de que cualquier transparencia del coste se pierde. Un cliente individual ya no está en condiciones de supervisar una planta *in situ* dedicada, porque se aprovisiona a través de un sistema complejo común con otras empresas ([26]).

(87) La Comisión concluye que la entidad conjunta podría basarse en la amplia red de gasoductos de Air Liquide, como un elemento de su poder de mercado. A este respecto, la entidad conjunta sería superior a sus competidores, al tener el control exclusivo de unos gasoductos de distribución de una longitud […]* veces superior que los del resto de los competidores juntos. Esta posición derivaría principalmente de la red existente de gasoductos de Air Liquide, aunque la concentración propuesta añadiría redes de gasoductos en zonas industriales del Reino Unido. La ventaja estructural que disfrutarían Air Liquide y BOC en las zonas cubiertas por sus gasoductos les permitiría concentrarse en otras zonas. Ningún otro proveedor podría competir de manera similar.

La entidad conjunta podría utilizar sus posiciones dominantes en los mercados a granel de Francia, el Reino Unido e Irlanda como ventaja.

(88) Respecto a la descripción de las posiciones dominantes de Air Liquide y BOC en los mercados de gases a granel y en botella de Francia y el Reino Unido/Irlanda, puede hacerse referencia a los considerandos 152 a 183. Los apartados 89 a 91 describen cómo estas posiciones dominantes pueden utilizarse como ventaja al competir por clientes de cantidades industriales.

(89) Un proveedor de gases industriales que tenga una relación establecida de suministro a granel con un cliente, suele estar mejor situado para juzgar la demanda del cliente. En la frontera entre el mercado de cantidades industriales y el mercado a granel, la demanda puede satisfacerse tanto con el suministro *in situ* como con el suministro de líquido. Las partes suministran cada vez más a clientes con una demanda de 20 a 100 tpd mediante pequeñas plantas *in situ* (para el nitrógeno, Air Liquide cuenta con unos […]* contratos en Francia, y BOC con más de […]* en el Reino Unido; para el oxígeno, pueden construirse PSA, VPSA e incluso plantas criogénicas para 100 tpd o menos). Si es el caso, o cuando la demanda de un cliente aumente, el proveedor titular podrá utilizar su contrato a granel como ventaja para obtener un contrato de suministro de cantidades industriales. Si es previsible que la demanda de un cliente justifique el suministro de cantidades industriales al final del actual contrato de suministro a granel, el titular casi siempre será el primero en poder proponer una solución de suministro de cantidades industriales, debido a su conocimiento de las necesidades del cliente. Al presentar y negociar su oferta, podrá aprovechar la relación establecida con el cliente. Si la demanda de un cliente se traslada a la gama de suministro de cantidades industriales durante la vigencia de un contrato a granel, el titular, por definición, será el único proveedor capaz de ofrecer el suministro de cantidades industriales.

(90) La posibilidad de «trasladar» determinados clientes a granel al suministro de cantidades industriales otorga al proveedor titular una flexibilidad logística que representa una ventaja global en los costes. Por ejemplo, al adquirir un nuevo cliente de cantidades industriales, el titular puede construir una planta *in situ* más grande para ganar el exceso de capacidad para el mercado a granel. Al conectar a un nuevo cliente a un gasoducto, el titular puede mejorar la utilización de la capacidad de esta red de gasoductos. Por otra parte, si el titular tiene una capacidad de producción de gases líquidos limitada

([26]) Pruebas anecdóticas recogidas durante la investigación ilustran cómo puede deteriorarse la postura de un cliente de suministro por gasoductos. Por ejemplo, en un caso de revisión de un contrato de gasoducto, se añadieron diversas cláusulas anticompetitivas, tales como una cláusula de exclusividad, una duración de más de 15 años y una cláusula llamada «cláusula inglesa» (obligación del cliente de presentar al proveedor titular las ofertas de la competencia) con ocasión de la prórroga de una relación contractual a largo plazo.

en una región determinada, por ejemplo en un mercado en crecimiento, el trasladar a un cliente de suministro a granel al suministro de cantidades industriales aliviaría la situación.

(91) En teoría podría afirmarse que otras empresas de gases industriales también podrían aprovechar los contratos de suministro a granel existentes para obtener pedidos de cantidades industriales. Sin embargo, dado que tienen posiciones (dominantes) muy fuertes como proveedores a granel en sus respectivos mercados interiores, Air Liquide y BOC están particularmente bien situadas para utilizar las relaciones de los clientes a granel como ventaja para obtener contratos de suministro de cantidades industriales. En un mercado más equilibrado, muchos clientes, en especial las empresas grandes, pueden tener más de un proveedor a granel, o pueden cambiar de proveedores a granel con más frecuencia. Es probable que una empresa que domina un mercado a granel nacional sea la única opción para muchos clientes. Mediante la combinación de posiciones fuertes en varios mercados importantes a granel, la transacción notificada combinaría las ventajas de que gozan Air Liquide y BOC como resultado de su dominio.

La transacción propuesta combinaría a dos competidores con tecnología punta y con capacidad de ejecución de proyectos.

(92) Existe un consenso en el sector respecto a que la tecnología es un factor importante, que permite a un proveedor diferenciarse de sus competidores. En el sector del suministro de cantidades industriales, la tecnología de producción (tecnología de procesos) es un parámetro clave para la competencia. El suministro de gases industriales mediante grandes instalaciones *in situ* es muy costoso y la tecnología de procesos avanzada puede ofrecer a un proveedor ventajas en el coste, por ejemplo en términos de consumo de energía y menores emisiones e inversión de capital. La parte notificante confirmó la importancia de la tecnología de procesos en su respuesta al pliego de cargos.

(93) El gran potencial de I+D de Air Liquide y BOC queda ilustrado por su gasto e instalaciones de I+D. En 1998, Air Liquide tuvo un presupuesto total de I+D de […]* millones de euros. Empleó a […]* investigadores en […]* centros de investigación, realizó […]* inventos y presentó […]* solicitudes de patentes. Air Liquide tiene […]* acuerdos de asociación industrial y […]* acuerdos de cooperación internacional con universidades. La división de ingeniería de Air Liquide ([…]* personas por todo el mundo) diseña y construye instalaciones de gases. En 1998, el gasto total de I+D de BOC fue de […]* millones de euros. Emplea a más de […]* investigadores en […]* grandes centros de investigación y en varios más pequeños, y cubre sistemas de procesos así como sectores clave tales como el sector de la electrónica (BOC Edwards). Tiene también un gran número de acuerdos de cooperación en curso de I+D con terceros. BOC ha concentrado su capacidad internacional de ingeniería de instalaciones en la línea de los sistemas de procesos.

(94) Air Liquide y BOC tienen tecnología vanguardista de construcción de instalaciones y, más importante, *know-how* de ingeniería. Ambas empresas son líderes, por ejemplo, en la producción de gases de gran pureza para el sector de la electrónica. Air Products ha confirmado que BOC es muy competitiva en cuanto a instalaciones más pequeñas de la gama de 150 a 350 tpd. Aunque la tecnología de producción criogénica utilizada para las grandes instalaciones *in situ* no tiene por qué cambiar radicalmente en un futuro próximo, la capacidad de realizar y aplicar mejoras continuas es un activo importante. Air Liquide adquiriría un acceso ilimitado a toda la tecnología de procesos y a todo el *know-how* de ingeniería de instalaciones de BOC. La Comisión tiene que asumir que Air Liquide también adquiriría el centro de I+D de BOC, que está situado en Estados Unidos (además del centro de investigación BOC Edwards del Reino Unido).

(95) La capacidad para planear, gestionar y ejecutar grandes proyectos *in situ* tiene al menos tanta importancia como una amplia cartera de tecnologías. Air Liquide y BOC pertenecen al grupo de cuatro empresas de gases industriales consideradas por los analistas del sector como punteras en este ámbito. Por ejemplo, […]* de las grandes instalaciones mundiales de oxígeno (con una capacidad superior a […]* tpd) son construidas por Air Liquide.

(96) Ambas empresas cuentan también con tecnología puntera de producción no criogénica, y en especial tecnología avanzada de generadores VPSA. Air Liquide es el principal proveedor mundial de pequeños generadores de membrana capaces de producir nitrógeno con una pureza del 99,9 %. Estas tecnologías permiten ampliar la actividad *in situ* al ámbito de los usuarios de pequeño volumen (de menos de 100 tpd), una estrategia llevada a cabo con éxito por Air Liquide en el pasado (casi […]* pequeños contratos *in situ*).

(97) La entidad conjunta sería líder en otras áreas, por ejemplo la cogeneración de gases, electricidad y vapor (la llamada «oferta ampliada»). También estaría mejor situada entre sus competidores para servir a clientes en sectores clave, tales como el sector de la electrónica, donde pueden obtenerse contratos de gran volumen. Air Liquide ha centrado un […]* de su I+D en este sector, y es líder en el sector ofreciendo una amplia «gestión total de gases y de sustancias químicas», incluyendo la logística, la detección, la supervisión, el reciclaje y la integración de los procesos del cliente. BOC se ha acercado mucho al sector de la electrónica a través de su filial BOC

Edwards. Ambas empresas ofrecen al sector de la electrónica una amplia gama de productos que cubre la producción *in situ* de gases estándar de gran pureza, gases de especialidad y equipo de proceso de clientes.

La fuerte presencia global conjunta de Air Liquide y BOC ofrecería más ventajas respecto a los clientes multinacionales.

(98) Air Liquide sigue la estrategia de acompañar a sus grandes clientes de cantidades industriales (las principales empresas industriales) en el suministro de gases en todo el mundo. El informe anual de 1998 de Air Liquide establece dicha estrategia: «Air Liquide continúa su expansión mundial para acompañar y a servir a sus clientes en todo el mundo». Estas asociaciones «son posibles gracias a la presencia mundial de Air Liquide». BOC, con operaciones en más de 50 países, es considerada como la empresa con la cobertura mundial más completa de todas las empresas de gases industriales. Su orientación mundial ha dado lugar a la reciente reorganización de sus operaciones en cuatro «sectores de actividad» mundiales.

(99) Las respuestas de los clientes indican que la presencia mundial no es un requisito previo para competir por contratos de suministro de cantidades industriales, porque la mayor parte de los clientes buscan la mejor solución de suministro en un mercado regional dado. Sin embargo, la presencia mundial puede dar a una empresa de gases industriales una ventaja competitiva respecto a los clientes multinacionales. Una vez establecida una relación comercial con un cliente y probada su fiabilidad en una región, la empresa de gases industriales tendrá una referencia al competir por un contrato de suministro de cantidades industriales en otra región. Asimismo, una empresa de gases con cobertura mundial estará mejor situada para ofrecer concesiones a los clientes (por ejemplo, descuentos) en un país a cambio de un nuevo contrato en otro. En especial, según los actores del mercado, la capacidad para operar a escala mundial representa una ventaja al tratar con las empresas cliente en el sector de la electrónica. Las empresas de gases industriales con una presencia mundial limitada, como Linde, Messer y AGA, están en desventaja a la hora de competir por estos clientes.

c) ***Posición de los competidores***

El poder de la entidad conjunta sería un factor de disuasión para cualquier acción enérgica por parte del resto de los competidores.

(100) Air Liquide/BOC sería el proveedor más fuerte de cantidades industriales en todos los aspectos. Algunos de sus puntos fuertes son de naturaleza general (tecnología, capacidad de ejecución de proyectos e infraestructura multinacional). Además, la entidad conjunta tendría puntos fuertes específicos a escala regional (posiciones fuertes de suministro regional, control de redes de gasoductos y dominio de mercados nacionales de suministro a granel).

(101) Ninguno de los competidores restantes comparten los puntos fuertes globales de Air Liquide/BOC. Dado que los competidores están rezagados en estos aspectos generales, también tendrán menos incentivos para intentar realizar grandes avances en las plazas fuertes de Air Liquide/BOC, donde encontrarían una resistencia particularmente fuerte. La combinación de los puntos fuertes regionales con los puntos fuertes generales en una entidad podría por lo tanto conducir a la división *de facto* del mercado del EEE, por una parte en una gran zona europea occidental controlada enteramente por Air Liquide/BOC, y por otra parte en el resto del EEE.

(102) Los contactos en numerosos mercados entre Air Liquide/BOC y sus competidores sirven para disuadir aún más la competencia. Cada uno de los competidores restantes compite contra Air Liquide/BOC en los mercados nacionales de suministro a granel o en botella, donde Air Liquide/BOC también es fuerte (véase, por ejemplo, el cuadro 9). Cada competidor por lo tanto tendría un incentivo para diferir la competencia agresiva, con el fin de evitar exponerse al contraataque de Air Liquide/BOC.

La mayoría de los proveedores restantes de cantidades industriales son considerados por los actores del mercado como competidores de «segunda».

(103) Para realizar una evaluación general de la fuerza competitiva del resto de los proveedores de cantidades industriales, es útil considerar los puntos de vista de las propias empresas de gases industriales. En un estudio interno preparado por Air Products, que no se refiere solamente al mercado de suministro de cantidades industriales ([27]), se hace una distinción entre las empresas de gases industriales de «primera» y de «segunda». Air Liquide, BOC, Air Products y Praxair pertenecen al primer grupo; y Linde, AGA y Messer al segundo. Cabe señalar que en ese análisis, Linde, AGA y Messer se quedan atrás en cuanto a «capacidad de ejecución de proyectos de grandes instalaciones», entre otras cosas. Los analistas del sector comparten esta evaluación ([28]).

(104) Ninguno del resto de los competidores comparte los puntos fuertes de Air Liquide/BOC en el mercado de suministro de cantidades industriales (infraestructura a escala europea, control de una gran red de gasoductos, posiciones regionales fuertes, y posición fuerte en los mercados nacionales de suministro a granel) en un grado similar.

([27]) «Industrial Gas Industry Overview», mayo de 1999, presentado a la Comisión Federal de Comercio como parte del expediente HSR de Air Products.

([28]) Véase la nota 20 a pie de página.

Las relaciones establecidas entre Air Liquide y Air Products a raíz de la adquisición y división conjuntas de BOC reducirían aún más los incentivos para competir.

(105) Air Products tiene una cuota de mercado limitada en Europa (5-10 % para el oxígeno y 10-15 % para el nitrógeno), aunque puede considerarse como una de las principales empresas en cuanto a tecnología de producción y a ejecución de proyectos de instalaciones *in situ* ([29]).

(106) Las relaciones que se crearían entre Air Liquide y Air Products con la adquisición y la división conjuntas de BOC hacen probable que Air Products no compita agresivamente contra Air Liquide/BOC (véanse los considerandos 223 a 243).

La fusión Linde/AGA, si se realiza, no reduciría los efectos anticompetitivos de la concentración propuesta.

(107) En términos de cuota de mercado, Linde es el siguiente competidor más importante (15-20 % para el oxígeno y 15-20 % para el nitrógeno). Si adquiere AGA, su cuota de mercado aumentará al 25-30 % para el oxígeno y al 15-20 % para el nitrógeno. Sin embargo, la diferencia entre su cuota de mercado y la de Air Liquide/BOC seguirá siendo considerable, a saber del […]* para el oxígeno y del […]* para el nitrógeno.

(108) Linde es considerada una de las principales empresas por lo que se refiere a la tecnología de producción (tecnología de procesos) para instalaciones criogénicas de separación del aire. Linde posee una considerable capacidad de ingeniería. Sin embargo, en algunas áreas carece de tecnología. Por ejemplo, no tiene una tecnología competitiva de separación del aire por membranas para la producción de nitrógeno, un sector rentable y en crecimiento. La fusión con AGA no añadirá nada a la competencia tecnológica de Linde, porque AGA no posee auténticos conocimientos técnicos de ingeniería de instalaciones. De hecho, AGA utiliza actualmente la tecnología de Linde con licencia.

(109) En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante subrayó la capacidad de construcción de instalaciones y actividades de venta de instalaciones de Linde, en especial respecto a las grandes unidades criogénicas de separación del aire. Linde AG es una sociedad diversificada que dirige su negocio de gases industriales como una de las cuatro divisiones empresariales («Werksgruppen»). Las unidades de separación del aire *in situ* no son construidas por el departamento de gases industriales de Linde («Werksgruppe Technische Gase»), que, desde noviembre de 1999, es una filial separada de Linde AG, sino por el departamento de ingeniería y construcción de Linde («Werksgruppe Anlagenbau»). El Werksgruppe Anlagenbau de Linde también realiza proyectos de ingeniería en una gama de sectores sin relación con los gases técnicos. En el pasado, ha proporcionado unidades criogénicas de separación del aire al Werksgruppe Technische Gase, así como a otras empresas de gases industriales. A este respecto, el Werksgruppe Anlagenbau de Linde actúa como cualquier otra empresa de ingeniería. Linde declaró en la vista oral que no ve ninguna razón por la que sus actividades de venta de instalaciones deban reforzar sus actividades de suministro de gases.

(110) Por tanto, resultaría que las actividades de venta y construcción de instalaciones de Linde no hacen sino garantizar que su tecnología criogénica esté generalmente disponible para otras empresas de gases industriales. Al actuar como proveedor de equipos a otras empresas de gases industriales, Linde no aumentará sus propias oportunidades de obtener directamente contratos de suministro de cantidades industriales. El suministro de equipos, a través de contratos de ingeniería, y el suministro de gases, en el marco de relaciones de suministro a largo plazo, pertenecen a diferentes mercados de producto en los que se necesitan distintos puntos fuertes en cuestión de competencia. Por ejemplo, Linde no tiene acceso a ninguna red grande de gasoductos. Esto limita sus oportunidades de obtener nuevos clientes de cantidades industriales en regiones industriales clave donde otros competidores tienen redes de gasoductos, y constituye por tanto una desventaja estratégica.

(111) A la hora de competir por contratos de suministro de cantidades industriales, la capacidad de planear, ejecutar y gestionar grandes proyectos *in situ* es por lo menos tan importante como la experiencia tecnológica. Los analistas del sector consideran que Linde está por detrás de las empresas de gases industriales de «primera» a este respecto ([30]). El hecho de que Linde haya obtenido y ejecutado un número relativamente pequeño de grandes contratos *in situ* durante los últimos cinco años (véase el cuadro 3) parece confirmar esa evaluación ([31]). En el pasado, prefirió conceder licencias de su tecnología a otras empresas de gases industriales, o construir instalaciones como subcontratista para otras empresas. Eso sugiere que Linde ha adoptado una política bastante prudente respecto a la ejecución directa de proyectos.

(112) Al evaluar la fuerza competitiva que ejercería Linde/AGA, debería tenerse en cuenta el hecho de que Linde/AGA tendría algunos puntos fuertes a escala regional. Al igual que Air Liquide/BOC, aunque en menor escala, Linde/AGA tendría una posición fuerte en ciertos terri-

([29]) Véase la nota 20 a pie de página.

([30]) Véase la nota 20 a pie de página.

([31]) Linde, sin embargo, ha obtenido un mayor número de pequeños contratos *in situ* (de menos de 100 tpd).

torios «propios» (Austria, Escandinavia y algunas regiones de Alemania). Existe un riesgo de que Linde/AGA se concentre en estas regiones, donde disfrutaría de ventajas competitivas específicas y de un menor riesgo, reduciendo así el nivel global de competencia.

Es improbable que Messer y Praxair presenten una competencia efectiva.

(113) Ni Messer ni Praxair comparten los puntos fuertes específicos de Air Liquide/BOC en el mismo grado.

(114) Messer está considerablemente por detrás en cuanto a cuota de mercado (10-15 % para el oxígeno y 5-10 % para el nitrógeno) y número de contratos obtenidos (véase el cuadro 3). Aunque tenga experiencia en construcción de instalaciones, Messer se enfrenta a desventajas estratégicas en comparación con Air Liquide/BOC. El hecho de ser considerablemente más pequeña que los líderes en el sector, Air Liquide/BOC y otros grandes actores (por ejemplo, Air Products) es una desventaja adicional, particularmente en la competencia por grandes proyectos que requieren grandes inversiones financieras. Al haber aumentado considerablemente su nivel de deuda en estos últimos años, Messer puede carecer de la fuerza financiera necesaria para invertir en proyectos de suministro *in situ* a gran escala en el futuro. Messer también carece de presencia mundial.

(115) La posición de Praxair en Europa es limitada (su cuota de mercado es inferior al 5 % para el oxígeno y al 5-10 % para el nitrógeno). La fuerza de la empresa reside principalmente en los mercados americanos.

(116) Al evaluar la competencia futura de Praxair en el mercado de suministro de cantidades industriales del EEE, es necesario evaluar los incentivos económicos de Praxair para presentar una competencia enérgica. Praxair declaró en la vista oral que, a pesar de su capacidad tecnológica, no ha podido adquirir una cuota de mercado significativa en Europa. La empresa opina que sus oportunidades de obtener contratos son escasas frente a la competencia de los grandes proveedores titulares. Declaró que no es probable que realice inversiones importantes para ampliar su presencia europea en el futuro. Parece que aunque Praxair tiene capacidad tecnológica, considera que es económicamente racional dar preferencia a las inversiones en otras regiones del mundo donde percibe un mayor potencial de crecimiento. Sobre esta base, no es probable que Praxair desafíe la postura conjunta de las partes en el mercado de suministro de cantidades industriales del EEE en un grado tal que suprima su dominio.

d) ***Postura de los clientes y adjudicación de contratos***

Una oferta muy concentrada se enfrenta a una demanda mucho menos concentrada.

(117) Los clientes del mercado europeo de suministro de cantidades industriales se enfrentan a una estructura de oferta muy concentrada. En la actualidad hay en el mercado pocos proveedores de gases en cantidades industriales (no más de siete). Su número podría reducirse a cinco. De aquéllos, algunos están claramente menos cualificados que otros.

(118) La concentración propuesta reduciría aún más la posibilidad de elección de los clientes. La eliminación de BOC como fuerza competitiva independiente cerraría aún más la estructura de oferta, no sólo a causa de la reducción del número de competidores, sino también, y más importante, porque desaparecería uno de los pocos proveedores principales de cantidades industriales. BOC es una de las pocas empresas de gases industriales de «primera» con tecnología puntera, gran capacidad de inversión y experiencia en ejecución de proyectos.

(119) En cambio, la demanda está menos concentrada. Existe una variedad de sectores que requieren oxígeno y nitrógeno en cantidades industriales, por ejemplo el sector siderúrgico, metalúrgico (ferroso y no ferroso), químico, petroquímico, de refinado, electrónico y el sector del vidrio. En cada uno de estos sectores existe un número considerable de clientes potenciales. En los últimos años, en Europa, más de 100 clientes distintos han solicitado ofertas de instalaciones *in situ* (de capacidad superior a 100 tpd). Si se incluyese la demanda de instalaciones *in situ* más pequeñas (pero significativas) en la frontera entre el suministro a granel y el suministro de cantidades industriales (capacidad de 20 a 100 tpd), el número de clientes sería incluso más elevado.

(120) En los sectores siderúrgico y químico y petroquímico, existen grandes clientes. La parte notificante sostiene que algunas de estas empresas clientes son más grandes que Air Liquide. No está claro, sin embargo, cómo el tamaño de un cliente puede aumentar su poder de negociación. El poder del comprador no está en función del tamaño de una empresa, sino de los grados respectivos de concentración de la oferta y la demanda. Ningún cliente aislado posee una cuota importante del suministro de cantidades industriales en el EEE, y el grado de concentración de los compradores es considerablemente inferior que el del suministro.

No todos los clientes concentran su adquisición en la sede o pueden ejercitar su capacidad de negociación utilizando como ventaja los volúmenes adquiridos.

(121) En su notificación, Air Liquide declara que los clientes de cantidades industriales son esencialmente grandes empresas mundiales (siderúrgicas, químicas y refinado) y generalmente centralizan sus compras. También declara que las necesidades de gas de los clientes son de grandes volúmenes y que estos clientes son por lo tanto capaces de ejercer una capacidad de negociación muy fuerte respecto a los proveedores de gas.

(122) Sin embargo, las investigaciones de la Comisión no han confirmado que los clientes de cantidades industriales se limiten a algunas grandes empresas multinacionales. Por otra parte, incluso las empresas que centralizan sus compras han expresado que se enfrentan a una dura batalla por estar a la altura del poder de sus proveedores de gases.

(123) En algunos sectores, el coste de los gases industriales constituye una proporción más elevada de los costes de producción de los clientes que en otros. Por ejemplo, las cantidades de oxígeno y argón suministradas a una fábrica de acero serán muy grandes y constituirán una parte significativa de los costes variables de la fábrica de acero. Sin embargo, las cantidades de oxígeno y nitrógeno suministradas a una empresa química podrán ser grandes en términos absolutos, pero constituyen una parte relativamente pequeña de los costes del cliente. Según la parte notificante, el oxígeno y el nitrógeno representan típicamente cerca del 3 % del coste de los productos necesarios para la producción. En la mayoría de los casos, la actividad del cliente depende del suministro de una cantidad fija de gases y el coste de cualquier interrupción del suministro puede ser muy elevado. Estos elementos indican que la demanda tiende a ser inelástica respecto al precio. Por lo tanto, el mero hecho de adquirir grandes cantidades no significa que los clientes puedan ejercer una capacidad de negociación respecto a los proveedores de gas.

(124) La introducción del concepto de «oferta ampliada» o de «isla de servicios», que implica principalmente la cogeneración de electricidad y vapor, dará lugar a menores costes tanto para el proveedor de gases industriales como para el cliente, pero también reducirá la capacidad de negociación del cliente. Al no limitarse a suministrar gases, sino también a cogenerar electricidad y vapor, la empresa de gases industriales puede satisfacer su propia necesidad de electricidad (para hacer funcionar la instalación *in situ*), así como la necesidad de vapor del cliente (necesario típicamente para las empresas químicas). Air Liquide fue pionera en este método y hasta ahora ha tenido el mayor éxito en su aplicación. La naturaleza de un suministro de servicios tan completo tiene más en común con una empresa a riesgo compartido que con un acuerdo de suministro tradicional. Si bien el cliente puede beneficiarse de la contratación externa de servicios, le resultará más difícil cortar la relación simbiótica con la empresa de gases industriales una vez que expire el contrato. El poder negociador del cliente quedará disminuido.

Los actuales procedimientos de adjudicación de contratos son insuficientes para limitar la fuerza de las partes.

(125) En su notificación, Air Liquide alega que el mercado de suministro de cantidades industriales es un «mercado de licitación» y que la presencia de otro ofertante competidor (aunque sólo sea uno) es por tanto suficiente para garantizar un resultado competitivo. Sin embargo, la definición del «mercado de licitación» de la parte notificante no está clara. Si con este término se quiere en principio definir un proceso formal de concurso, el procedimiento normal de adjudicación en el mercado de suministro de cantidades industriales carece claramente de tal proceso. En una licitación típica, por ejemplo en el ámbito de la contratación pública, se publican los anuncios de licitación de manera que todos los competidores estén informados. Los competidores pueden presentar ofertas basándose en la misma información y en las mismas condiciones, y la decisión de adjudicación se toma después de evaluar estas ofertas.

(126) La investigación de la Comisión ha puesto de manifiesto que debería adoptarse una visión más diferenciada del procedimiento de adjudicación para grandes contratos *in situ*. No existe un procedimiento de licitación estándar. Los elementos que se establecen en los considerandos 127, 128 y 129 se consideran típicos por clientes y competidores:

(127) Planificación de una instalación *in situ* y establecimiento de las condiciones. La propia Air Liquide ha declarado que las empresas de gases industriales (los posibles proveedores) suelen dialogar con sus clientes (potenciales) en la fase de diseño del proyecto. Una empresa cliente buscará a menudo el consejo de las empresas de gases industriales para planificar una solución de suministro de cantidades industriales. Este será frecuentemente el caso cuando se necesiten grandes instalaciones adaptadas, dada la complejidad de estos proyectos en cuanto a la tecnología así como a la planificación y gestión de los mismos ([32]). En estos casos, la mayoría de los clientes se basan en el asesoramiento de una empresa de gases industriales competente para determinar y especificar la mejor solución técnica para la capacidad, pureza y flujo necesarios, las alternativas y parámetros para el diseño

([32]) En los casos en que se necesiten instalaciones *in situ* más pequeñas, basadas en tecnología estándar (PSA, VPSA, pequeñas instalaciones criogénicas), el cliente será más capaz de especificar las condiciones sin el asesoramiento de una empresa de gases industriales. En especial, las grandes empresas multinacionales pueden beneficiarse de su experiencia con otras instalaciones de este tipo en otros lugares, particularmente si dichas instalaciones no están adaptadas para cubrir necesidades específicas.

de instalaciones, soluciones de reserva adecuadas, consideraciones medioambientales, etc. Este diálogo inicial puede durar un largo período de tiempo, hasta 18 meses, durante los cuales se celebran reuniones entre expertos e ingenieros y tienen lugar discusiones técnicas detalladas. El proceso culmina con una solución adaptada al emplazamiento específico del cliente. Por tanto, al menos un posible proveedor realizará una aportación significativa a la definición de las condiciones de una instalación *in situ* grande. Este proceso se acerca a un desarrollo conjunto del proyecto.

(128) Peticiones de ofertas. Los clientes han confirmado que normalmente no se publican anuncios de licitación para el suministro *in situ*. La mayoría de los clientes se ponen en contacto con una o varias empresas de gases industriales (principalmente por escrito, pero también oralmente) y piden una oferta. Las condiciones varían entre una descripción amplia a detalles completos.

(129) Toma de decisiones y negociaciones adicionales. Una vez recibidas las ofertas, por lo general se producirán negociaciones adicionales con el proveedor titular (sobre la base de las condiciones de otras ofertas recibidas) o con otros competidores que hayan respondido (sobre la base de la oferta del titular y otras ofertas). Sobre esa base, el cliente tomará la decisión de adjudicación.

(130) Sobre la base de estos elementos, en los considerandos 131 a 144 se establece la evaluación de la Comisión sobre si los procedimientos de adjudicación del contrato pueden limitar el poder de mercado de las partes:

(131) En primer lugar, cabe señalar que los procedimientos de licitación utilizados por los clientes de cantidades industriales, salvo raras excepciones, no son procedimientos de licitación objetivos, con criterios objetivos y claramente fijados para adjudicar un contrato (por ejemplo, el precio más bajo), sino meros procedimientos de negociación que se realizan en distintos grados con diferentes proveedores.

(132) En la mayoría de los procedimientos de negociación, los competidores tienen la posibilidad de modificar sus ofertas y de ofrecer diferentes condiciones a lo largo de las negociaciones. Los ejemplos proporcionados por la parte notificante confirman esta opinión. Según la parte notificante, ello permite a los clientes enfrentar a los proveedores entre sí con el fin de obtener mejores condiciones. Sin embargo, distintos elementos del procedimiento de negociación limitan esta posibilidad.

(133) En primer lugar, el cliente a menudo pedirá asesoría al proveedor titular sobre las especificaciones de la nueva instalación y las condiciones, puesto que el titular tiene una relación establecida con el cliente ([33]). Por tanto, en el proceso habitual de adjudicación, el titular suele participar antes que los competidores. La solución *in situ* propuesta suele ser una codiseñada por el titular y que corresponde a sus capacidades.

(134) El titular puede presentar la oferta más económica, al beneficiarse de su relación de suministro existente y de la inversión inicial realizada. Este es el caso tanto cuando se trata de renovar un acuerdo *in situ* como cuando es necesario realizar ampliaciones o modificaciones a acuerdos existentes (para más detalle, véanse los considerandos 58 a 61). Esta discriminación contra los competidores exteriores puede atenuar el incentivo para que otros proveedores compitan tan ferozmente como lo harían en un procedimiento en el que pudieran presentar una oferta en igualdad de condiciones (o al menos, participar), según confirman las respuestas de algunos clientes ([34]).

(135) Efectivamente, la mayoría de los clientes contactados contestaron que el titular goza de una ventaja al presentar una oferta para un contrato de suministro *in situ*, especialmente en los casos en que se trata de ampliar una acuerdo de suministro existente.

(136) En algunas situaciones, la discriminación positiva respecto al proveedor titular puede ser tan pronunciada que el cliente tenga dificultades para obtener ofertas competitivas alternativas. Esto suele suceder cuando el contrato por adjudicar no es lo suficientemente atractivo y las posibilidades de éxito son demasiado limitadas como para justificar la inversión de presentar una oferta. Estas situaciones surgen cuando un cliente pretende añadir una capacidad limitada a un acuerdo de suministro existente (por ejemplo, si el cliente tiene un contrato de suministro *in situ* con el titular para 1 200 tpd de oxígeno y necesita un suministro adicional de 350 tpd). En los casos en que un cliente tenga un contrato de suministro por gasoducto, las oportunidades para los competidores externos también se ven reducidas (para más detalle, véanse los considerandos 85 y 86). En tales situaciones, los competidores pueden simplemente encontrar poco atractivo el presentar una oferta

([33]) En principio, es concebible que un cliente pida otras opiniones sobre el diseño del proyecto, a varios posibles proveedores. Sin embargo, puede afirmarse que solamente las empresas muy grandes recurrirán a tal estrategia. Durante la investigación, no se encontró ningún caso en que se hubiera utilizado este enfoque.

([34]) Evidentemente, puede haber excepciones, tales como grandes proyectos de «prestigio», que varias empresas de gases tendrán el máximo interés en obtener. Esta evaluación refleja la tendencia general.

teniendo todos los factores en contra, y el cliente no podrá sino recurrir a su proveedor actual. Clientes individuales han confirmado este problema.

(137) En segundo lugar, mientras que los anuncios de licitación para grandes proyectos *in situ* son conocidos por todos los proveedores capaces de hacer una oferta, no es este siempre el caso respecto a las oportunidades de contratos medianos o pequeños. En estos casos, solamente un número limitado de competidores puede presentar una oferta, porque los clientes no suelen publican anuncios de licitación y no suelen ponerse en contacto con todo el espectro de posibles proveedores. En cualquier caso, normalmente se pide al titular que presente una oferta.

(138) En tercer lugar, los proveedores necesitan una considerable cantidad de información sobre los clientes, sus operaciones y necesidades, para preparar sus ofertas. La parte notificante ha subrayado que los contratos de suministro de cantidades industriales se adaptan normalmente a las necesidades específicas del cliente. Esta información sitúa al proveedor en una buena posición para evaluar las opciones abiertas al cliente (por ejemplo, sustitución, renovación o prórroga del contrato) y los costes para el cliente correspondientes a cada opción. A lo largo de las negociaciones subsiguientes, el proveedor puede recopilar más información. La posesión de tal información permite que el proveedor evalúe el riesgo de que un proyecto determinado se abandone, se aplace o se reduzca en su dimensión, o que el cliente cambie a una instalación completamente nueva en vez de ampliar el acuerdo existente. Este conocimiento permite que un proveedor ajuste su precio en consecuencia. Los clientes pueden por tanto tener capacidad de negociación solamente para proyectos marginales.

(139) Este grado de transparencia de las opciones de los clientes y de la capacidad de los proveedores para ajustarse al comportamiento de los clientes distingue el procedimiento actual de negociación en el mercado de suministro de cantidades industriales de los procedimientos clásicos de presentación de ofertas. Estos últimos están diseñados para evitar este tipo de transparencia, con el fin de consolidar la posición de los clientes y garantizar una competencia efectiva entre los proveedores en un terreno equilibrado.

(140) En cuarto lugar, los antecedentes del mercado de suministro de cantidades industriales sugieren que no es fácil que los clientes cambien de proveedor. No hay pruebas de que las cuotas de mercado de las partes hayan estado sujetas a grandes variaciones. La existencia de posiciones regionales fuertes también contradice la opinión de la parte notificante. Tanto Air Liquide como BOC han mantenido constantemente cuotas muy grandes del suministro de cantidades industriales en sus territorios «propios» (véanse los considerandos 67 y 68). Si el resultado de cada procedimiento de adjudicación de contrato estuviera totalmente abierto, se esperaría que las posiciones de mercado de las partes fuesen mucho menos estables. No ha sido éste el caso.

(141) La parte notificante ha citado varias decisiones de la Comisión en casos de fusión, en apoyo de su opinión de que el uso de procedimientos de licitación reduciría los problemas de competencia que suelen surgir de cuotas de mercado elevadas.

(142) En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante hace referencia a la Decisión de la Comisión, de 12 de diciembre de 1996, en el asunto IV/M.692 — Electrowatt/Landis. Sin embargo, las declaraciones relevantes de esta Decisión se refieren a pequeños mercados caracterizados por la entrada de nuevos competidores y por un grado de innovación tecnológica (componentes electrónicos) que haría probable una variación de las cuotas de mercado. Ninguno de estos elementos está presente en caso que nos ocupa.

(143) En el mismo contexto, la parte notificante cita la Decisión de la Comisión de 23 de octubre de 1998 en el asunto IV/M.1298 — Kodak/Imation. Sin embargo, en esta Decisión, la existencia de procedimientos de licitación era solamente uno de varios factores a tener en cuenta para determinar si la operación crearía una posición dominante única o colectiva. Un factor más relevante era que cualquier aumento de los precios aceleraría probablemente el cambio de los clientes a una tecnología diferente, en especial a sistemas digitales. En el presente caso, no existen tecnologías competentes que pudieran forzar a las partes de manera similar.

(144) La Comisión concluye que los procedimientos actuales de adjudicación de contratos no bastan por sí mismos para garantizar que cada posible proveedor pueda ofertar en igualdad de condiciones y recibir una igualdad de trato durante el procedimiento. El resultado de tales procedimientos depende de diversos factores, tales como la fuerza de los proveedores en el mercado. Cuando un proveedor, tal como la entidad conjunta después de la concentración propuesta, tenga una posición mucho más fuerte que los demás, este procedimiento permite al proveedor dominante beneficiarse de su posición para adaptar su oferta a la de sus competidores y, por consiguiente, debilitar más la posición de éstos. El desequilibrio cada vez mayor a favor de la entidad conjunta Air Liquide/BOC disminuiría aún más la eficacia de los procedimientos de adjudicación existentes. Sobre la base de estas consideraciones, la Comisión estima que las modalidades de adjudicación actuales son insuficientes para limitar el poder del mercado de las partes.

Los clientes tienen una transparencia de costes limitada y no recurrirán normalmente a la autoproducción.

(145) La parte notificante sostiene que los clientes siempre tienen la opción de invertir en la compra de una instalación de separación del aire y de manejarla ellos mismos.

La compra de gases y la compra de instalaciones de separación del aire son por tanto dos maneras iguales e indistintas de que el cliente satisfaga sus necesidades. Según la parte notificante, la mayoría de los clientes, en algún momento, han tenido y manejado instalaciones de separación del aire. Los clientes están por lo tanto en excelentes condiciones para calcular los costes de producción, determinar los precios del gas e insistir y obtener los precios de gas más bajos posibles.

(146) La investigación de la Comisión no ha confirmado estas declaraciones. Al preguntárseles si consideran que la autoproducción es una alternativa viable, la mayoría de los clientes contestaron negativamente. Hay razones plausibles para esto. En primer lugar, las empresas en la mayor parte de los sectores clientes llevan a cabo una política de contratación externa de las tareas no básicas. Realizar una gran inversión de capital para la producción de una materia prima iría contra esta tendencia ([35]). En segundo lugar, pocos clientes tienen la técnica y el personal para hacer funcionar y mantener grandes unidades de separación del aire, en especial dado que la tecnología evoluciona constantemente. Los clientes no son normalmente capaces de hacer funcionar instalaciones *in situ* de manera tan económica como las empresas de gases industriales, porque no se benefician de la venta del exceso de producción de líquido. En tercer lugar, los clientes no podrían controlar las implicaciones subsiguientes de su decisión inicial de inversión. Cada vez que el cliente necesitase una ampliación de la capacidad, una mayor pureza o cualquier otra modificación de la instalación existente, tendría que hacer inversiones adicionales. Teniendo en cuenta estos factores, la amenaza de un cliente de pasarse a la autoproducción, si se hace durante las negociaciones del contrato, apenas es creíble.

(147) Concretamente, no hay justificación alguna para declarar que la compra de instalaciones y el suministro de cantidades industriales de gases son maneras «iguales e indistintas» de que un cliente satisfaga sus necesidades. En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante describe cómo, en un contrato de suministro de cantidades industriales, el riesgo asociado con una gran inversión es compartido («suscrito») por el cliente y el proveedor. Si un cliente optara por comprar una instalación, tendría que soportar dicho riesgo él sólo.

(148) Los datos presentados por la parte notificante contradicen su declaración de que es probable que los clientes compren unidades de separación del aire y se pasen a la autoproducción. De […]* ofertas presentadas por Air Liquide en Europa durante los últimos 5 años, solamente en […]* casos consideraron los clientes la autoproducción. Además, de […]* peticiones de ofertas para venta de instalaciones, los clientes sólo decidieron realmente adquirir una instalación en […]* casos, mientras que en […]* casos celebraron un contrato convencional de suministro de gases. Habida cuenta de estos datos, no se puede considerar que los ejemplos anecdóticos de autoproducción sean representativos. Un análisis de mercado de BOC establece que la producción cautiva puede disminuir hasta un 2 % por año, y la adquisición de instalaciones cautivas por empresas de gases industriales puede suponer un tercio del crecimiento del mercado ([36]). El informe anual de 1998 de Air Liquide confirma esta evolución con la siguiente declaración: «El sector siderúrgico proporciona un buen ejemplo de la tendencia actual de contratación externa de la producción de oxígeno». En conjunto, la tendencia es que la autoproducción disminuya en vez de aumentar.

(149) La mayoría de los clientes contestaron que hasta ahora no autoproducían gases industriales, que no tenían conocimientos detallados de la estructura de costes de su proveedor, y que no eran o eran solamente en parte capaces de recalcular el precio ofrecido por un proveedor de cantidades industriales. Puede ser que los clientes establezcan referencias de precios de gases industriales durante las negociaciones de los contratos, pero su capacidad para verificar los costes del proveedor en cada caso es limitada. En los casos en que un cliente ha manejado una unidad de separación del aire en el pasado, los conocimientos que posea al respecto tienen probablemente un valor limitado, dado que la tecnología evoluciona y cada gran instalación *in situ* es una solución adaptada a necesidades particulares.

e) ***Conclusión sobre el mercado de suministro de cantidades industriales***

(150) La concentración propuesta cambiaría la estructura del mercado de suministro de cantidades industriales del EEE. La cuota de mercado de Air Liquide aumentaría considerablemente, creando el mayor proveedor con mucho de cantidades industriales y aumentando su ventaja sobre sus competidores. Se suprimiría el potencial competitivo de una empresa de gases industriales grande y competente. La nueva entidad tendría una presencia regional más fuerte en Europa, lo que podría utilizarse como ventaja a la hora de competir por nuevos contratos. Podría basarse en otros puntos fuertes de los que no dispongan sus competidores. La operación notificada combinaría el *know-how* y la tecnología de dos grandes competidores, así como sus capacidades de I+D. A causa de su tamaño, la nueva entidad estaría mejor situada para competir en un mercado que necesita mucho capital y que requiere grandes inversiones. El hecho de ser mucho mayor que la mayoría de sus competidores desalentaría una fuerte competencia.

([35]) Esa opinión es compartida por los analistas del sector; véase, por ejemplo, NatWest Securities, «Industrial gases 2000», febrero de 1997, p. 79.

([36]) Véase la nota 19 a pie de página.

(151) La Comisión, por tanto, concluye que la concentración propuesta crearía una posición dominante en el mercado de suministro de cantidades industriales de oxígeno y nitrógeno en el EEE.

2. MERCADOS DE SUMINISTRO A GRANEL Y EN BOTELLA

(152) La concentración propuesta plantearía considerables problemas de competencia, pues combinaría posiciones dominantes en distintos mercados nacionales, lo que daría lugar a:

— la mayor capacidad de la entidad conjunta para eliminar o reducir la competencia real y potencial de terceros, y

— la supresión de la competencia real y potencial entre las partes.

(153) Además, la concentración propuesta disuadiría considerablemente a Air Products, como principal competidor de Air Liquide/BOC, de competir enérgicamente con Air Liquide/BOC en estos mercados.

a) ***Posición dominante de BOC en el Reino Unido e Irlanda***

BOC tiene, para la mayoría de los gases, las cuotas de mercado más altas con mucho en los mercados a granel y en botella en el Reino Unido e Irlanda.

(154) Las cuotas de mercado de BOC y de sus principales competidores en los mercados de gases a granel y en botella en el Reino Unido e Irlanda figuran respectivamente en los cuadros 6 y 7 ([37]).

Cuadro 6

Reino Unido

	BOC	Air Products	Messer	Linde	Otros
Granel					
Oxígeno	[…]*	25-30 %	< 5 %	< 5 %	
Nitrógeno	[…]*	35-40 %	< 5 %	< 5 %	
Argón	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	
CO_2	[…]*	< 5 %	50-55 %		35-40 % (Hydrogas)
Hidrógeno	[…]*	55-60 %	< 5 %		
Botellas					
Oxígeno	[…]*	10-15 %	< 5 %	< 5 %	
Nitrógeno	[…]*	25-30 %	5-10 %	5-10 %	< 5 %
Argón/mezclas de argón	[…]*	20-25 %	< 5 %	5-10 %	
Acetileno	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	< 5 % (AGA)
CO_2	[…]*	5-10 %	35-40 %	< 5 %	
Hidrógeno	[…]*	30-35 %	< 5 %	5-10 %	

([37]) Cifras de 1998, basadas en el volumen de negocios de las empresas para los productos en cuestión.

Cuadro 7

Irlanda

	BOC	Air Products
Granel		
Oxígeno	[…]*	< 5 %
Nitrógeno	[…]*	< 5 %
Argón	[…]*	40-45 %
CO_2	[…]*	
Hidrógeno	[…]*	25-30 %
Botellas		
Oxígeno	[…]*	15-20 %
Nitrógeno	[…]*	25-30 %
Argón/mezclas de argón	[…]*	25-30 %
Acetileno	[…]*	10-15 %
CO_2	[…]*	< 5 %
Hidrógeno	[…]*	15-20 %

(155) En Irlanda, BOC tiene unas cuotas de mercado elevadas para todos los gases. En el Reino Unido, BOC tiene cuotas de mercado elevadas en especial para los gases a granel atmosféricos (oxígeno, nitrógeno y argón) y todos los gases de botella.

(156) BOC tiene un número limitado de competidores. En el Reino Unido, solamente están presentes otras tres grandes empresas de gases industriales, dos de las cuales tienen unas cuotas de mercado limitadas (Messer y Linde). En Irlanda, la competencia se limita a Air Products. Air Products, como único competidor significativo en ambos países, tiene una posición mucho más débil en términos de cuota de mercado en la mayoría de los segmentos. La diferencia entre BOC y Air Products en Irlanda existe para todos los gases excepto el argón, que es un gas de poco volumen y gran valor. La cuota de mercado de Air Products es igual a la de BOC solamente respecto al hidrógeno a granel en el Reino Unido, un producto que se comercializa.

(157) En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, la parte notificante sostiene que las cuotas de mercado de BOC para gases atmosféricos a granel y en botella y para el acetileno han experimentado una continua disminución durante los últimos años.

(158) Si bien la Comisión reconoce que BOC puede haber experimentado algunas pérdidas de cuota de mercado en el pasado, considera que los argumentos presentados no son suficientes para refutar su conclusión sobre el dominio de los mercados a granel y de botella en el Reino Unido e Irlanda.

(159) En primer lugar, en el pasado BOC tuvo unas cuotas de mercado muy elevadas en los mercados a granel y de botella en el Reino Unido e Irlanda, con posiciones cercanas al monopolio en algunos mercados del Reino Unido y en la mayoría de los mercados de Irlanda. Incluso en un mercado dominado por un proveedor que haya absorbido una gran parte de la oferta, la cuota de mercado puede perderse en un cierto grado a lo largo de un gran período de tiempo. Este hecho por sí solo no excluye un dominio continuado.

(160) En segundo lugar, a pesar de haber perdido cuota de mercado tras la entrada en el mercado de algunos recién llegados, la cuota de mercado de BOC se ha mantenido alta. En el Reino Unido, la cuota de mercado de BOC para el oxígeno, el nitrógeno y el argón a granel, así como para el oxígeno, el nitrógeno, el argón y mezclas de argón, el acetileno, el dióxido de carbono y el hidrógeno suministrados en botellas, se ha mantenido elevada ([…]*). La cuota de mercado de gases a granel y en botella de BOC en Irlanda se ha mantenido incluso más alta ([…]*). No se han producido grandes variaciones de la cuota de mercado en el pasado que sugieran que las altas cuotas de mercado de BOC pudieran disminuir considerablemente en un futuro próximo.

(161) Los datos suplementarios sobre las cuotas de mercado presentados por BOC en una fase posterior del procedimiento, son contrarios a los datos proporcionados en la notificación, que según la parte notificante, constituían los mejores cálculos basados en los datos reales de BOC. La Comisión no tiene suficientes conocimientos de la base utilizada para calcular estas cuotas de mercado, ni de la metodología utilizada. En todo caso, incluso si la evaluación se basara en los cálculos de la cuota de mercado proporcionados ulteriormente, ello no refutaría la conclusión de la Comisión acerca de la existencia de un dominio en los mercados en cuestión.

(162) La parte notificante también cuestiona las conclusiones de la Comisión respecto del dominio del mercado a granel del Reino Unido mediante la referencia a precios decrecientes. Afirma que, desde 1985, el precio del oxígeno, nitrógeno y argón a granel en el Reino Unido ha disminuido continuamente. La parte notificante no ha proporcionado ninguna otra información en cuanto a la base de las cifras que apoyan esta conclusión.

(163) Sin embargo, la parte notificante declaró en su respuesta al pliego de cargos que los progresos técnicos han traído consigo una reducción de la inversión necesaria para las unidades de separación del aire (alrededor del […]* en 15 años) y una reducción del consumo medio de energía (alrededor del […]* en 15 años), de modo que el coste de producción del oxígeno líquido y del nitrógeno

líquido han disminuido (en un […]* en 15 años, también debido a una disminución del coste de la energía). Esta reducción de la producción y de los costes energéticos se ha reflejado también en los análisis relativos a este sector. La Comisión considera por tanto que la evolución de los precios refleja en gran parte la reducción de los costes de producción y energéticos. Aunque los costes de transporte puedan haber aumentado, la Comisión señala, sin embargo, que los costes de transporte para el mayor proveedor titular, BOC, deben ser inferiores a los de cualquier otro competidor. BOC puede apoyarse en la red más densa de producción y distribución del Reino Unido e Irlanda. Por tanto, tiene que cubrir menos distancia entre los lugares de producción y los centros de llenado, y entre los centros de llenado y los clientes. Los cálculos presentados por la parte notificante confirman esta evaluación ([38]).

(164) La Comisión, por tanto, considera que las cuotas de mercado constantemente elevadas de BOC en los mercados a granel y de botella de gases atmosféricos y acetileno en el Reino Unido e Irlanda, en especial en comparación con las cuotas de mercado de los competidores que son muy inferiores, indican por sí mismas un dominio de estos mercados.

BOC tiene la red más extensa de producción y distribución en el Reino Unido e Irlanda.

(165) BOC tiene la infraestructura más extensa de producción y distribución de gases atmosféricos en el Reino Unido e Irlanda. La empresa tiene […]* unidades de separación del aire de uso comercial en Gran Bretaña y […]* en Irlanda. Cada una de estas instalaciones de producción también sirve como punto de distribución para los gases a granel, pero BOC tiene otras […]* instalaciones de distribución de gas a granel en Gran Bretaña. BOC también tiene una instalación de acetileno en Gran Bretaña. BOC tiene por tanto la red más densa y mejor equilibrada de puntos de distribución y producción de gases a granel. Además, BOC tiene una infraestructura amplia de distribución de botellas en Irlanda ([…]* instalaciones de llenado de botellas frente a una sola de sus competidores). Cabe señalar que BOC ha sido capaz de situar un número considerable de pequeñas instalaciones *in situ* de nitrógeno (más de […]*) en clientes que de otro modo requerirían el suministro de nitrógeno líquido. Sobre la base de los datos proporcionados por los competidores, la Comisión concluye que ningún competidor tiene una infraestructura de producción y distribución igual de extensa en Gran Bretaña e Irlanda. Por tanto, la posición logística global de BOC es tal que permite a la empresa mantener, si no reforzar, su dominio.

BOC tiene una presencia muy fuerte en el sector del suministro de cantidades industriales del Reino Unido.

(166) BOC controla la mayor parte con mucho del suministro de gases atmosféricos en grandes cantidades en el Reino Unido (suministro de cantidades industriales) ([39]). Según las cifras proporcionadas por la parte notificante, que se han visto confirmadas por las investigaciones de la Comisión, BOC proporciona el […]* del oxígeno en cantidades industriales y la misma proporción de nitrógeno en cantidades industriales. Su fuerte posición en el sector del suministro de cantidades industriales se ve reforzada por el control que ejerce en las redes más extensas de gasoductos en el Reino Unido.

(167) La posición fuerte de BOC en el sector del suministro de cantidades industriales implica ventajas adicionales en el mercado a granel, porque cada vez que BOC obtiene un contrato de suministro de cantidades industriales puede, en principio, decidir utilizar la nueva instalación *in situ* para la producción simultánea de gases líquidos (la llamada producción concatenada). BOC puede de esta manera renovar constantemente su capacidad de producción. Además, los gases líquidos producidos simultáneamente con los gases en cantidades industriales tienen un coste de producción más bajo a causa de las economías de escala que se obtienen en una instalación más grande. En su respuesta al pliego de cargos y en la vista oral, la parte notificante cuestionó tal ventaja y consideró que la producción concatenada no refleja las tendencias actuales de la producción a granel. Esta opinión, sin embargo, no es refrendada por todos los competidores, algunos de los cuales afirman que la excesiva capacidad de una instalación *in situ* sigue proporcionando una ventaja adicional a los proveedores de gas en el mercado a granel.

(168) El control de redes de gasoductos confiere ventajas estructurales adicionales, no disponibles para otros competidores, no sólo en el mercado de suministro de cantidades industriales, sino también en el mercado de suministro de gases a granel. La investigación de la Comisión ha confirmado que, en principio, no existen obstáculos para la utilización de un gasoducto para suministrar las cantidades de gases que normalmente se proporcionan a granel. Así pues, a diferencia de los competidores sin acceso a redes de gasoductos, BOC puede substituir el suministro a granel, de coste elevado, por la concesión a sus clientes de un acceso adecuado a sus gasoductos. Esto se ve confirmado por los ejemplos presentados por BOC.

b) ***Posición dominante de Air Liquide en Francia***

Air Liquide tiene, con mucho, las cuotas de mercado más elevadas de los mercados franceses a granel y en botella.

(169) En el cuadro 8 figuran las cuotas de mercado de Air Liquide y de sus competidores en los mercados de suministro a granel y en botella de Francia:

([38]) Anexo A.11 a la respuesta al pliego de cargos.

([39]) En Irlanda no existe suministro de cantidades industriales.

Cuadro 8

Francia

	Air Liquide	AGA	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Otros
A granel							
Oxígeno	[…]*	15-20 %	10-15 %	5-10 %	< 5 %	< 5 %	
Nitrógeno	[…]*	5-10 %	10-15 %	< 5 %	5-10 %	< 5 %	10-15 %
Argón	[…]*	10-15 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	
Dióxido de carbono	[…]*	< 5 %			25-30 %		<5 %
Hidrógeno	[…]*		15-20 %		< 5 %		
Botella							
Oxígeno	[…]*	20-25 %	< 5 %		< 5 %	< 5 %	
Nitrógeno	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Argón/mezclas de argón	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Acetileno	[…]*	10-15 %		<5 %	< 5 %	< 5 %	10-15 %
Dióxido de carbono	[…]*	10-15 %	< 5 %		10-15 %	< 5 %	
Hidrógeno	[…]*	10-15 %	< 5 %			5-10 %	

(170) El cuadro 8 muestra que Air Liquide tiene las cuotas más elevadas con mucho en todos los mercados. La competencia está fragmentada, sin que ningún competidor alcance […]* de la cuota de mercado de Air Liquide en ningún segmento y con la mayoría considerablemente más débiles en el resto de los mercados. AGA, como el competidor más fuerte, excede solamente en un 20 % en cuanto al oxígeno en botellas (donde Air Liquide tiene una cuota de mercado del […]*).

(171) En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión y en la vista oral, la parte notificante afirmó que el análisis de la Comisión no tuvo en cuenta las cuotas de mercado decrecientes para los gases a granel y en botella en Francia durante los últimos 20 años. En segundo lugar, alegó que los precios del oxígeno, nitrógeno y argón y mezclas de argón a granel han disminuido, y que los costes de la producción a granel han aumentado.

(172) Por lo que se refiere al mercado del suministro en botellas, los datos proporcionados por la parte notificante tras la vista sugieren que las cuotas de mercado para el oxígeno y el acetileno en botella apenas han disminuido ligeramente durante los últimos 10 años, y se han mantenido relativamente constantes durante los últimos tres años, mientras que la cuota de mercado para el argón parece estar aumentando. Los precios de estos gases en botella han aumentado de forma relativamente constantemente durante los últimos 10 años en un […]*.

(173) Las pruebas presentadas por la parte notificante para cuestionar los resultados de la Comisión sobre el dominio de los mercados a granel y en botella en Francia no son convincentes.

(174) En primer lugar, por lo que respecta a las cuotas de mercado, Air Liquide disfrutó en el pasado de una posición cercana al monopolio en los mercados franceses a granel y en botella (por ejemplo, el […]* para el nitrógeno y el oxígeno líquidos juntos en 1975). A pesar de algunas pérdidas de cuota de mercado, las cuotas de mercado de Air Liquide se han mantenido constantemente altas (aproximadamente en un […]*) tanto para los gases a granel como en botella. No ha habido grandes pérdidas súbitas de cuota de mercado en el pasado que sugieran que las altas cuotas de mercado de Air Liquide pudieran reducirse sustancialmente en un futuro próximo.

(175) En segundo lugar, con respecto a los costes, la base sobre la cual se han calculado los supuestos incrementos no está clara. La parte notificante manifestó en su respuesta al pliego de cargos que los progresos técnicos, durante los últimos 15 años, han contribuido a unos

considerables ahorros de costes del […]* en la producción de nitrógeno y oxígeno líquido. La Comisión considera por tanto que la evolución de los precios refleja en gran parte la reducción de los costes de producción y energéticos. Incluso si los costes de transporte para un proveedor como Air Liquide con una red densa de infraestructura y distribución en Francia se incrementaran, estos costes serían más bajos que los de un competidor con una red menos densa de infraestructura y distribución.

(176) La Comisión concluye que el reparto de las cuotas de mercado descrito en los considerandos 169 a 175 es meramente orientativo del dominio de Air Liquide de los mercados de suministro a granel y en botella en Francia.

Air Liquide tiene la red más amplia de producción y distribución en Francia.

(177) Air Liquide gestiona […]* unidades de separación del aire que producen nitrógeno y oxígeno líquido, y […]* unidades de separación del aire que producen argón líquido en Francia. Air Liquide también gestiona […]* instalaciones de dióxido de carbono y de hidrógeno y […]* instalaciones de acetileno en Francia. En términos de infraestructura de distribución en botella, Air Liquide tiene […]* instalaciones de llenado de botellas, de las cuales […]* se dedican al llenado de gases atmosféricos estándar, […]* de acetileno, […]* de dióxido de carbono, […]* de hidrógeno y al menos […]* de gases de especialidad. Air Liquide tiene una amplia red de más de […]* revendedores que cubre todas las regiones.

(178) Sobre la base de los datos proporcionados por los competidores, la Comisión concluye que ningún competidor tiene una infraestructura igual de extensa de producción y distribución en Francia. En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, Air Liquide sostiene que su capacidad de producción de oxígeno y nitrógeno a granel actualmente apenas excede a la todos sus competidores juntos. Este argumento no convence a la Comisión. Aunque las cifras proporcionadas por la parte notificante sugieren que en 1983 la capacidad de producción global de los competidores de oxígeno y nitrógeno a granel era considerablemente inferior a la de Air Liquide, no se ha producido ningún aumento posterior de la capacidad de producción de los competidores en relación con la capacidad de producción de Air Liquide durante los últimos cinco años.

(179) Además, Air Liquide tiene […]* pequeñas instalaciones *in situ* para la producción de nitrógeno y se puede considerar que tiene una posición única en este sector. En conjunto, Air Liquide tiene un acceso superior a los clientes en Francia, factor que refuerza su dominio.

Air Liquide tiene una presencia muy fuerte en el sector del suministro de cantidades industriales en Francia.

(180) Según sus propios cálculos, Air Liquide proporciona actualmente la mayor parte, con mucho, de gases en cantidades industriales en Francia (el […]* de oxígeno y el […]* de nitrógeno). Además, Air Liquide gestiona redes únicas de gasoductos en zonas industriales clave de Francia, Bélgica y los Países Bajos ([40]).

(181) En su respuesta al pliego de cargos y en la vista oral, la parte notificante cuestionó tal ventaja y alegó que la producción concatenada no refleja las actuales tendencias en la producción a granel. Esta opinión, sin embargo, no se ve apoyada por todos los competidores, algunos de los cuales alegan que la producción concatenada sigue confiriendo una ventaja adicional a los proveedores de gas en el mercado de suministro a granel. Efectivamente, Air Liquide ha confirmado que el […]* de sus instalaciones en Europa ([…]* de […]*) tienen un exceso de capacidad para la venta de nitrógeno y oxígeno líquido en el mercado a granel. La parte notificante calcula que la proporción de las ventas a granel totales de Air Liquide y BOC suministradas por instalaciones *in situ* con exceso de capacidad se ha mantenido constante en los últimos cinco años: […]* (1998), […]* (1997) y […]* (1994-1996).

(182) La Comisión concluye que una posición muy fuerte en el sector adyacente del suministro de cantidades industriales consolida aún más la posición de Air Liquide en el mercado a granel.

c) ***Consolidación de posiciones dominantes***

aa) **Combinación de posiciones dominantes**

La concentración propuesta combinaría posiciones dominantes en tres mercados nacionales.

(183) En Francia y en el Reino Unido/Irlanda, la transacción propuesta uniría a dos proveedores titulares que, antes de la transacción:

— proporcionan toda la gama de productos de gases industriales,

— tienen cuotas de mercado muy elevadas en los mercados de suministro de gases a granel y en botella,

([40]) Gasoductos de oxígeno: […]* km; gasoductos de nitrógeno: […]* km.

— tienen grandes capacidades de producción nacional y grandes redes de distribución, así como los mejores costes,

— tienen una clientela consolidada y un acceso preferente a la misma, y

— tienen posiciones consolidadas y fuertes en sus respectivos mercados «propios» (y países adyacentes), que equivalen a un dominio.

(184) Si se permitiera que la concentración propuesta se realizara según lo notificado, el resultado sería el dominio por un solo proveedor del segundo y tercer mayores mercados de gases industriales de Europa (Francia y el Reino Unido). La entidad conjunta dominaría en un área que supone aproximadamente el […]* de la demanda europea de gases industriales ([41]).

La concentración propuesta combinaría la posición dominante de las partes con posiciones fuertes en otros países.

(185) Además de su dominio en un gran ámbito geográfico que cubre grandes mercados de Europa Occidental, la entidad conjunta tendría acceso a mercados en otros países donde participan activamente sus competidores reales y potenciales, lo que generaría contactos en numerosos mercados. La entidad conjunta tendría elevadas cuotas de mercado especialmente en Bélgica, Dinamarca, Grecia, Italia, Portugal, España y Suecia. En Alemania, el mayor mercado industrial europeo de gases, la posición de mercado de la entidad conjunta sería menos fuerte, pero aún significativa.

(186) En el cuadro 9 figuran las cuotas de mercado de Air Liquide/BOC en otros países:

Cuadro 9

Cuotas de mercado de Air Liquide/BOC en otros países

	Bélgica	Dinamarca	Alemania	Grecia	Italia	Portugal	España	Suecia
A granel								
Oxígeno	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Nitrógeno	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Argón	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Dióxido de carbono	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Hidrógeno	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*		[…]*	
Botella								
Oxígeno	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Nitrógeno								
Argón/mezclas de argón	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Acetileno								
Dióxido de carbono	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Hidrógeno								

([41]) Globalmente, la entidad conjunta suministraría aproximadamente el […]* de la demanda europea de gases industriales.

(187) Air Liquide tiene una infraestructura de producción y distribución de gases industriales en cada uno de los países que figuran en el cuadro 9, incluso en aquéllos donde su cuota de mercado no indica un dominio. Para más detalles véase el cuadro 4.

(188) En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante cuestiona la importancia que tienen las cuotas de mercado del suministro a granel y en botella en otros países europeos a la hora de evaluar su posición respecto a los mercados de suministro a granel y en botella de Francia, el Reino Unido e Irlanda. La Comisión considera, sin embargo, que las cuotas de mercado que figuran en el cuadro 9 proporcionan una indicación de la posición de Air Liquide y BOC en distintos mercados europeos de suministro a granel y en botella, y son por tanto útiles para la evaluación general de la actual transacción.

bb) **Mayor capacidad para eliminar o reducir sustancialmente la competencia real y potencial de terceros**

Al combinar sus respectivas posiciones dominantes, Air Liquide/BOC sería aún menos vulnerable a la competencia en Francia, el Reino Unido e Irlanda.

(189) La transacción propuesta sometería una zona mucho más amplia al control de un actor en vez de dos, proporcionando así a la entidad conjunta una ventaja adicional frente a sus rivales en Francia, el Reino Unido e Irlanda.

(190) En primer lugar, los dos titulares dominantes ya no serían competidores reales y potenciales. La unión de sus actividades reforzaría los recursos tecnológicos y financieros de las partes en sus respectivos mercados propios. Estos factores por sí solos actúan como factores de disuasión frente a competidores extranjeros, y aumentarían los obstáculos a la entrada.

(191) En segundo lugar, cada una de las partes se beneficiaría de los efectos anticompetitivos de las estrategias llevadas a cabo en el territorio del otro. Antes de la transacción, por ejemplo, si BOC se hubiera opuesto a la entrada en el mercado del Reino Unido de un competidor (por ejemplo, Linde), habría reducido su rentabilidad y por lo tanto habría sido más vulnerable a la competencia (real o potencial) de otras partes (por ejemplo, Messer o Praxair). Así pues, antes de la transacción, cualquier entrada en el mercado del Reino Unido habría mejorado la estructura competitiva de dicho mercado. Después de la transacción, un tercero que establezca una presencia en el Reino Unido tendría un impacto sustancialmente menor en la estructura del mercado.

(192) En tercer lugar, la transacción propuesta aumentaría la capacidad de la entidad conjunta para incrementar los riesgos y costes de los competidores al penetrar en los mercados de suministro a granel y en botella en Francia, el Reino Unido e Irlanda. Cualquier parte que intenta penetrar en las plazas fuertes de otro titular, incurre normalmente en considerables «costes hundidos» al invertir en infraestructuras, costes no necesariamente recuperables debido a los fuertes incentivos del titular para entrar en una competencia de precios marginal o submarginal con el fin de impedir que el recién llegado logre establecerse. Antes de la transacción, la mayoría de los recién llegados al mercado del Reino Unido, por ejemplo, se habrían enfrentado al riesgo financiero de penetrar solamente en el mercado del Reino Unido. Después de la transacción, la mayoría de los recién llegados se enfrentarían a un titular más poderoso en el Reino Unido, y sus inversiones en Francia se enfrentarían por tanto a mayores riesgos. Lo mismo se aplica para los recién llegados al mercado de Francia y sus posibles inversiones en el Reino Unido. En efecto, tras la concentración propuesta, la entidad conjunta sería capaz de escoger a recién llegados para aplicar una reacción concertada en Francia, el Reino Unido o Irlanda.

(193) En cuarto lugar, la transacción propuesta otorgaría a la entidad conjunta un potencial cada vez mayor para tomar represalias en los mercados de sus competidores. Antes de la transacción, al menos la capacidad de BOC de contrarrestar la entrada en el mercado del Reino Unido o Irlanda mediante represalias en el mercado del recién llegado, estaba limitada por el hecho de que carecía de una infraestructura adecuada de producción y distribución en muchos mercados europeos continentales. Después de la transacción, la entidad conjunta tendría una mayor capacidad para contrarrestar la entrada en los mercados de suministro a granel y en botella del Reino Unido, utilizando la posición fuerte de Air Liquide y la infraestructura establecida en Europa continental. Por ejemplo, la entidad conjunta, a diferencia de BOC anteriormente, estaría en condiciones de utilizar su presencia en Alemania para disuadir a los recién llegados, Linde y Messer, de realizar una competencia agresiva en el Reino Unido.

La combinación de posiciones dominantes permitiría a la entidad conjunta utilizar un mercado interior cautivo seguro como ventaja frente a sus competidores.

(194) Al combinar posiciones dominantes en una zona mayor, la entidad conjunta estaría en una posición única para competir por los clientes de dicha zona. Dado que la zona controlada por la entidad conjunta incluye dos mercados grandes (Francia y el Reino Unido), es más probable que los clientes multinacionales tengan actividades, y por tanto demanda de gases industriales, en ambos mercados. Si, por ejemplo, un cliente del Reino Unido tuviera una demanda de gases industriales en otra de sus instalaciones en Francia, la entidad conjunta

podría ofrecer descuentos, o hacer otros tipos de concesiones en el mercado del Reino Unido a cambio del negocio de dicho cliente en Francia. La entidad conjunta podría de esta manera utilizar su posición en el Reino Unido como ventaja para consolidar su posición en Francia, y viceversa. Si bien estas prácticas pueden no ser siempre ilegales, la posibilidad de realizar estas actividades plantea problemas de competencia cuando un proveedor es dominante. Al crear una situación donde la entidad conjunta Air Liquide/BOC podría competir sobre la base de posiciones dominantes en dos países, la transacción propuesta permitiría utilizar una posición dominante en un país para consolidar una posición dominante en otro.

(195) La entidad conjunta estaría bien situada para utilizar sus plazas fuertes en sus mercados propios como base para abordar otros mercados, bien los mercados propios de sus competidores o mercados geográficos más pequeños donde compiten varias empresas de gases industriales. Podría aumentar sus cuotas de mercado en estos mercados vendiendo más barato que sus competidores, a causa de su posición financiera consolidada derivada de los beneficios generados en sus mercados propios fuertes, especialmente los mercados francés, del Reino Unido e irlandés, que son difíciles de penetrar. Actualmente, las dos partes individualmente están más limitadas para adoptar tal conducta de lo que lo estarían después de la transacción. En teoría, BOC o Air Liquide podrían utilizar sus mercados propios respectivos como base para competir en otros países. Sin embargo, esta posibilidad está actualmente limitada por el efecto moderador de la posible competencia de la otra parte («moderación recíproca»). Por ejemplo, BOC está actualmente limitada a la hora de utilizar su control de los mercados del Reino Unido e Irlanda para obtener precios más altos de los clientes, pues se enfrentaría al riesgo de que Air Liquide penetrase en sus países propios. Air Liquide está mejor situada que otros competidores para penetrar en el mercado del Reino Unido. La transacción propuesta suprimiría los obstáculos existentes, y la entidad conjunta tendría más libertad a este respecto.

cc) **Eliminación de la competencia real y potencial entre Air Liquide y BOC**

Al adquirir las operaciones de suministro a granel y en botella de BOC en Europa continental, Air Liquide eliminaría a BOC como competidor real y potencial en su mercado propio.

(196) Antes de la concentración propuesta según lo notificado, BOC había penetrado en los mercados de suministro a granel y en botella de algunos gases atmosféricos en Bélgica y los Países Bajos, estableciendo una instalación de suministro de cantidades industriales en Terneuzen, que producía argón, nitrógeno y oxígeno líquido para el mercado a granel y una instalación de llenado de botellas en Herenthout, capaz de llenar con una amplia gama de gases industriales. Ambas instalaciones abastecían a clientes de Bélgica y los Países Bajos utilizando vehículos propiedad de BOC. Ambas instalaciones también suministraban a las empresas de gases en botella de BOC en Alemania, con sede en Bopfingen. En Bélgica, país donde Air Liquide tiene una posición fuerte, BOC comenzó a adquirir una importancia respecto a determinados gases (argón a granel: […]*; dióxido de carbono a granel: menos del […]*; oxígeno en botella: menos del […]*; argón en botella: […]*) hasta que las operaciones se vendieron a Air Liquide a finales del año pasado.

(197) El mercado geográfico de referencia de determinados gases de gran valor como el argón a granel y, posiblemente, el argón en botella, que pueden transportarse a distancias más grandes que los gases atmosféricos estándar, parece no limitarse a Bélgica y cubrir un área que comprende algunas partes del norte de Francia. El hecho de que Air Liquide importe argón líquido de Francia apoyaría esta opinión. La adquisición de las operaciones europeas continentales de BOC reforzaría por tanto la posición dominante de Air Liquide en Francia, no sólo retirando a un competidor real, sino también añadiendo la cuota de mercado de este competidor a la propia posición dominante de Air Liquide.

(198) En la medida en que Bélgica es un mercado distinto de Francia, en especial para los gases que pueden transportarse menos económicamente en grandes distancias, Air Liquide consolidaría su posición dominante en Francia eliminando la competencia potencial en el mercado francés y la competencia real en un mercado adyacente. En primer lugar, BOC debe considerarse un competidor potencial en Francia, al haber demostrado que puede establecer una empresa de gases a granel y en botella en Europa continental. En segundo lugar, la eliminación de la posición de BOC en Europa continental aliviaría a Air Liquide de la presión competitiva que surge de la presencia de BOC en un mercado contiguo a su propia base. En tercer lugar, al eliminar a un competidor del mercado de Bélgica y adquirir la cuota de mercado de dicho competidor, Air Liquide se convertiría en un actor aún más importante en Bélgica, donde ya ha capturado una gran parte del mercado. Air Liquide podría así contrarrestar a otros potenciales aspirantes a penetrar en su mercado de manera más eficaz en un país vecino desde el cual podría intentarse fácilmente la entrada en el mercado francés, por ejemplo abasteciendo las regiones industriales del norte de Francia.

(199) En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, la parte notificante sostiene que las operaciones de BOC en Bélgica y los Países Bajos tenían un ámbito limitado y que su adquisición por Air Liquide no llevó por tanto a ningún cambio relevante de las condiciones competiti-

vas en los mercados franceses a granel y en botella. Sin embargo, al examinar los datos financieros de estas operaciones, debe rechazarse este argumento. La actividad de suministro de cantidades industriales de BOC estaba asegurada por contratos a largo plazo que continuaban respectivamente hasta al menos […]* y […]*. La actividad de suministro a granel de BOC se ha beneficiado del fuerte crecimiento del volumen de las ventas de líquido. La rentabilidad ha mejorado cada año ([42]) y en el ejercicio presupuestario 1998/1999 se logró un beneficio de explotación. La actividad empresarial genera considerables flujos de efectivo. El negocio del suministro en botella de BOC ha crecido con unos índices anuales sanos y ha reducido continuamente sus pérdidas de explotación durante los últimos años ([43]). Al comparar los datos financieros proporcionados por BOC con los datos proporcionados por los competidores respecto de los intentos de entrada en el mercado en circunstancias similares, el volumen de ventas y la evolución de la rentabilidad coincide con lo que se debe esperar durante el período de puesta en marcha. Es por tanto legítimo sostener que las actividades de BOC en estos mercados eran viables. BOC ha declarado que planeaba deshacerse de sus negocios en Europa continental tras revisar sus operaciones globales.

(200) La actual transacción consolidaría la posición dominante de Air Liquide en Francia porque eliminaría a BOC como competidor real y potencial en Francia. Es este cambio permanente y estructural en el mercado, y no una decisión económica de un competidor, lo que plantea el problema de competencia.

La concentración propuesta eliminaría a Air Liquide como el competidor potencial más creíble en el Reino Unido e Irlanda.

(201) Air Liquide constituye uno de los potenciales candidatos más fuertes a entrar en los mercados nacionales propios de BOC. Los competidores han subrayado que Air Liquide habría tenido la mejor situación entre todas las empresas de gases industriales para hacer avances en el mercado del Reino Unido ([44]). Una vez fusionadas las partes, se perdería esta presión competitiva. Esto sería verdad independientemente de si Air Liquide estaba ya activa en el mercado de BOC.

(202) En su respuesta al pliego de cargos, la parte notificante admite que un proveedor dominante puede verse refrenado en el ejercicio de su poder de mercado por la competencia potencial de otras empresas que pudieran de forma realista incorporarse al mercado. La parte notificante cuestiona que algún potencial entrante haya tenido un efecto de este tipo en el Reino Unido. Sin embargo, los clientes, individualmente, han manifestado una opinión distinta.

(203) Air Liquide sostiene que su calificación como competidor potencial es puramente teórica, porque nunca ha intentado penetrar en el mercado del Reino Unido y es menos probable que lo haga ahora que otros se han incorporado al mercado. Sin embargo, un estudio de proyecto presentado a la Comisión muestra que Air Liquide ha contemplado la posibilidad de suministrar gases a granel y en botella en el Reino Unido, al ser consultado por un cliente ([45]). Por otra parte, Air Liquide admite que Messer ha sido capaz de superar las barreras de entrada a los mercados de suministro a granel y en botella del Reino Unido, sin ofrecer no obstante razones por las que la propia Air Liquide no fuera capaz de penetrar en el mercado del Reino Unido. Efectivamente, de todas las empresas de gases industriales, Air Liquide tiene el mejor historial de incorporación de otros mercados europeos. Al declarar en la vista oral que su ausencia del Reino Unido es una decisión económica, Air Liquide ha reconocido que ningún factor objetivo le habría impedido penetrar en el mercado del Reino Unido.

(204) Por último, la parte notificante declaró en la vista oral que, como empresa de gases industriales de la misma magnitud, Praxair debería considerarse un competidor potencial igualmente creíble en el Reino Unido. Sin embargo, la parte notificante no ha explicado por qué una empresa que tiene la mayoría de sus operaciones en el continente americano y una presencia limitada en Europa debe ser un aspirante tan creíble como Air Liquide, el principal proveedor de gases industriales en Europa.

Los ejemplos de Linde y Messer han puesto de manifiesto que los competidores con base en Europa continental pueden incorporar el mercado del Reino Unido.

(205) La entrada en un mercado nuevo es posible en los mercados de suministro a granel y en botella, y se ha realizado en el Reino Unido. En principio, existen varias maneras de penetrar en un mercado extranjero:

— exportación de gases industriales al país en cuestión,

— establecimiento de una capacidad de producción propia en el país en cuestión, por ejemplo adquiriendo clientes para grandes instalaciones de producción *in situ*,

([42]) Durante los ejercicios presupuestarios 1994-1995 a 1998-1999 (suministro combinado de cantidades industriales y a granel).

([43]) Durante los ejercicios presupuestarios 1994-1995 a 1998-1999.

([44]) […]*.

([45]) Nota al comité de proyectos europeos de Air Liquide, de 28 de enero de 1997, referente a un anuncio de licitación, en el que participó Air Liquide, de una empresa de electrónica para gases a granel (nitrógeno, oxígeno y argón), gases en botella (helio e hidrógeno) y equipos.

— estableciendo inicialmente una infraestructura de distribución de gases industriales en el mercado de usos comerciales antes de crear una capacidad de producción propia,

— adquiriendo un pequeño proveedor local y ampliando la red de distribución adquirida y la clientela.

(206) La entrada en el mercado puede efectuarse sin importar toda la gama de gases industriales, cuando dicha importación no fuera posible o económicamente viable. En este caso, un entrante en el mercado procederá normalmente de la siguiente forma: inicialmente, el entrante creará uno o varios depósitos de botellas y puntos de distribución. Los gases atmosféricos estándar se comprarán a proveedores locales y serán llenados en botellas por éstos. Se importarán gases de gran valor, como acetileno, mezclas de gases, gases puros y de especialidad y argón líquido. Los competidores han confirmado que tales importaciones se han realizado para apoyar la entrada en el mercado en el Reino Unido. Como segundo paso, una vez que se ha adquirido un cierto número de clientes, el entrante creará una instalación de llenado de botellas de gases estándar (oxígeno, nitrógeno, argón, mezclas de argón y dióxido de carbono). Los gases líquidos necesarios se comprarán en el mercado de usos comerciales. Los gases de gran valor continuarán importándose o comprándose a los proveedores locales. Sobre la base de esta estructura de distribución ampliada, el entrante, como tercer paso, construirá una unidad de separación del aire de un tamaño limitado (por ejemplo, de 15 a 40 millones de m^3/año para oxígeno y nitrógeno), e instalaciones adicionales de llenado en el país objetivo. Esto permitirá al entrante adquirir clientes de suministro a granel y abastecerlos.

(207) Alternativamente, una empresa de gases industriales puede penetrar en un mercado extranjero mediante la adquisición de un pequeño proveedor local, la adición de otros productos y la ampliación de su infraestructura y su clientela. Una vez dado este paso inicial, el entrante estará en condiciones de establecer o ampliar su propia capacidad de producción y distribución por el procedimiento descrito en el considerando 206.

(208) Los ejemplos de Linde y Messer confirman que es posible penetrar en los mercados de suministro a granel y en botella del Reino Unido y adquirir cuotas de mercado limitadas. Linde penetró en el mercado del Reino Unido en 1992, y desde entonces ha adquirido cuotas de mercado en el segmento de las botellas de menos del 5 % de oxígeno, 5-10 % de nitrógeno, menos del 5 % de acetileno, 5-10 % de argón y mezclas de argón y 5-10 % de hidrógeno. Messer se incorporó al mercado del Reino Unido adquiriendo un pequeño proveedor de dióxido de carbono y ampliando la infraestructura de distribución adquirida. La empresa construyó posteriormente una planta independiente de separación del aire en Eggsborough (inicialmente, junto con AGA). En el segmento de los gases en botella, ha adquirido cuotas de mercado del 5-10 % para el nitrógeno, menos del 5 % para el argón y mezclas de argón y del 35-40 % para el dióxido de carbono. En el segmento a granel, Messer tiene cuotas de mercado de menos del 5 % para el oxígeno, menos del 5 % para el nitrógeno y menos del 5 % para el argón.

Air Liquide, como número uno en Europa y en el mundo, es el entrante potencial más creíble en el mercado del Reino Unido.

(209) En los mercados del suministro a granel y en botella, los principales obstáculos para la entrada consisten en la inversión de capital y en los gastos de funcionamiento derivados del establecimiento y el mantenimiento de una infraestructura de producción y distribución, de la adquisición de una clientela suficiente que justifique el gasto, y de la financiación de pérdidas operativas durante el período de puesta en marcha y hasta que el negocio recién establecido sea rentable.

(210) La inversión y los costes de funcionamiento varían dependiendo del método elegido para entrar en el mercado. Si un nuevo entrante opta por presentar una oferta para obtener contratos de suministro de cantidades industriales *in situ*, con la intención de sobredimensionar la instalación de producción y vender el exceso de capacidad a clientes a granel o en botella, se requerirá una inversión inicial considerable. En la mayoría de los casos, el coste incurrido se recuperará a lo largo de la duración del contrato, dado que los contratos de suministro *in situ* suelen tener una duración de 10 a 15 años. Sin embargo, solamente un número limitado de grandes empresas de gases industriales tiene los recursos financieros (y más generalmente, la capacidad de gestión del proyecto) para poner en marcha tales grandes proyectos. Si el entrante opta por establecer primero una infraestructura de distribución en botella y ampliar posteriormente su actividad empresarial en el mercado a granel, la inversión de capital inicial (establecimiento de un depósito de botellas y de una instalación de llenado) será del orden de 2 a 3 millones de euros. Sin embargo, la construcción de una unidad de separación del aire y los correspondientes centros de llenado requerirán una inversión considerablemente superior, del orden de 50 a 60 millones de euros. Además, se incurrirá de forma continua en costes de funcionamiento y costes de transporte de los gases que haya que importar. En principio, se incurrirá a largo plazo en costes similares si un principiante adquiere un pequeño proveedor local e intenta ampliar la infraestructura adquirida.

(211) Una empresa de gases industriales recién establecida suele tardar un cierto período de tiempo en ser rentable. La necesidad de mantener las pérdidas de funcionamiento durante este período de puesta en marcha constituye una barrera adicional a la entrada. Si se realiza la entrada en el mercado, los proveedores titulares pueden intentar impedir que el entrante se establezca en el mercado, rebajando sus precios en la zona donde se produzca la entrada. Los competidores han proporcionado ejemplos de cómo BOC ha aplicado esta estrategia para impedirles la entrada en el mercado del Reino Unido. Esto significa que el entrante tendrá que ser capaz de financiar una pérdida de funcionamiento durante el período de puesta en marcha.

(212) Las grandes empresas de gases industriales son por tanto más capaces que los pequeños proveedores de incorporar un mercado ya dominado por un titular. Es más probable que las grandes empresas tengan la resistencia financiera, los recursos logísticos y tecnológicos y la capacidad de planificación estratégica para realizar las inversiones necesarias y mantener la entrada en el mercado frente a la reacción agresiva de un titular local dominante. En el caso del Reino Unido, esta evaluación se ve confirmada por la observación de que dos competidores grandes con sede en el extranjero, Linde y Messer, han tenido más éxito a la hora de adquirir una cuota de mercado que los pequeños entrantes, aunque estos últimos operaran en el Reino Unido (por ejemplo Energas y Medigas).

(213) En este contexto, Air Liquide, como principal empresa de gas industrial en Europa, posee puntos fuertes específicos que la convierten en el competidor extranjero más adecuado y con mayor probabilidad de penetrar en el mercado del Reino Unido.

(214) Air Liquide tiene una gran capacidad para crear infraestructuras de producción y distribución en mercados extranjeros. Esto queda demostrado por el hecho de que Air Liquide ha creado con éxito una red de producción y distribución de gases industriales en una gama de países europeos, con instalaciones de producción independientes (instalaciones de suministro de gases a granel), instalaciones dedicadas (a uno o varios clientes) con un exceso de capacidad de producción para suministrar al mercado a granel, pequeñas instalaciones de producción *in situ* e instalaciones de llenado de botellas. En el cuadro 4 figura la red europea de producción y distribución de Air Liquide fuera de Francia. Pueden extraerse las siguientes conclusiones:

— en los mercados alejados de su sede de origen (Francia) donde el suministro a granel no es económico, Air Liquide ha establecido su propia capacidad de producción, bien mediante la construcción de instalaciones independientes o creando un exceso de capacidad en las plantas dedicadas de suministro de cantidades industriales. Solamente en los países donde puede suministrarse a granel desde los lugares de producción franceses (Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo y, en menor grado, Alemania) se ha creado una capacidad de producción local de menor importancia,

— en todos los países donde se instaló una capacidad de producción independiente, Air Liquide creó instalaciones de llenado de botellas adecuadas al tamaño del mercado en cuestión (la única excepción es Finlandia, donde sólo existen instalaciones dedicadas). En la mayoría de los países, la red de llenado de botellas cubre la gama completa de gases, así como varias instalaciones de llenado de gases de gran valor con un radio de transporte mayor (argón, mezclas de argón, acetileno y otros gases, incluidos los gases de especialidad),

— además, Air Liquide ha realizado considerables avances en los mercados extranjeros, ofreciendo y creando pequeñas instalaciones *in situ* de producción de gases estándar (oxígeno y nitrógeno). Cabe señalar que los clientes de países alejados de la sede de origen de Air Liquide pueden ser, y han sido, abastecidos utilizando esta tecnología.

(215) Air Liquide es reconocido por los competidores y analistas del sector como el principal proveedor de gases industriales a través de instalaciones *in situ* dedicadas (de cantidades industriales). Su fuerte posición a escala europea en el mercado de suministro de cantidades industriales aumenta la capacidad de Air Liquide de penetrar en mercados extranjeros de suministro a granel y en botella, sin verse amenazada por ningún competidor. Air Liquide ha llevado a cabo previamente una política de establecer un exceso de capacidad en estas instalaciones dedicadas de suministro de cantidades industriales, con el objetivo de vender el exceso de capacidad en los mercados de suministro a granel y en botella. En efecto, este tipo de producción simultánea gaseosa y líquida representó el […]* de la producción total de nitrógeno y oxígeno líquidos de Air Liquide en el EEE en 1998.

(216) Air Liquide tiene una considerable capacidad financiera que le permite hacer frente a pérdidas de puesta en marcha. Es el líder del sector en términos de volumen de ventas e inversión de capital. El historial de Air Liquide en cuanto a entrada en los mercados de suministro a granel y en botella en otros países europeos (Bélgica, Dinamarca, Alemania, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, España y Suecia) confirma que la empresa puede hacer frente a la carga financiera de penetrar en un mercado. Ha sido capaz de hacerlo, en especial, en países donde los proveedores locales presentan una fuerte competencia (por ejemplo en Alemania, Italia y Suecia). Air Liquide es el único competidor europeo que puede basarse en una posición muy fuerte, casi equivalente al dominio, en un mercado propio de gases a granel y en botella de considerable tamaño (Francia).

(217) Air Liquide tiene una gran capacidad tecnológica que le permite incorporar mercados extranjeros con mayor eficacia. Existe un consenso en el sector acerca de que la tecnología, y en especial la tecnología de aplicación, es una de las principales fuerzas conductoras de la competencia en los mercados de los gases a granel y en botella, dado que los productos son en gran medida homogéneos y que pueden obtenerse nuevos clientes ofreciendo soluciones de aplicaciones nuevas o más económicas, reduciendo así los costes de los clientes y aumentando la productividad. A la hora de intentar penetrar en el mercado, la capacidad para ofrecer nuevas soluciones de aplicaciones cobra mayor importancia. Cualquier candidato a penetrar en el mercado tiene unos límites por lo que respecta a la obtención de clientes ofreciendo precios bajos, puesto que los costes de producción de este nuevo competidor serán inicialmente menos ventajosos

que los de un proveedor titular, y el titular puede tratar de igualar los precios ofrecidos por el candidato ([46]). Por tanto, la capacidad de un nuevo entrante para competir en tecnología de aplicaciones es a menudo vital para ampliar su clientela. Por lo general, se acepta que Air Liquide posee conocimientos tecnológicos avanzados y disfruta de una posición líder en cuanto a tecnologías de aplicaciones ([47]).

(218) Además, Air Liquide es un proveedor líder de tecnologías específicas que pueden ofrecerse a clientes alejados de la sede de origen del titular (por ejemplo, pequeñas instalaciones *in situ* de producción de oxígeno y nitrógeno con tecnología VPSA y de separación del aire por membranas). Air Liquide ha demostrado cómo puede comercializarse con éxito esta tecnología, estableciendo unos […]* pequeños contratos *in situ* con clientes de la Comunidad fuera de Francia ([48]). Dado que las cantidades de gases suministradas utilizando pequeñas instalaciones *in situ* corresponden a menudo a una demanda que de otro modo se colmaría con el suministro a granel, la capacidad de ofrecer esta tecnología proporciona a un entrante una ventaja adicional para la adquisición de clientes a granel.

(219) El análisis de los puntos fuertes específicos de Air Liquide en materia de competencia confirma que Air Liquide está bien situada para penetrar en los mercados de suministro a granel y en botella del Reino Unido. Además, Air Liquide está mejor situada que cualquier otro competidor para aguantar con éxito esta entrada en el mercado. Si bien Linde y Messer han establecido una presencia limitada en los mercados de suministro a granel y en botella del Reino Unido, su resistencia competitiva, especialmente si se compara con el poder de mercado de BOC, es mucho más limitada que la competencia que hubiera podido presentar Air Liquide en el Reino Unido e Irlanda. En efecto, ninguna de estas dos empresas, en el pasado, ha logrado establecerse en otros países europeos en el mismo grado que Air Liquide. Otros competidores (Praxair o AGA) son considerablemente más pequeños en términos de tamaño, cuota de mercado, producción global e infraestructura de distribución en Europa ([49]). Ninguna de las dos empresas está tan bien situada como Air Liquide para incorporar los mercados del Reino Unido e Irlanda. No existe ninguna otra gran empresa de gases industriales que pudiera incorporar los mercados del Reino Unido e Irlanda. Air Liquide es por tanto el único competidor potencial creíble.

(220) En conclusión, la competencia potencial en los mercados del suministro de gases a granel y en botella en el Reino Unido e Irlanda depende en gran parte de la presencia continuada de Air Liquide como competidor independiente. Una vez fusionados el titular (BOC) y el potencial competidor más fuerte (Air Liquide), esta presión competitiva se perdería.

La ausencia de Air Liquide en el mercado del Reino Unido hasta ahora debe considerarse como una decisión estratégica que podría invertirse en cualquier momento.

(221) Existe un consenso en el sector de que la decisión de una empresa de gas industrial de incorporar un mercado extranjero es una decisión de estrategia empresarial. Ninguna empresa de gas industrial que desee crecer a largo plazo puede hacerlo sin ampliar la cobertura de su mercado geográfico. Esto queda demostrado por el historial de expansión de Air Liquide en Europa y en todo el mundo, en especial en los países alejados de su base de origen. Los competidores han manifestado unánimemente que cada empresa de gas industrial, al seguir su estrategia de expansión, sopesará las inversiones necesarias y los riesgos implicados. Dado que Air Liquide habría estado óptimamente situada para ampliar sus operaciones en el Reino Unido e Irlanda, hay que concluir que la decisión de no hacerlo hasta ahora es una decisión que podría haberse invertido. En efecto, Air Liquide ha considerado actuar en el mercado del Reino Unido en el pasado (véase el considerando 203).

(222) Hay que señalar que las objeciones de la Comisión no se dirigen contra la estrategia empresarial de Air Liquide hasta ahora, que puede haber sido de no emprender (aún) grandes actividades en el Reino Unido e Irlanda. Antes bien, los problemas específicos de competencia que surgen de la concentración propuesta se refieren a la supresión del competidor potencial más creíble de los mercados afectados. Con independencia de si el competidor en cuestión ha estado previamente dispuesto a poner en marcha una competencia efectiva, la concentración propuesta suprimiría permanentemente la posibilidad de que tal competencia tuviera lugar. La concentración propuesta eliminaría así permanentemente la competencia potencial y consolidaría por tanto la actual posición dominante de BOC en los mercados en cuestión. El resultado probable sería que la entidad conjunta (Air Liquide/BOC) dominaría perpetuamente los mercados de suministro a granel y en botella en el Reino Unido e Irlanda.

([46]) Según los competidores que se han incorporado al mercado del Reino Unido, BOC, en el pasado, llevó efectivamente a cabo una estrategia de igualar sus precios mediante reducciones recíprocas de los mismos.

([47]) Air Liquide ha adquirido conocimientos tecnológicos líder en áreas clave de aplicación de altas tecnologías, como los sectores químico y electrónico (NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», febrero de 1997, p. 45 y 73). El […]*del gasto de I+D de Air Liquide se dirige a la mejora de las tecnologías asociadas con la aplicación de gases industriales en las empresas de los clientes. Por ejemplo, las aplicaciones en el ámbito de la […]* suponen entre el […]*de la I+D de Air Liquide (cifras proporcionadas por la parte notificante).

([48]) Cifras proporcionadas por la parte notificante, hasta finales de 1998.

([49]) AGA ha vendido sus operaciones limitadas en el Reino Unido.

d) ***Obstáculos para que Air Products compita activamente con Air Liquide/BOC en los mercados de suministro a granel y en botella en el Reino Unido, Irlanda y Francia***

(223) Esta sección trata de la estructura de la división y absorción conjuntas previstas de BOC, según figura en el acuerdo entre Air Liquide y Air Products de 2 de julio de 1999 (que incorpora modificaciones hechas el 7 de julio de 1999; en lo sucesivo denominado «el acuerdo»), en términos de asignación de instalaciones de I+D, propiedad intelectual y conocimientos técnicos de BOC, así como de las relaciones establecidas entre Air Liquide y su competidor principal en el Reino Unido e Irlanda, Air Products, a consecuencia de dicha asignación. La creación de vínculos significativos entre Air Liquide y Air Products sería un incentivo importante para que Air Products no compitiera activamente con Air Liquide/BOC. Esto, en especial, tendría un impacto en la posición de mercado de Air Liquide/BOC en los mercados de suministro a granel y en botella en el Reino Unido e Irlanda. En el Reino Unido, aparte de Air Products, los únicos competidores de BOC en casi todos esos mercados son Messer y Linde. La posición de esos dos competidores es, sin embargo, insignificante en la mayor parte de los mercados de suministro a granel y en botella del Reino Unido. Una menor intensidad de la competencia de Air Products, resultante de los vínculos con Air Liquide, consolidaría por tanto más la posición dominante de Air Liquide/BOC. Lo mismo puede decirse de los mercados irlandeses donde Air Products es el único competidor de BOC.

(224) Sin embargo, las relaciones creadas mediante la transacción prevista entre Air Liquide y Air Products no son solamente relevantes para evaluar el poder de mercado de Air Liquide en los mercados de suministro a granel y en botella tras la adquisición propuesta, sino que también lo son para evaluar el poder de mercado de Air Liquide en el mercado de suministro de cantidades industriales y la posibilidad de un dominio conjunto de Air Liquide y Air Products de los mercados de helio y gases de especialidad para el sector de la electrónica.

aa) **Tecnología de BOC**

(225) BOC es uno de los principales productores de gases industriales del mundo y ha desarrollado unos conocimientos técnicos considerables, en especial en el ámbito de la tecnología de aplicaciones para los sectores electrónico, del vidrio, medioambiental, alimentario, criogénico, químico y petrolífero, metales, papel y médico, que se desarrollan cerca y a menudo con la colaboración del cliente. La investigación y el desarrollo en el ámbito de la tecnología de aplicaciones incluye la resolución de problemas tecnológicos relativos a los costes de producción de los clientes, a la calidad del producto, a la productividad operativa y a los resultados medioambientales.

(226) La posición de BOC ha sido relativamente fuerte en el suministro de pequeños generadores no criogénicos de nitrógeno y oxígeno, y posteriormente la empresa ha centrado cada vez más sus esfuerzos de investigación y desarrollo en la producción de grandes plantas criogénicas *in situ*. El suministro de gases industriales mediante grandes instalaciones *in situ* es muy costoso, y una tecnología de proceso avanzada puede ofrecer al proveedor una ventaja competitiva en términos del consumo de energía necesario y del coste de capital de la instalación. Los analistas del sector estiman ([50]) que, gracias a la tecnología de procesos avanzada, los costes de separación criogénica del aire (por producción unitaria) han caído más de un 25 %, y la tecnología no criogénica que elimina los costes de suministro para los consumidores de volúmenes medios de gas ha traído consigo una reducción global de los costes del 28 al 50 % durante los últimos 20 años. La investigación y el desarrollo de instalaciones *in situ* realizados por BOC se ha concentrado en la reducción del consumo de electricidad de las instalaciones y en la mejora y simplificación de los sistemas de enfriamiento, licuado y separación del aire en el proceso de producción. BOC también ha desarrollado una tecnología avanzada de producción de gases de gran pureza para el sector de la electrónica, incluida la introducción de varios grados de pureza ultraelevada de gases, nuevas bombas de secado, sistemas de gestión de escape y sistemas de temperatura introducidos para aplicaciones de semiconductores.

(227) BOC emplea a más de […]* investigadores en […]* grandes centros de investigación y en varios más pequeños, y cubre sistemas de proceso así como sectores clave tales como el sector de la electrónica (BOC Edwards). Tiene también un gran número de acuerdos de cooperación en curso de I+D con terceros a escala mundial, en especial en los sectores de la electrónica, la alimentación y el medio ambiente. La mayoría del trabajo de investigación y desarrollo de BOC relativo a los gases industriales se realiza en Estados Unidos, y algo también en el Pacífico norte, Australia y Sudáfrica. El centro técnico de Murray Hill en Estados Unidos es la instalación tecnológica de gases primarios que sirve de apoyo a las empresas de gases. Hasta cierto punto, el trabajo de desarrollo también se realiza en las instalaciones de los clientes. El trabajo de investigación y de desarrollo de BOC Edwards centrado en el sector de los semiconductores se realiza en el Reino Unido.

(228) La investigación de la Comisión ha confirmado que BOC posee una amplia gama de patentes, marcas registradas y conocimientos técnicos relativos tanto a tecnologías de procesos como de aplicaciones.

bb) **Reparto de la propiedad intelectual y el *know-how* de BOC entre Air Liquide y Air Products**

(229) El efecto de la división y absorción conjuntas de BOC sería que la propiedad intelectual (PI) de BOC sería com-

([50]) NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», febrero de 1997, p. 57.

partida por Air Liquide y Air Products en igualdad de condiciones. La PI, en este contexto, se refiere a patentes, aplicaciones de patentes, tecnología, conocimientos técnicos (incluido los conocimientos técnicos operativos), secretos comerciales, derechos de autor, programas informáticos, marcas registradas, nombres comerciales y cualquier otra propiedad intelectual propiedad de BOC o sus filiales.

(230) El acuerdo establece el procedimiento según el cual se asignarán los activos, empresas y PI de BOC entre Air Liquide y Air Products («las partes»).

(231) […]*.

(232) […]*.

(233) […]*.

cc) **Relaciones entre Air Liquide y Air Products**

(234) La transacción prevista, según figura en el Acuerdo, presenta características específicas en la medida en que implica a dos competidores que hacen una oferta conjunta para adquirir partes de otro competidor. Desde el punto de vista de la competencia, la estructura de la actual oferta conjunta es problemática dado que, para poder presentar una oferta y posteriormente dividir BOC, tanto Air Liquide como Air Products pueden tener que adquirir amplios conocimientos de las actividades de BOC y tener un amplio contacto entre sí. Esto puede poner en peligro la confidencialidad de la información relativa a las operaciones de cada una, y por tanto la competencia efectiva entre las empresas.

(235) […]*.

(236) […]*.

(237) […]*.

(238) […]*.

(239) […]*.

(240) […]*.

(241) […]*.

(242) […]*.

dd) **Conclusión sobre los vínculos establecidos por la transacción propuesta**

(243) […]*.

e) ***Conclusión sobre los mercados de suministro a granel y en botella***

(244) La Comisión concluye por tanto que la operación notificada y las transacciones correspondientes a la operación notificada, consolidarían la posición dominante de Air Liquide en los mercados de suministro a granel de oxígeno, nitrógeno y argón y en los mercados de suministro en botella de oxígeno, nitrógeno, argón y mezclas de argón, acetileno, dióxido de carbono e hidrógeno en Francia, a consecuencia de lo cual la competencia se vería considerablemente obstaculizada en el mercado común o en gran parte del mismo.

(245) La operación notificada también consolidaría la posición dominante de BOC en los mercados a granel de oxígeno, nitrógeno y argón del Reino Unido, en los mercados de botella de oxígeno, nitrógeno, argón y mezclas de argón, acetileno, dióxido de carbono e hidrógeno del Reino Unido, en los mercados a granel de oxígeno, nitrógeno, argón, dióxido de carbono e hidrógeno de Irlanda, y en los mercados de botella de oxígeno, nitrógeno, argón y mezclas de argón, acetileno, dióxido de carbono e hidrógeno de Irlanda, a consecuencia de lo cual la competencia se vería considerablemente obstaculizada en el mercado común o en gran parte del mismo.

3. DESARROLLO FUTURO Y COMPETENCIA POTENCIAL

La operación propuesta incrementaría los obstáculos a la entrada en los mercados de suministro de cantidades industriales en el EEE y en los mercados de suministro a granel y en botella de Francia, el Reino Unido e Irlanda.

(246) Los mercados de suministro de cantidades industriales del EEE, así como los mercados de suministro a granel y en botella de Francia, el Reino Unido e Irlanda, se caracterizan por grandes obstáculos a la entrada debido a las elevadas inversiones y conocimientos técnicos necesarios. Las instalaciones criogénicas de producción de gas y, más recientemente, los equipos no criogénicos de producción *in situ* son costosos. Según la parte notificante, la intensidad de capital generalmente varía entre el […]* y el […]* para las empresas de gases industriales con instalaciones de separación del aire. Tanto para los mercados de suministro de cantidades industriales del EEE como para los mercados de suministro a granel y en botella de Francia, el Reino Unido e Irlanda, el nivel actualmente elevado de concentración es un obstáculo adicional a la entrada en el mercado.

(247) No ha habido entradas significativas en los mercados de suministro de cantidades industriales del EEE y en los mercados de suministro a granel y en botella de Francia, el Reino Unido e Irlanda en los últimos cinco años. A consecuencia de la operación, el nivel de concentración en los mercados de suministro de cantidades industriales del EEE aumentaría considerablemente. La posición de mercado conjunta de Air Liquide y BOC y sus puntos fuertes específicos harían más difícil que los recién llegados penetraran en los mercados de suministro de cantidades industriales del EEE en el futuro. Por lo que se refiere a los mercados de suministro a granel y en botella, la concentración propuesta conduciría a la eliminación del competidor potencial más creíble de los mercados del Reino Unido e Irlanda, consolidando así la posición ya dominante de BOC en los mercados en cuestión. La concentración propuesta también consolidaría aún más la actual posición dominante de Air Liquide en los mercados de suministro a granel y en botella de Francia.

(248) Por lo tanto, no puede establecerse de antemano que el margen de maniobra de Air Liquide/BOC quedaría restringido por la competencia potencial en los mercados de suministro de cantidades industriales del EEE o en los mercados de suministro a granel y en botella de Francia, el Reino Unido e Irlanda. Al combinar las posiciones dominantes existentes en los mercados de suministro a granel y en botella, la operación notificada plantea el problema de que una gran zona estaría dominada perpetuamente por una sola entidad.

4. HELIO

a) ***Estructura de mercado***

El acceso al helio refinado se limita a cuatro empresas de gases industriales que también actúan como mayoristas.

(249) Los gases naturales ricos en helio ([51]) son la única fuente de donde puede extraerse económicamente el helio. El número de depósitos de gas natural rico en helio es limitado. Las reservas conocidas están situadas en Estados Unidos (Kansas, Oklahoma, Texas y Wyoming), Argelia (Bethouia), Polonia (Odolanov) y Rusia occidental (Orenburg). Solamente existe un pequeño número de instalaciones de extracción de helio crudo y de producción de helio puro (refinado).

(250) En Argelia, Air Liquide y Air Products, a través de su empresa subsidiaria de propiedad conjunta, Helap SA, poseen una empresa de producción de riesgo compartido (Helios) con Sonatrach, una empresa propiedad del Estado argelino. La capacidad de refinado de helio de Helios asciende a […]* millones de pies cúbicos/año. Toda la producción de helio refinado está comprometida con Air Liquide y Air Products en virtud de un contrato a largo plazo (producción total en 1998: aproximadamente […]* millones de pies cúbicos; a Air Liquide: aproximadamente […]* millones de pies cúbicos; a Air Products: aproximadamente […]* millones de pies cúbicos).

([51]) Son aquellos que contienen al menos un 0,3 % de helio.

(251) En Rusia, aproximadamente […]* millones de pies cúbicos de la capacidad de refinado de helio de Orenburg están comprometidos con BOC y Messer a […]* (capacidad total de unos […]* millones de pies cúbicos/año). La capacidad de refinado de helio de Polonia está enteramente comprometida con BOC (aproximadamente […]* millones de pies cúbicos/año). Air Liquide adquiriría los derechos de BOC en virtud de estos contratos.

(252) En Estados Unidos, las siguientes empresas extraen helio crudo del gas natural, pero no cuentan con una capacidad de refinado cautiva: Coastal Field Services, Amoco, Crescendo Resources, Duke Energy, Enron Corp., KN Energy Inc., Mobil, Phillips Gas Corporation, Pioneer Natural Resources Co. y Williams Field Services. Las investigaciones de la Comisión han mostrado que estas empresas, con una pequeña excepción, han comprometido su helio crudo con BOC, Air Products y Praxair en virtud de contratos de suministro a largo plazo. BOC, Air Products y Praxair refinan este helio crudo. La capacidad de producción de helio crudo comprometida ascendió a aproximadamente 3 220 millones de pies cúbicos en 1998, y las cantidades suministradas, a aproximadamente 2 400 millones de pies cúbicos. Cerca del 65 % de la capacidad de producción de helio crudo de Estados Unidos (4 800 millones de pies cúbicos) estaban así comprometidos con BOC, Air Products y Praxair.

(253) BOC, Air Products y Praxair son las únicas empresas de gases industriales con capacidad de refinado de helio cautiva en Estados Unidos. BOC posee y gestiona la tercera mayor instalación mundial de refinado de Otis, Kansas (capacidad calculada en […]* millones de pies cúbicos/año), adquirida posteriormente por Air Liquide. Air Products refina helio en Liberal, Kansas y Sherman, Texas (capacidad estimada superior a 1 000 millones de pies cúbicos en 1998; para 2000 se espera un incremento a 1 500 millones de pies cúbicos). Praxair tiene instalaciones en Bushton, Kansas y Ulysses, Kansas (capacidad estimada de 1 500 millones de pies cúbicos/año) ([52]). Estas empresas juntas tienen una capacidad de refinado total de […]* millones de pies cúbicos/año.

(254) El resto del helio crudo de Estados Unidos es extraído y refinado por las siguientes empresas: CIG Resources, Exxon, Keyes Helium Company, Nitrotec Energy Corporation, Union Pacific Resources Inc. y Unocal Corporation. En 1998, la capacidad de helio crudo de estas empresas fue de 1 580 millones de pies cúbicos, y su capacidad de refinado de 1 640 millones de pies cúbicos, correspondiendo la mayor parte a Exxon (unos 1 200 millones de pies cúbicos/año) ([53]). Las investigaciones de la Comisión han puesto de manifiesto que casi todas estas empresas, y en especial Exxon, han comprometido su helio refinado con Air Liquide, BOC, Air Products y Praxair en virtud de contratos de suministro a largo plazo (con excepción de dos empresas cuya capacidad de refinado no excede de 165 millones de pies cúbicos). En 1998, en virtud de estos contratos, se suministraron aproximadamente 1 310 millones de pies cúbicos de helio refinado. Air Liquide, BOC, Air Products y Praxair distribuyen y comercializan este helio refinado.

([52]) *Fuente:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([53]) *Fuente:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

(255) La Comisión concluye que solamente cuatro empresas de gases industriales, a saber Air Liquide, BOC, Air Products y Praxair, refinan helio o participan en el refinado del helio. Además, prácticamente todo el helio refinado por otras empresas está comprometido con las mismas cuatro empresas de gases industriales en virtud de contratos a largo plazo. Air Liquide, BOC, Air Products y Praxair controlan el acceso a casi toda la producción de helio refinado. Estas empresas proporcionan helio al por mayor a minoristas, incluidas las demás empresas de gases industriales, utilizando su propia infraestructura de distribución.

Air Liquide/BOC y Air Products controlarían la mayoría de las fuentes de helio situadas cerca de Europa y la mayoría de la capacidad de refinado europea.

(256) Según lo indicado anteriormente, Air Liquide y Air Products controlan conjuntamente el suministro de helio procedente de Argelia. Según la parte notificante, el […]* del helio argelino se envía al EEE. La Comisión calcula que la empresa a riesgo compartido argelina de Air Liquide y Air Products suministra aproximadamente el […]* del helio consumido en el EEE. Al adquirir las operaciones de helio de BOC, Air Liquide adquiriría el control del suministro de helio procedente de Polonia y […]* del suministro de helio procedente de Rusia ([…]*). BOC, a partir de sus fuentes en Polonia y Rusia, suministra aproximadamente el 15 a 20 % del consumo del EEE. Después de la transacción, dos empresas (Air Liquide y Air Products) controlarían el acceso a casi todas las fuentes de helio situadas cerca de Europa. Las dos empresas controlarían, en partes aproximadamente iguales, casi el […]* de la capacidad de refinado situada cerca de Europa.

(257) El hecho de que todos los mayoristas de helio intenten acceder a las fuentes de helio situadas cerca de Europa ilustra su importancia para el suministro al EEE. Incluso las empresas con una gran capacidad de producción cautiva en Estados Unidos (Air Products, Praxair, BOC) solamente importan de Estados Unidos las cantidades que no pueden obtener localmente. Por ejemplo, […]* compra a Air Liquide el helio producido en Argelia.

Air Liquide/BOC y Air Products tendrían unas elevadas cuotas de mercado combinadas.

(258) El helio se vende al por mayor a los distribuidores (incluidas la mayoría de las otras empresas de gases industriales). En el cuadroa de las otras empresas de gases industriales). En el cuadro 10 figura el cálculo de la Comisión sobre las cuotas de mercado en el sector al por mayor ([54]).

Cuadro 10

Cuotas de mercado en el sector al por mayor del helio

	Air Liquide	BOC	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Otros
EEE	[…]*	[…]*	25-30 %	15-20 %	< 5 %	—	—
Mundo	[…]*	[…]*	15-20 %	25-30 %	< 1 %	—	—

(259) En el sector al por mayor, Air Liquide/BOC y Air Products tendrían una cuota de mercado combinada del […]* para el suministro de helio al EEE y del […]* a escala internacional.

(260) Air Liquide ha declarado que no es un mayorista de helio. Sin embargo, esta declaración contradice la información proporcionada por Air Liquide durante el procedimiento. Según dicha información, en 1998 Air Liquide tuvo unas ventas a clientes al por mayor en el EEE de […]* millones de pies cúbicos ([…]* millones de pies cúbicos si se excluyen acuerdos subsidiarios) y de […]* millones de pies cúbicos a escala mundial. Incluso si se excluyeran las cantidades suministradas del acuerdo subsidiario, la cuota de mercado al por mayor de Air Liquide en el EEE en 1998 ascendería al […]*. La cuota de mercado conjunta de Air Liquide/BOC y Air Products seguiría siendo del […]*.

(261) La concentración propuesta dejaría a Praxair como el único competidor al por mayor. La Comisión considera que, a falta de BOC como competidor, Praxair tendría pocos incentivos para desafiar a Air Liquide y Air Products. Para el suministro al EEE, […]* obtiene helio argelino de Air Liquide en virtud de un acuerdo subsidiario y, por consiguiente, a un coste similar o superior. Este acuerdo no favorece una competencia activa. Es poco probable que Praxair utilizara helio de su producción cautiva de Estados Unidos para competir en precio con Air Liquide o Air Products, debido a los costes de inversión más elevados (si se utilizan contenedores propios) y a los costes de transporte. A escala mundial, es justo considerar que Praxair también tiene pocos incentivos para presentar una competencia activa. Praxair, al igual que los demás mayoristas de helio, se beneficia de la flexibilidad de su producción cautiva de helio en Estados Unidos. Sus plantas de refinado están ligadas a un gasoducto y a un sistema de almacenamiento gestionados por el Bureau of Land Management del Gobierno de Estados Unidos (BLM). Este sistema ofrece la posibilidad de almacenar el exceso de helio crudo y de reducir la producción de helio refinado. Así pues, no se impediría

([54]) Cifras correspondientes a 1998 según el volumen.

a Praxair que adaptase su producción y distribución de helio refinado a las reducciones de la demanda y a las subidas de los precios. Messer funciona como mayorista en un grado muy limitado. Los demás competidores son minoristas y dependen enteramente de las otras empresas de gases industriales para su suministro de helio.

(262) Air Liquide ha declarado además que estas cuotas de mercado no constituyen una indicación clara de las condiciones competitivas del negocio del helio, pues considera que los «refinadores independientes» de helio son mayoristas más importantes. Sin embargo, la Comisión no considera correcto calificar de mayoristas a las empresas que tienen una actividad de refinado pero que carecen de capacidad de distribución (véase el considerando 254). Estas empresas abastecen a mayoristas en virtud de contratos a largo plazo, pero no actúan como mayoristas. También habría que contestar negativamente a la pregunta de si es probable que tales refinadores se conviertan en mayoristas de helio. Tal como declara acertadamente la parte notificante, estas empresas producen helio solamente como subproducto de su actividad de gas natural. No participan en la actividad de gases industriales, y no tienen capacidad de distribución ni relaciones con clientes. Para desarrollar una flota de contenedores comparable a la de Air Liquide, estas empresas tendrían que realizar una inversión de 45 a 50 millones de euros (para […]* contenedores de transporte). Efectivamente, ni siquiera los grandes productores de helio refinado, tales como Exxon, han actuado en el pasado como distribuidores de helio al por mayor.

La concentración propuesta reduciría a tres el número de proveedores de helio integrados verticalmente con una infraestructura completa.

(263) Después de la transacción prevista, solamente tres empresas (Air Liquide/BOC, Air Products y Praxair) contarían con una producción interna de helio y estarían completamente integradas verticalmente. Por otra parte, solamente estas tres empresas tendrían una amplia infraestructura de distribución de helio en Europa y en todo el mundo. En Europa, Air Liquide/BOC y Air Products también tendrían el mayor número de contenedores (ambas más de […]*) y de centros de llenado (más de […]*). Según las investigaciones de la Comisión, Messer y Linde tienen una infraestructura de distribución más pequeña pero aún significativa. Las demás empresas de gases industriales quedan por detrás. A escala mundial, Air Liquide/BOC tendría una flota de más de […]* contenedores criogénicos grandes (11 000 galones o más). Según las investigaciones de la Comisión, solamente Air Products tendría una capacidad de distribución mundial similar. Praxair tiene un número considerable pero inferior de contenedores de transporte a escala mundial. La capacidad de distribución de Messer es insignificante en comparación.

Conclusión sobre la estructura de mercado

(264) La Comisión considera que el control del acceso al helio refinado es indicativo del poder de mercado de Air Liquide/BOC y Air Products. La Comisión estima que Air Liquide/BOC y Air Products conjuntamente controlan el acceso a aproximadamente el […]* de la capacidad de refinado de helio a escala mundial. Controlarían el acceso a todas las fuentes de helio cerca de Europa. Sus elevadas cuotas de mercado combinadas confirman su posición fuerte.

b) ***Posición de otras empresas de gases industriales***

La posición de otras empresas de gases industriales es débil porque dependen de Air Liquide/BOC y de Air Products para el suministro de helio.

(265) Ninguna de las otras empresas de gases industriales en Europa o en el mundo tiene capacidad cautiva de producción de helio o acceso contractual a helio refinado ([55]). Dependen enteramente del suministro de helio refinado por las cuatro grandes empresas. En Europa, los competidores dependen en gran parte de Air Liquide/BOC y de Air Products, que juntos controlan el […]* de las importaciones de helio al EEE. Esta situación crea el riesgo de que otras empresas de gases industriales puedan encontrar obstáculos para competir en el mercado al por menor de helio. Efectivamente, la mayor parte de las empresas con las que se ha puesto en contacto la Comisión han planteado este problema.

(266) La amenaza potencial de la exclusión del mercado debe considerarse como un obstáculo importante a la competencia. Las empresas de gases industriales han subrayado que el helio es un producto estratégico que cada proveedor debe ofrecer en su cartera. Esto es cierto con independencia de si el proveedor de gas es grande o relativamente menor en cuanto a tamaño. Efectivamente, proveedores de gas incluso más pequeños, regionalmente activos compran helio para su reventa.

La gran inversión en las instalaciones necesarias de producción y distribución reduce más la probabilidad de un desafío competitivo.

(267) La inversión necesaria para crear una capacidad de extracción y refinado de helio es considerable. Las instalaciones de extracción de helio crudo están normalmente vinculadas al tratamiento del gas natural. Los

([55]) La única excepción son los derechos de Messer en Orenburg.

competidores han calculado que el coste de tal instalación es de 50 a 100 millones de euros (para una instalación independiente). La inversión en una instalación de refinado puede ser de hasta […]* millones de euros para una instalación grande ([…]*) y puede llegar a ser de 10 a 30 millones de euros para una instalación mediana (hasta 350 millones de pies cúbicos/año). Por otra parte, son necesarias grandes inversiones para establecer una infraestructura de almacenamiento, transporte y distribución de helio. Unos tanques de almacenamiento estándar de 30 000 galones (3 millones de pies cúbicos), tal como los ubicados en la mayoría de las instalaciones de licuefacción, cuestan hasta 0,9 millones de euros (compra e instalación). Los contenedores de transporte estándar de 11 000 galones cuestan hasta 0,75 millones de euros. Para crear una flota de contenedores comparable en tamaño a la de los tres principales proveedores de helio (Air Liquide/BOC, Air Products y Praxair), cualquier competidor tendría que adquirir al menos […]* contenedores (adicionales). El coste de un centro de trasvase de helio (utilizado para transferir helio de grandes contenedores a contenedores más pequeños utilizados para la venta al por menor) se ha calculado en 1 a 1,5 millones de euros. Cualquier competidor tendría que construir nuevos centros de trasvase.

(268) Con independencia de si un competidor puede permitirse realizar estas considerables inversiones, es poco probable que acceda a cantidades de helio suficientes para justificar el gasto necesario. El helio crudo está normalmente comprometido con las cuatro grandes empresas en virtud de contratos a largo plazo y exclusivos. Es muy poco probable que un recién llegado pudiera desplazar a uno de los cuatro titulares. Las empresas que ya tienen grandes infraestructuras de distribución establecidas (Air Liquide/BOC, Air Products y en menor grado Praxair) seguirían siendo los compradores más probables de helio refinado de los productores independientes. Incluso si un refinador independiente de helio, por ejemplo Exxon, decidiera comprometer parte de su producción de helio refinado con un recién llegado, las cantidades en cuestión serían limitadas. Es poco probable que la mera compra de estas cantidades limitadas, sin una producción interna de cantidades suficientes, permita a un recién llegado limitar el poder de mercado conjunto de Air Liquide/BOC y de Air Products.

Air Products controla al único proveedor de contenedores criogénicos de helio.

(269) El único productor y proveedor (11 000 galones) de grandes contenedores criogénicos para helio es Gardner Cryogenics, una filial de Air Products con sede en Estados Unidos. Los contenedores criogénicos fabricados por esta empresa mantienen el helio líquido a la baja temperatura necesaria para permitir el transporte en largas distancias. Son los únicos contenedores que se utilizan para transportar helio por ultramar. La Comisión es consciente de que ninguna otra empresa puede fabricar actualmente estos contenedores. Las grandes empresas de gases industriales (incluida Air Liquide) han confirmado que no tienen la capacidad para fabricarlos.

c) ***Creación de una posición dominante conjunta***

Existen considerables vínculos entre Air Liquide/BOC y Air Products.

(270) […]*.

(271) […]*.

(272) […]*.

La concentración propuesta suprimiría a un competidor importante.

(273) BOC realiza grandes ventas de helio al por mayor en el EEE (su cuota de mercado es del […]*) y en todo el mundo (su cuota de mercado es del […]*). En términos de ingresos, BOC es el segundo proveedor de helio más importante del mundo ([56]). Controla aproximadamente el […]* de la capacidad de refinado europeo y el […]* de la capacidad de refinado mundial, y tiene una de las infraestructuras más amplias de distribución en cuanto a contenedores y centros de trasvase.

(274) BOC suministra actualmente aproximadamente el […]* de la demanda de helio del EEE de sus fuentes en Polonia y Rusia. La operación notificada suprimiría la presión competitiva resultante del acceso independiente de BOC a las instalaciones de refinado de Polonia y Rusia. El hecho de que BOC cuente también con una capacidad de producción en Estados Unidos en su instalación de Otis, Kansas significa que el potencial competitivo de BOC como mayorista de helio no depende enteramente de su acceso continuo a las fuentes polacas y rusas. La supresión de BOC como competidor independiente reduciría considerablemente por tanto las presiones competitivas sobre Air Liquide y Air Products.

Después de la concentración propuesta, Air Liquide/BOC y Air Products tendrían estructuras de costes similares.

(275) El helio crudo se extrae del gas natural mediante procesos criogénicos de extracción. La PSA se utiliza principalmente para la purificación (refinado) del helio crudo. Posteriormente, el helio puro se licua, se introduce en grandes contenedores criogénicos (de 11 000 a 30 000 galones) y se almacena durante un período de tiempo limitado o bien se expide rápidamente.

([56]) *Fuente:* Estimaciones de la competencia.

(276) Dado que el origen del helio de Air Liquide y Air Products es Argelia, ambas empresas tienen estructuras de costes idénticas. En Estados Unidos, Air Liquide/BOC gestionaría la instalación de refinado de helio de BOC en Otis, Kansas (capacidad de hasta […]* millones de pies cúbicos/año). Air Products gestiona instalaciones de refinado en Liberal, Kansas y Sherman, Texas (actualmente su capacidad total es inferior a 1 000 millones de pies cúbicos/año) ([57]). Estas instalaciones tienen una capacidad similar y se aprovisionan de gas natural de un conjunto de campos situados en Kansas, Oklahoma y Texas. La Comisión considera que Air Liquide/BOC y Air Products tienen costes de producción similares ([58]).

(277) Los costes de distribución son también similares. Los contenedores criogénicos son producidos solamente por una empresa en el mundo (Gardner Cryogenics) y se proporcionan a todas las empresas de gases al mismo precio. Los costes de los centros de llenado también son similares. Sobre la base de los datos proporcionados por las empresas afectadas, Air Liquide/BOC y Air Products tendrían redes igual de extensas de llenado y de contenedores a escala mundial y europea.

El helio es un producto homogéneo que se ofrece en un mercado altamente transparente.

(278) El helio refinado es un producto homogéneo que se produce respetando una norma de calidad internacional (helio de grado A, con una pureza del 99,995 % o superior). Las empresas de gases industriales consideran el helio como un producto que se comercializa entre ellas y con otros minoristas. Se compran helio unas a otras y están por tanto bien informadas sobre los precios.

(279) Varios factores garantizan que el mercado sea altamente transparente. El número de mayoristas de helio integrados verticalmente es pequeño (solamente tres después de la transacción). Air Liquide/BOC y Air Products obtienen el helio básicamente de lugares iguales o similares, y en condiciones semejantes. La tecnología de la producción no se está desarrollando rápidamente, pues las instalaciones pueden modernizarse, pero no es frecuente que se sustituyan. El equipo de distribución está estandarizado y es en gran parte idéntico. La transparencia del proceso de producción queda ilustrada por un estudio interno de una empresa de gases industriales revisado por la Comisión ([59]). En dicho estudio, la empresa de gases industriales en cuestión analiza con precisión la situación de costes de cada uno de sus competidores en cada una de sus fuentes, ya sean estas fuentes producción cautiva o suministro de terceros.

Los clientes al por mayor tienen un poder adquisitivo compensatorio limitado.

(280) Los clientes del mercado al por mayor, es decir los minoristas, que suelen ser otras empresas de gases industriales, tienen generalmente una capacidad limitada para contrarrestar el poder de oferta conjunto de Air Liquide/BOC y de Air Products. Se basan en el helio como producto clave para su propia oferta al por menor. El hecho de que compitan con Air Liquide/BOC y Air Products en los mercados al por menor de gases industriales agrava esta dificultad. Otras empresas de gases industriales se enfrentan no sólo a la posibilidad de verse excluidas del mercado, sino también a tener desventajas en otros mercados. Cabe señalar, asimismo, que muchos clientes son pequeños minoristas regionales. Incluso las empresas grandes han expresado su preocupación.

d) ***Conclusión***

(281) La Comisión concluye que la operación notificada crearía una posición dominante conjunta en el mercado de suministro de helio al por mayor en el EEE. La Comisión considera que habría que sacar la misma conclusión en caso de que el mercado al por mayor se calificase de mundial.

5. ESG

a) ***Estructura actual del mercado***

El mercado europeo de ESG está muy concentrado, siendo Air Liquide, Air Products y BOC los principales proveedores.

(282) Los ESG son producidos esencialmente por empresas químicas en EE.UU. y Asia. Las empresas de gases industriales producen estos gases de forma limitada, en especial cuando también realizan actividades químicas, como por ejemplo Air Products. Sin embargo, las empresas químicas no distribuyen los gases a los usuarios finales, que son principalmente los fabricantes de semiconductores. La distribución la realizan las empresas de gases industriales. Sin embargo, no se considera que las empresas químicas sean proveedores equivalentes, por-

([57]) *Fuente:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([58]) Esto se confirma por un análisis de BOC «Global Helium Strategy», 29 de agosto de 1997 (presentado a la Comisión Federal de Comercio como parte del expediente HSR).

([59]) Véase la nota 58 a pie de página.

que normalmente no poseen los conocimientos técnicos y las instalaciones de llenado y análisis de los ESG, incluido el tratamiento de botellas.

(283) En la vista oral, la parte notificante sostuvo que las empresas de gases industriales son meros distribuidores de ESG sin poder real de mercado. Sin embargo, las empresas de gases industriales que distribuyen ESG, tales como Air Products, Praxair, Air Liquide y BOC, proporcionan servicios y mercancías básicas que no pueden ser suministrados por los productores de gases. Su papel es esencial y va más allá de ser meros distribuidores. En primer lugar, la purificación, mezcla y llenado de ESG, según especificaciones detalladas del cliente, son procesos muy especializados que se llevan a cabo en «centros de trasvase» gestionados por las empresas de gases industriales. Cada especificación individual de gas sufre un proceso de certificación que puede durar hasta dos años. Los productores de ESG, tales como empresas químicas, no tienen esta capacidad de «trasvase». En segundo lugar, los ESG se transportan y suministran en contenedores especializados que también ofrecen en exclusiva las empresas de gases. En tercer lugar, los fabricantes de semiconductores también necesitan gases atmosféricos de gran pureza y helio, por ejemplo como gases plasmáticos o para los procesos de oxidación y reducción. Cada vez más, producen estos gases, así como ESG. En cuarto lugar, las empresas de gases industriales a menudo diseñan, instalan y certifican equipos (sistemas de gas), como por ejemplo gasoductos, cabinas de gas (para la manipulación de gases tóxicos) y demás. La oferta de Air Liquide y BOC cubre una gama de tales productos.

(284) Sobre la base de las cifras recogidas en la investigación de la Comisión, el valor de mercado de los ESG en 1998 en el EEE era aproximadamente de 80 millones de euros. El reparto de las cuotas de mercado en términos de valor era el siguiente:

Air Liquide	entre […]* y […]*
Air Products	entre el 20 % y el 30 %
BOC	entre […]* y […]*
Praxair	entre el 10 % y el 20 %
Messer	menos del 10 %
Linde	Linde menos del 10 %
AGA	menos del 10 %

(285) Los tres proveedores principales, Air Liquide, Air Products y BOC sumaban en total más del […]* del mercado. Había una clara diferencia entre BOC como tercer mayor proveedor y Praxair como el cuarto. El resto de los proveedores tenían una importancia menor.

Su presencia mundial y su competencia tecnológica confieren una fuerte ventaja competitiva a los principales proveedores

(286) Air Liquide, Air Products, BOC y Praxair son los actores a escala mundial en el mercado de ESG. A diferencia de los otros competidores, cada una de estas empresas gestiona centros de producción (centros de trasvase) en el EEE, Estados Unidos y Extremo Oriente. Sin embargo, la presencia mundial de Air Liquide, Air Products y BOC es más importante que la de Praxair.

(287) Se calcula que en términos de ventas totales de gas en el sector de la electrónica (incluyendo también, por ejemplo, los gases atmosféricos a granel) la cuota de mercado global de Air Products se sitúa entre el 22 % y el 25 %, la de Air Liquide entre el […]* y el […]*, y la de BOC entre el […]* y el […]*, mientras que la de Praxair solamente entre el 7 % y el 9 % ([60]). La fuerte presencia global de los tres principales proveedores les confiere una considerable ventaja competitiva en el mercado europeo. Aunque, según la parte notificante, las órdenes de compra de ESG se deciden, gestionan y expiden en la sede local del cliente, tomando en consideración factores locales específicos, hay que tener en cuenta el hecho de que los grandes fabricantes de semiconductores actúan a escala mundial. En los casos en que un proveedor de ESG tenga una fuerte presencia internacional, puede ofrecer una coherencia global en la calidad de los gases suministrados a los fabricantes de semiconductores en todo el mundo.

(288) Air Liquide, Air Products y BOC son considerados los principales competidores en cuanto a tecnología de ESG. Air Liquide y Air Products, además, son líderes en proporcionar los llamados «centros de servicios de gases» que incluyen la gestión de la seguridad del medio ambiente, el mantenimiento *in situ*, el control de calidad, control y supervisión, cambios de botella de los ESG, análisis del punto de uso y gestión de inventarios. Air Liquide cuenta con unos […]* centros de servicios de gases en todo el mundo y los equipos Megasys de Air Products gestionan […]* instalaciones para […]* clientes distintos en […]* países.

(289) Más generalmente, puede concluirse que Air Products y Air Liquide y, en gran parte, BOC, se centran en el sector de la electrónica. Air Products realiza el 17 % de sus ventas totales en este sector y Air Liquide, el […]*. BOC realiza el […]* de sus ventas en el sector de la electrónica, mientras que este sector supone solamente el 5 % de las ventas de Praxair.

([60]) Estas cifras de cuota de mercado referentes a los ESG figuran en varios artículos publicados en publicaciones especializadas relativas al sector químico y del gas.

b) ***Situación después de la concentración***

Dos competidores, Air Liquide y Air Products, abarcarían más del […]* del mercado.

(290) Dado que las actividades europeas de BOC serían absorbidas por Air Liquide, Air Liquide se convertiría en el líder del mercado de ESG en el EEE, con una cuota de mercado de entre el […]* y el […]*. Air Liquide y Air Products juntos tendrían una cuota de mercado de más del […]*. El resto del mercado quedaría fragmentado.

(291) A escala mundial, Air Liquide y Air Products estarían probablemente en una base de igualdad, […]*.

Además de la estrecha estructura de mercado, la unificación tecnológica resultante de la concentración constituiría un nuevo factor disuasorio para la competencia entre Air Liquide y Air Products.

(292) Es cierto que en el proceso de producción de componentes de semiconductores se utilizan unos 30 ESG distintos. Sin embargo, estos gases distintos son productos homogéneos. Puesto que las propias empresas de gases industriales no producen los gases, los compran a las mismas empresas químicas. Por lo tanto, y a causa del número muy limitado de competidores, el mercado también es transparente. En estas circunstancias, una estructura de mercado donde dos proveedores tienen una cuota de mercado conjunta del […]* ya constituye un fuerte incentivo para un comportamiento paralelo.

(293) Además de la muy estrecha estructura de mercado, la absorción y división conjuntas previstas de BOC crearían grandes vínculos entre Air Liquide y Air Products. En especial, la puesta en común de la tecnología de BOC podría llevar a una cooperación permanente, lo que constituiría un nuevo factor disuasorio para la competencia entre las dos empresas. En estas circunstancias, hay que anticipar que, tras la concentración propuesta, no habría competencia efectiva alguna entre Air Liquide y Air Products en el mercado de ESG.

Conclusión sobre la posición de mercado de Air Liquide/BOC y Air Products

(294) Dada su elevada cuota de mercado conjunta, su presencia mundial y su liderazgo en tecnología, debe concluirse que Air Liquide/BOC y Air Products juntas podrían actuar en gran medida independientemente de sus competidores y sus clientes.

Es poco probable que entren en el mercado nuevos competidores.

(295) Existen grandes barreras para la entrada en el mercado de los ESG. Un proveedor de gases debe cumplir requisitos específicos del sector de los semiconductores por razón de la complejidad del proceso de producción de microprocesadores para ordenador y de las características de los gases. Los proveedores deben garantizar un grado particularmente elevado de pureza, que incluye, entre otras cosas, la manipulación de equipos en habitaciones limpias. Deben poder ofrecer la gama completa de productos. Además, hay que señalar que varios ESG son muy venenosos. El llenado, almacenamiento y transporte de estos gases requiere por tanto procedimientos de seguridad específicos. Por estas razones, un proveedor de ESG necesita experiencia para la manipulación de estos gases, así como tecnología y conocimientos técnicos específicos.

V. **COMPROMISOS PRESENTADOS POR LA PARTE NOTIFICANTE Y MODIFICACIONES A LA OPERACIÓN**

(296) El 21 de diciembre de 1999, la parte notificante presentó unos compromisos destinados a suprimir los problemas de competencia determinados por la Comisión. En resumen, los compromisos comprenden lo siguiente:

a) Enajenación de activos y empresas de suministro de cantidades industriales, incluidas instalaciones de plantas *in situ*, gasoductos, todos los contratos de clientes de cantidades industriales correspondientes y el personal de funcionamiento, mantenimiento y apoyo de tales instalaciones. Se enajenarán las siguientes instalaciones de suministro de cantidades industriales: Runcorn, Sheerness, Cardiff, Brinsworth, Fawley (Reino Unido), Pardies, Tarnos (Francia), Mons (Bélgica) y Terneuzen (Países Bajos). Las enajenaciones totales del sector de suministro de cantidades industriales (Reino Unido y Europa continental) representan unas ventas anuales de oxígeno y nitrógeno de aproximadamente […]* tpd y […]* millones de euros.

b) Enajenación de instalaciones y empresas de suministro a granel asociadas con algunas de las instalaciones de suministro de cantidades industriales (Brinsworth, Fawley, Pardies, Mons y Terneuzen). Entre los activos y empresas que deben enajenarse figuran instalaciones de producción y almacenamiento a granel, el equipo correspondiente de distribución a granel (tanques para el transporte por carretera), tanques para el suministro a granel situados en los locales de los clientes así como personal de ventas, apoyo técnico, distribución y servicio al cliente, además de los contratos de suministro a granel a los clientes. Las enajenaciones de las actividades de suministro a granel en el Reino Unido representan un total de aproximadamente […]* tpd del oxígeno, nitrógeno y argón líquidos vendidos y las ventas anuales totales de oxígeno, nitrógeno y argón líquidos ascienden aproximadamente a […]* millones de euros. Las enajenaciones del suministro a granel en el continente representan aproximadamente […]* tpd del oxígeno y del nitrógeno líquidos vendidos y unas

ventas anuales totales de oxígeno, nitrógeno y argón líquidos de aproximadamente […]* millones de euros, y junto con la actividad de suministro a granel de Carboxique (una filial al 100 % de Air Liquide) de aproximadamente […]* millones de euros.

c) La enajenación de activos y empresas dedicadas al suministro en botellas, incluidas algunas instalaciones de llenado, equipo de distribución (camiones) así como personal de producción y distribución, además de contratos de clientes. En especial, se enajenarán las siguientes instalaciones de llenado de botellas: Brinsworth, Bristol (incluida una instalación de producción de acetileno), Ipswich (Reino Unido), Bobigny y Hauconcourt (Francia). Las enajenaciones de instalaciones de suministro de botellas en el Reino Unido representan unas ventas de aproximadamente […]* millones de euros. Las enajenaciones de instalaciones de suministro de botellas en Francia representan ventas de aproximadamente […]* millones de euros, procedentes de la enajenación de empresas de suministro de gases en botella de Carboxique.

d) La enajenación de los contratos de suministro de helio líquido que BOC tiene actualmente en Rusia y Polonia, así como la correspondiente infraestructura de distribución (contenedores). En total, los contratos enajenados representan aproximadamente […]* millones de pies cúbicos al año. Respecto al helio líquido que Air Liquide/BOC adquiere en Estados Unidos, se dará acceso a otras empresas de gases industriales (incluidos los actuales clientes al por mayor de BOC) en virtud de acuerdos de reventa que en todas condiciones materiales, incluidos el precio y la duración, son idénticos a los acuerdos de compra de los que Air Liquide/BOC es parte (acuerdos subsidiarios). Los acuerdos adosados ascenderán hasta un total de […]* millones de pies cúbicos al año. Para el helio originario de Argelia, Air Liquide designará a un tercero independiente que gestione la participación del 50 % de Air Liquide en la empresa a riesgo compartido con Air Products, para asegurarse de que no existan vínculos con Air Products. Air Products se ha comprometido a utilizar sus derechos en la empresa a riesgo compartido para formalizar el cumplimiento de este compromiso por parte de Air Liquide.

e) La enajenación de la instalación de trasvase de ESG poseída y gestionada por Air Liquide en Francia, así como una licencia de la tecnología necesaria para hacer funcionar la instalación de trasvase, toda la información pertinente sobre los clientes y las órdenes de compra actuales. Air Liquide se compromete a asegurar, en el ámbito de sus acuerdos existentes de abastecimiento, la continuidad del suministro de ESG de los fabricantes a dicha instalación de trasvase durante un período de dos años tras la enajenación.

f) Las licencias de toda la tecnología patentada de BOC (tecnología de procesos y aplicaciones) a los terceros que pidan tales derechos, en condiciones razonables y no discriminatorias.

(297) La enajenación de las empresas de suministro de oxígeno y nitrógeno en cantidades industriales reducirá la cuota de mercado de Air Liquide/BOC en el EEE a aproximadamente el […]*. La enajenación supondrá aproximadamente […]* de la cuota de mercado que de otro modo habría adquirido Air Liquide. La empresa que debe enajenarse en el Reino Unido comprende cinco instalaciones de suministro de cantidades industriales, dos de ellas con actividades asociadas de suministro a granel. La empresa que debe enajenarse en Francia, Bélgica y los Países Bajos comprende cuatro instalaciones de suministro de cantidades industriales, tres con actividades asociadas de suministro a granel. Las enajenaciones limitarán el poder de mercado de Air Liquide. Dado que se enajenará un gran número de gasoductos, así como una de las instalaciones, la posición conjunta de la entidad como operador de gasoductos será menos fuerte que antes de la transacción. Air Liquide adquirirá una posición regional menos fuerte en el Reino Unido, menos susceptible de utilizarse como ventaja frente a los competidores, no sólo a causa de la enajenación de las actividades de suministro de cantidades industriales, sino también a causa de la enajenación de las actividades de suministro a granel, que debilitará su posición en los mercados a granel del Reino Unido. El compromiso de conceder licencias de tecnología patentada de BOC a terceros reducirá los problemas que surjan de la combinación de tecnologías. Por otra parte, la Comisión considera que un adquirente podrá presentar una competencia adicional en el mercado de suministro de cantidades industriales del EEE. La enajenación de las instalaciones de suministro a granel, en botella y de distribución dará acceso al adquirente a una infraestructura asociada de suministro a granel y en botella y creará la posibilidad de gestionar los activos enajenados de la actividad de suministro de cantidades industriales como parte de una actividad integrada de gases.

(298) Teniendo en cuenta estos elementos, la Comisión considera que los compromisos propuestos eliminan el temor de que se cree una posición dominante en el mercado de suministro de cantidades industriales del EEE.

(299) El paquete de enajenación para el oxígeno, nitrógeno y argón a granel en el Reino Unido representa aproximadamente un […]* de los mercados de estos tres gases. Los licuadores de Brinsworth y Fawley pueden abastecer a clientes en la mayor parte de las regiones del sur y norte de Inglaterra. La Comisión considera que estas instalaciones, así como los correspondientes contratos con clientes, personal y equipo, permitirán que un nuevo entrante o un competidor más pequeño existente presenten una competencia efectiva en el mercado a granel del Reino Unido.

(300) El paquete de enajenación para los gases en botella en el Reino Unido representa aproximadamente el […]* de los mercados de referencia para el oxígeno, el argón y mezclas de argón y el acetileno, y cubre otros gases de botella. Además de la reducción de la cuota de mercado real, la enajenación de tres instalaciones de producción otorgará al adquirente la flexibilidad para llenar unos u otros gases dependiendo de la demanda. Los tres centros de llenado de botellas están situados de forma que permitan una cobertura amplia del mercado del Reino Uni-

do. La enajenación de las instalaciones de producción de gases a granel en Brinsworth y Fawley es también necesaria para suministrar a aquéllos centros de llenado. El acetileno se produce en una instalación de Bristol, que también se enajenará. La infraestructura de distribución que debe enajenarse comprende personal, centros de recogida, contratos de agentes y equipos. Es razonable suponer que estas enajenaciones permitirán que un nuevo entrante compita efectivamente en los mercados de suministro en botella del Reino Unido.

(301) La Comisión considera que los compromisos propuestos suprimirán los efectos anticompetitivos de la operación en los mercados de suministro a granel y en botella del Reino Unido afectados, básicamente mediante la reducción de la posición de mercado adquirida y permitiendo la entrada de un competidor significativo. Es probable que la posición de mercado del nuevo competidor (aproximadamente el […]* de los gases a granel y aproximadamente el […]* de los gases de botella) sea más importante que la que podría haber adquirido Air Liquide inicialmente si hubiese entrado en el mercado del Reino Unido. La Comisión también considera que la presencia de uno o varios competidores nuevos en el Reino Unido aumentará la probabilidad de que estos competidores también estén activos en Irlanda. Esto supera el efecto de la supresión de Air Liquide como competidor potencial en Irlanda.

(302) La importancia de las enajenaciones relativas a los mercados de suministro a granel y en botella de Francia supera los negocios de BOC que Air Liquide adquirió antes de la operación notificada. La Comisión considera que las enajenaciones suprimirán los efectos anticompetitivos de la concentración en los mercados franceses de suministro a granel y en botella afectados.

(303) El paquete de enajenación relativo al mercado al por mayor de helio garantiza que Air Liquide no obtendrá acceso al suministro de helio refinado de Rusia y Polonia. Para permitir que un nuevo proveedor al por mayor reemplace el potencial competitivo de BOC en un grado comparable, es también necesario que dicho entrante obtenga acceso al helio refinado suministrado de otra fuente, a saber de Estados Unidos. La capacidad de extender los riesgos de suministro a fuentes distintas, sin relación, asegura la competitividad en el mercado al por mayor. Este compromiso debería restablecer el potencial competitivo que existía antes de la operación. Además, el vínculo entre Air Liquide y Air Products que existe actualmente a través de su empresa a riesgo compartido en Argelia quedará suprimido.

(304) En cuanto al mercado de ESG, la enajenación afectará a una de las dos instalaciones de trasvase de Air Liquide/BOC en el EEE. Junto con el personal y las tecnologías de trasvase de ESG, el suministro continuo de productos y los pedidos de los clientes, la enajenación permitirá que otra empresa de gases industriales compita eficazmente en el mercado de ESG del EEE.

(305) La Comisión considera por tanto que los compromisos propuestos suprimirán el temor de que se creen posiciones dominantes colectivas en los mercados de helio al por mayor y de ESG.

(306) Además, los compromisos de Air Liquide de 21 de diciembre de 1999 comprenden los siguientes elementos:

a) […]*.

b) […]*.

c) […]*.

d) […]*.

e) […]*.

[…]*.

(307) La Comisión considera que los compromisos de 21 de diciembre de 1999 (modificados el 7 de enero de 2000), si se realizan en todos sus elementos, eliminarán el riesgo de que los vínculos actuales entre Air Liquide y Air Products contribuyan a la creación o consolidación de posiciones dominantes de Air Liquide/BOC en los mercados de cantidades industriales, a granel y en botella y a la creación de posiciones dominantes colectivas de Air Liquide/BOC y Air Products en los mercados de helio al por mayor y de ESG.

VI. **CONCLUSIÓN FINAL**

(308) En vista de lo anterior, la concentración notificada debería declararse compatible con el mercado común de conformidad con el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento sobre concentraciones y con el funcionamiento del Acuerdo EEE según su artículo 57, siempre que se cumplan plenamente los compromisos presentados por Air Liquide a la Comisión el 21 de diciembre de 1999 (modificados el 7 de enero de 2000), y que figuran en el anexo.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La operación notificada a la Comisión el 16 de agosto de 1999 por la que L'Air Liquide SA adquirirá el control exclusivo de partes de The BOC Group plc mediante una oferta pública que deberá ejecutarse conjuntamente con Air Products and Chemicals Inc., se declara por la presente compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, siempre que se cumplan plenamente los compromisos presentados por Air Liquide a la Comisión el 21 de diciembre de 1999 (modificados el 7 de enero de 2000), y que figuran en el anexo.

Artículo 2

El destinatario de la presente Decisión será:

Air Liquide S.A.
75, Quai d'Orsay
F-75321 Paris Cedex 07.

Hecho en Bruselas, el 18 de enero de 2000.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión

ANEXO

[…]*.