II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 13 de junio de 2000

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

(Asunto COMP/M.1673 — VEBA/VIAG)

[notificada con el número C(2000) 1597]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2001/519/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 operaciones 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 4 de febrero de 2000, de incoar el procedimiento en este asunto,

Tras haber dado a las empresas afectadas la oportunidad de pronunciarse acerca de las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo de control de operaciones de concentración de empresas [3],

Considerando lo siguiente:

(1) El 14 de diciembre de 1999, la Comisión recibió la notificación de una operación de concentración con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, por la que VEBA Aktiengesellschaft y VIAG Aktiengesellschaft tienen la intención de fusionarse, con arreglo a lo dispuesto en la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

(2) El 4 de febrero de 2000, la Comisión decidió incoar en relación con este asunto el procedimiento contemplado en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones y en el artículo 57 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo.

(3) El 24 de mayo de 2000, el Comité consultivo debatió el proyecto de la presente Decisión.

I. LAS PARTES Y EL PROYECTO DE FUSIÓN

(4) VEBA es un grupo diversificado de empresas que opera en los ámbitos de la electricidad, el gas natural, el aceite mineral, los productos químicos, las telecomunicaciones, el agua, la gestión de residuos, la siderurgia, la logística y la gestión inmobiliaria. El grupo opera a todos los niveles del sector eléctrico a través de su filial Preussen-Elektra AG (en lo sucesivo, «PreussenElektra»). Preussen-Elektra es una de las mayores empresas de interconexión del sector eléctrico, cuya zona tradicional de suministro abarca los Estados federados septentrionales Schleswig-Holstein, Baja Sajonia y amplias zonas de Hesse. Además, en el marco de la reunificación alemana PreussenElektra, RWE y Bayernwerk AG (propiedad de VIAG) absorbieron, junto con las demás empresas de interconexión de Alemania Occidental, la empresa Vereinigte Energiewerke AG (VEAG). Sea como fuere, PreussenElek-

[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 9.7.1990, p. 1.
[3] DO C 192 de 10.7.2001.

tra controla VEAG junto con RWE y Bayernwerk AG. El grupo VEBA también posee participaciones mayoritarias fuera de la zona de interconexión, por ejemplo en empresas regionales de suministro de los nuevos Estados federados (e.dis y Avacon).

(5) VIAG es un grupo mixto de empresas que opera a escala internacional en los sectores de la electricidad, el gas natural, los productos químicos, las telecomunicaciones, el envasado, el agua, la gestión de residuos, el aluminio, la siderurgia y la logística. Las actividades energéticas se concentran en la sociedad holding Bayernwerk AG (en lo sucesivo, «Bayernwerk»), que también figura entre las mayores empresas alemanas de interconexión. Bayernwerk opera, asimismo, en todos los niveles del sector eléctrico. Su red y ámbito de distribución se extiende por la mayor parte del Estado federado de Baviera, en el sur de Alemania. Al margen de VEAG (véase el considerando 4), Bayernwerk controla Berliner Kraft- und Licht (BEWAG) AG junto con la empresa Southern Energy Beteiligungsgesellschaft, propiedad de la norteamericana Southern Company. La empresa regional de suministro TEAG, de Alemania oriental, cuya zona de interconexión se encuentra fuera de la de Bayernwerk, también es propiedad del grupo VIAG.

(6) Las partes tienen la intención de llevar a cabo la fusión de VIAG, en calidad de sujeto de derecho cesionista, en VEBA, como sujeto cesionario, con arreglo a lo dispuesto en el punto 1 del apartado 1 del artículo 2 de la Ley de transformación de sociedades (Umwandlungsgesetz). Por consiguiente, se trata de un fusión en sentido estricto.

II. LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

(7) VEBA y VIAG son dos empresas que hasta ahora habían sido independientes y que tienen la intención de fusionarse. Se trata, pues, de una operación de concentración con arreglo a lo dispuesto en la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(8) Las partes alcanzaron un volumen de negocios total a escala mundial de más de 5 000 millones de euros en el ejercicio 1998 ([4]) (VEBA: 42 800 millones de euros; VIAG: 25 100 millones de euros). El volumen de negocios a escala comunitaria de VEBA (33 500 millones de euros) y de VIAG (18 200 millones de euros) supera, en cualquier caso, los 250 millones de euros. En 1998, VEBA realizó dos tercios de su volumen de negocios total a escala comunitaria en Alemania. Según los datos de la propia empresa, VIAG no obtuvo en ningún Estado miembro más de dos tercios de su volumen de negocios a escala comunitaria. Por lo tanto, la concentración notificada tiene dimensión comunitaria.

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

(9) Ambas partes operan en un gran número de ámbitos de actividad. Cabe presumir que la operación de concentración conduce a la creación de una posición dominante de VEBA/VIAG en el sector eléctrico de Alemania (A) y al fortalecimiento de una posición dominante en el sector químico (B). En otros ámbitos no es de esperar que se cree o se refuerce una posición dominante; esta afirmación se refiere, concretamente, a los sectores del gas (C) y la siderurgia (D).

A. *ELECTRICIDAD*

(10) El proyecto de concentración conduce a la creación de un duopolio dominante de VEBA/VIAG y RWE en el mercado alemán de la distribución de electricidad en interconexión.

1. *Mercado de productos de referencia*

(11) En Decisiones anteriores ([5]), la Comisión ha distinguido los siguientes mercados de productos de referencia en el sector eléctrico: el mercado de generación, es decir, la producción de electricidad en centrales eléctricas; el mercado de transmisión, es decir, el transporte de electricidad por el tendido de alta tensión; el mercado de distribución, es decir, el transporte de electricidad por el tendido de media y baja tensión; así como el mercado de abastecimiento, o lo que es lo mismo, el suministro de fluido eléctrico al consumidor final. En otra Decisión ([6]) se distinguió otro mercado de productos en el sector eléctrico, el comercio de electricidad, sin que se definiera de forma concluyente.

(12) En las Decisiones adoptadas hasta ahora por la Comisión se evaluaron las condiciones de mercado fundamentalmente en los sectores británico y francés de la electricidad. En Decisiones más recientes, que se referían a operaciones de concentración en el mercado alemán, no fue necesario establecer una delimitación precisa del mercado. A efectos de la delimitación del mercado es pertinente la estructura del sector de la electricidad, que brinda información sobre la composición del lado de la oferta y del lado de la demanda.

(13) El sector alemán de la electricidad se caracteriza por una subdivisión vertical en empresas de interconexión suprarregionales, empresas regionales de suministro eléctrico y empresas locales de distribución (especialmente empresas municipales).

([4]) El cálculo del volumen de negocios se realizó con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de concentraciones y en la Comunicación de la Comisión sobre el cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Los volúmenes de negocios realizados antes del 1 de enero de 1999 se calcularon en función del tipo de cambio medio del ecu y se convirtieron en euros en una proporción de 1:1.

([5]) Asunto IV/M.1346 — EdF/London Electricity; asunto IV/M.1606 — EdF/South Western Electricity.

([6]) Asunto IV/M.1557 — EdF/Louis Dreyfus.

(14) La electricidad producida por las empresas de interconexión y la importada por los importadores se distribuye a través de redes de máxima y alta tensión (380/220 kV) —la denominada red de transmisión— a los distintos grupos de consumidores. A través de la red de transmisión se suministra, además de a las empresas regionales de suministro, a las grandes empresas municipales, a los comerciantes de electricidad y a los grandes consumidores industriales, que se abastecen directamente de este nivel de tensión.

(15) Además, las empresas de interconexión operan en todos los mercados descendentes gracias a su integración vertical en grupos de empresas (véase el considerando 16 y siguientes).

(16) Las empresas regionales de suministro abastecen tanto a las empresas municipales como a los consumidores finales a través de tendidos de baja tensión (menos de 20 kV) y, en ocasiones, mediante redes de media tensión (20-110 kV). La mayor parte de las veces actúan de distribuidores de la electricidad generada por las empresas de interconexión. También producen por sus propios medios una reducida cantidad de electricidad, que sólo ofrecen a sus propios clientes a través de los tendidos de baja y media tensión.

(17) En el nivel más bajo de distribución, las empresas municipales abastecen exclusivamente al consumidor final a través de la red de baja tensión. También las propias empresas municipales producen a veces electricidad, que destinan sobre todo a cubrir sus propias necesidades. Se trata especialmente de energía eléctrica procedente de centrales combinadas de electricidad y calor. En Decisiones anteriores de la Comisión ([7]) no fue necesario definir de qué modo se ha de subdividir, llegado el caso, este nivel de mercado en función del tipo de consumidor final. En cualquier caso, hay indicios de que las condiciones de mercado en el caso del abastecimiento de pequeños clientes ([8]) (hogares, empresas y explotaciones agrícolas con una capacidad de conexión inferior a 30 kW y un consumo anual de menos de 30 MWh) a partir de las redes de baja tensión son diferentes de las del abastecimiento de clientes industriales con contratos especiales a través de las redes de media y alta tensión, por lo que estas dos formas de abastecimiento deberán incluirse en mercados de productos diferentes.

(18) El comercio de electricidad es un mercado en fase de creación, que sólo ha podido desarrollarse tras haberse dado al consumidor libertad de elección en el marco de la liberalización. Por comercio de electricidad se ha de entender la compra y venta de electricidad por cuenta y riesgo propios. El comercio de electricidad tiene lugar en todos los niveles de tensión. Por consiguiente, junto a los comerciantes independientes sin capacidad de producción ni red propias, también operan en él empresas de interconexión, otros explotadores de centrales e importadores de electricidad que ejercen actividades tanto en el lado de la oferta como, en parte, en el de la demanda. Las actividades de agencia, es decir, la intermediación en la venta de electricidad por parte de estaciones de servicio y cadenas comerciales que no asumen el riesgo de la venta (éste recae más bien en el productor) no constituyen actividades comerciales.

(19) La distribución de electricidad en interconexión que se acaba de describir (considerando 14) constituye un mercado propio dadas las características del producto (es decir, del nivel de tensión de que se trata) y de los grupos de consumidores específicos. Abarca (en Alemania) la producción de electricidad en interconexión y las importaciones que se distribuyen a través de las redes de máxima y alta tensión a distintos grupos de consumidores, como empresas regionales de suministro, grandes empresas municipales, comerciantes de electricidad y grandes clientes industriales. Este mercado ha de ser evaluado más adelante. En la medida en que las partes operen en mercados descendentes, se tendrán en cuenta las repercusiones de la fusión en estos mercados en el marco de la evaluación competitiva de las consecuencias en el ámbito de la interconexión.

2. ***Mercado geográfico de referencia***

(20) El mercado geográfico de referencia está constituido por una zona en la que las empresas en cuestión operan en calidad de proveedoras o consumidoras de bienes o servicios, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que se distingue de las zonas colindantes.

(21) En la notificación del proyecto de concentración, las partes sostienen que el mercado geográfico de la distribución de electricidad en interconexión abarca el territorio de la CE. Entre otras consideraciones, basan su afirmación en que con la Directiva comunitaria sobre la electricidad se establecieron unas condiciones generales homogéneas para la producción. El hecho de que los consumidores de la Unión Europea participen de forma creciente en licitaciones a escala europea y de que la red UCTE ([9]) establezca una conexión entre las redes de transmisión de los principales Estados miembros continentales de la CE también apunta, a juicio de las partes, a la existencia de un mercado más amplio que el nacional.

([7]) Por ejemplo, el asunto COMP/M.1720 — Fortum/Elektrizitätswerk Wesertal.

([8]) Este grupo de clientes abarca a aquellos consumidores que se denominaron «Tarifkunden» hasta la liberalización, ya que fueron abastecidos con arreglo a tarifas generales (BTOElt) y condiciones generales de abastecimiento (AVBEltV).

([9]) Los operadores de la red de transmisión se han asociado en la Union pour la Coordination du Transport de l'Electricité.

2.1. **El mercado no tiene una amplitud mayor que la nacional**

(22) Las investigaciones de la Comisión han puesto de manifiesto, por el contrario, que el mercado de distribución de electricidad en interconexión no tiene una amplitud mayor que la nacional. Ello se debe sobre todo a que es limitada la capacidad de los interconectores, es decir, de los puntos de interconexión con los países colindantes, de modo que por los meros requisitos técnicos ya son muy reducidas las importaciones. De esta forma, según los datos de la notificación, en 1998 la cuota de importación en el mercado alemán de distribución de electricidad ascendió a 38,5 TWh, lo que supone una cuota de alrededor del 8 %. Según los cálculos de European Transmission Systems Operators (ETSO) ([10]), en el período que media entre el 1 de octubre de 1998 y el 30 de septiembre de 1999, las importaciones en Alemania ascendieron a 28 TWh. Con un consumo eléctrico de 479,0 TWh, la cuota de importación se situó, por tanto, en casi un 6 %. Según la estimación de la Comisión, el porcentaje real de las importaciones debió ser aún más bajo, ya que una parte de la energía eléctrica que se importa en Alemania no se destina al mercado alemán. Se trata más bien de energía eléctrica en tránsito que sólo atraviesa Alemania para ser distribuida en otros países. La empresa francesa EdF, por ejemplo, suministra a través de la red de interconexión alemana y pasando por Suiza a la italiana ENEL. En consecuencia, los mercados de distribución de electricidad en interconexión son a lo sumo nacionales, debido a los considerables obstáculos a la importación.

(23) Los productores extranjeros dependen de la capacidad disponible en los interconectores para exportar al mercado alemán. Ahora bien, según la información facilitada por los operadores del mercado, estas capacidades son muy reducidas. El cuadro que figura a continuación muestra las capacidades nominales de los distintos interconectores a los que puede recurrirse para importar en Alemania.

Cuadro: Capacidades de interconexión con el extranjero (*Fuente*: UCPTE, 1998)

(en GW)

Empresa	**Capacidades de interconexión**	
	Capacidad	Países
VEBA	5,0	NL, DK, S
VIAG	6,6	A, CZ
BEWAG	0	—
RWE	13,9	NL, F, L, A, CH
VEAG	7,0	DK, PL, CZ
VEW	3,2	NL
Energie Baden-Württemberg (EnBW)	10,3	F, A, CH
Hamburgische Elektrizitäts-Werke AG (HEW)	0	—
Otras	0	—
Total (Alemania)	46,0	—

(24) La suma aritmética de las capacidades de transmisión individuales de todos los interconectores extranjero/Alemania se sitúan, por tanto, en torno a 46,0 GW. Según han declarado las partes, esta capacidad nominal no incluye las conexiones de red entre Luxemburgo y Alemania.

(25) Ni siquiera las partes parten de la base de que el valor aritmético de esta capacidad de transmisión refleje la realidad física ni de que la capacidad así calculada de los interconectores esté plenamente disponible para las importaciones de electricidad en Alemania. Más bien llegan a la conclusión de que las redes ascendentes permiten en un momento determinado un volumen máximo de importación en torno a 15 GW. Como razón de la existencia de una capacidad efectiva de importación claramente inferior, las partes alegan los flujos circulares de electricidad (*loop flow*) asociados a las transmisiones que se llevan a cabo simultáneamente en otros lugares.

(26) Teniendo en cuenta el flujo físico de carga, se elaboró un modelo a escala internacional que prevé, entre otras cosas, la indicación de las secciones de transmisión libres entre países ([11]). Estos cálculos —que en Alemania han sido realizados por RWE AG por cuenta de

([10]) Estudio ETSO: Proposal for the implementation of the Cross-border Tariffs for the year 2001, versión de 27 de marzo de 2000.

([11]) International Exchanges of Electricity, Rules Proposal by the European Transmission System Operators.

Deutsche Verbundgesellschaft (sociedad responsable de la red nacional)— arrojan una capacidad máxima de transmisión de importaciones de 13,4 GW.

(27) La mayor parte de los operadores interrogados consideraron que, incluso siguiendo este método de cálculo, la potencia máxima resultante es demasiado elevada. Debido a problemas inevitables de fluido circular, de mantenimiento del nivel de tensión y de estabilidad, la capacidad máxima de importación se sitúa, en opinión de la mayor parte de los operadores, entre 7 y 10 GW. Los operadores del mercado interrogados señalaron también que la capacidad de los interconectores está, además, reservada en gran medida mediante contratos de larga duración a las empresas de interconexión propietarias de los interconectores. Así sucede especialmente con el interconector situado en la frontera germanodanesa, que explota por parte alemana PreussenElektra y que ya está bloqueado en un 50 % mediante contratos de larga duración. De la capacidad total, que según las partes asciende a 1 200 MW, sólo 500 MW se distribuyen mediante un procedimiento de subasta.

(28) Las partes sostienen que los interconectores se descongestionan mediante importaciones y exportaciones simultáneas de fluido eléctrico, de forma que se vuelve a disponer de una capacidad equivalente al saldo entre las importaciones y la exportaciones. Sin embargo, la medición de la potencia del flujo energético llevada a cabo por UCPTE muestra claramente que el saldo de la potencia del flujo energético en un interconector siempre señala claramente en una dirección, de forma que existe un excedente claro de exportaciones o importaciones. Quedaría, en cualquier caso, excluido todo nuevo suministro de electricidad en la cantidad y en la dirección de este saldo, ya que la capacidad del interconector estaría agotada en una cantidad equivalente. Así, por ejemplo, en la actualidad se exporta un cierto volumen de Francia a Alemania, mientras que las importaciones en Francia procedentes de Alemania son insignificantes, ya que aún no está completo el marco legal necesario para la liberalización. Hoy por hoy, el nivel de precios de la electricidad es más elevado en los Países Bajos que en Alemania, razón por la cual existen suministros de Alemania a los Países Bajos, pero no a la inversa. También en otros interconectores se producen mayoritariamente importaciones o bien exportaciones, de forma que en la actualidad casi no tiene lugar una descongestión de los mismos.

(29) No se puede descartar la posibilidad de que en el futuro se incrementen las exportaciones y, como consecuencia de ello, aumente la descongestión de los interconectores en beneficio de las importaciones de electricidad, especialmente con la liberalización creciente de los mercados de la electricidad en los Estados vecinos de Alemania. No obstante, tal incremento de las exportaciones depende de muchos factores. En cualquier caso, debido a la falta de indicadores concretos en relación con el desarrollo futuro de las exportaciones, en el marco de este procedimiento de concentración resulta prematuro tomar en consideración esta evolución aún incierta.

(30) A ello se añade el hecho de que en la República Federal de Alemania las importaciones de electricidad, y especialmente las de proveedores extranjeros, aún se ven dificultadas por la aplicación de una tasa de transmisión —el denominado «componente T»— por importe de 0,125 Pf./kWh, cuando la cantidad de fluido eléctrico transportado no se puede saldar (a este respecto, véase el punto 2.4).

(31) Por consiguiente, tanto las reducidas cuotas de importación como la escasa capacidad de importación de los interconectores y los costes adicionales (incluso los vinculados a la utilización de los interconectores) demuestran que el mercado geográfico no se extiende, en ningún caso, más allá del ámbito nacional.

2.2. **A efectos de la evaluación de la competencia se define un mercado nacional: en un futuro próximo, el mercado no será de una dimensión inferior a la nacional**

(32) A la vista de que muchas empresas de suministro eléctrico siguen sin abastecer a consumidores situados en las antiguas zonas de suministro protegidas de la competencia, a pesar de que existe la posibilidad legal para ello, resulta dudoso que ya exista un mercado de dimensión nacional en el ámbito de la interconexión. Antes de la liberalización de los mercados de la electricidad, la actividad de las empresas de suministro eléctrico se circunscribía a su propia zona de suministro. En consecuencia, el mercado geográfico de la distribución de electricidad en interconexión no era más amplio que la clientela a la que se podía acceder por la red de transmisión de las empresas productoras.

(33) En Decisiones recientes ([12]) en las que se analizaban las repercusiones de una fusión en los mercados ya liberalizados de la electricidad, la Comisión encontró indicios de que la generación de energía eléctrica en Alemania podía constituir un mercado nacional, si bien no lo delimitó con precisión. La Comisión estima que, en un futuro próximo, el mercado alemán de distribución eléctrica en interconexión se convertirá en un mercado nacional. Resultan decisivas a este respecto las condiciones básicas establecidas entre tanto para la conducción de electricidad a través de las redes de terceros y los demás factores presentes en el mercado (véanse los puntos 2.3 y 2.4).

2.3. **Condiciones básicas para la conducción**

(34) La Ley alemana de revisión de la normativa energética ([13]) ha conducido a una liberalización y desregulación de los mercados de la electricidad. La Ley incorpora en el Derecho nacional la Directiva 96/92/CE (en lo sucesivo, «Directiva del mercado interior de la electricidad»). En Alemania no se establece una restricción determinada a la magnitud de los clientes, como se autoriza

([12]) Por ejemplo, en el asunto IV/M.1720 — Fortum/Elektrizitätswerk Wesertal.

([13]) BGBl. 1998 I, nº 23, 730.

en el artículo 19 de esta Directiva. La Ley abre más bien la competencia a todos los grupos de consumidores, entre los que se incluyen también los usuarios finales de cualquier dimensión. El Derecho alemán había excluido inicialmente de la prohibición de acuerdos restrictivos de la competencia los pactos relativos a la exploración de zonas específicas, las denominadas Demarkationen, y los derechos exclusivos de paso en los denominados contratos de concesión (Konzessionsverträge) celebrados con los municipios (artículos 103 y 103a GWB a.F.). Estas disposiciones fueron abolidas mediante la Ley relativa al sector energético en su nueva versión (EnWG), que entró en vigor el 29 de abril de 1998.

(35) El suministro de electricidad a terceros en las zonas de distribución que hasta ahora han estado cerradas se posibilita de dos formas distintas: mediante líneas y cables adicionales o mediante la conducción a través de las redes de terceros.

(36) Con objeto de garantizar una conducción libre de toda discriminación, la Directiva del mercado interior de la electricidad establece la separación organizativa de la explotación de la red, así como la separación contable y de balance de dicha explotación ([14]). Se permite una transferencia de la propiedad de la red a una sociedad propia encargada de la explotación, la explotación de la red por una sociedad independiente o una separación de la explotación de la red, la generación y la distribución únicamente a nivel organizativo y contable. El legislador alemán se ha decantado por esta última posibilidad.

(37) El derecho general de conducción, cuyo fundamento jurídico es el artículo 6 de la Ley EnWG, se basa en el concepto de acceso negociado a la red. Con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 6 de la Ley EnWG, los operadores de redes de suministro de energía eléctrica han de poner la red de suministro a disposición de otras empresas en condiciones no menos favorables que las que aplican, en términos reales o de cálculo, en casos similares de prestaciones en el seno de su propia empresa o a empresas vinculadas o asociadas. Las denegaciones del derecho de conducción se permiten, en casos concretos, en aplicación de la Ley alemana de revisión de la normativa energética, salvo en caso de capacidad insuficiente, para proteger la energía eléctrica obtenida a partir de la combustión de lignito (cláusula de salvaguarda relativa al lignito, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 4 de la Ley de revisión de la normativa energética), para proteger la electricidad generada en centrales combinadas de electricidad y calor (apartado 3 del artículo 6 de la Ley EnWG), así como en aplicación de las medidas previstas en la cláusula de reciprocidad (apartado 2 del artículo 4 de la Ley de revisión de la normativa energética).

(38) El apartado 2 del artículo 6 de la Ley EnWG establece que el Ministerio federal de Economía puede fijar, por decreto con la autorización del Parlamento federal, la forma de los contratos con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 6 de la Ley EnWG y los criterios para la determinación de las tasas de conducción. No obstante, el Ministerio de Economía no ha hecho uso de esta facultad, puesto que ha preferido una solución voluntaria por parte de las asociaciones industriales afectadas a la intervención reguladora del Estado. Con el Acuerdo de asociaciones I (Verbändevereinbarung I) de mayo de 1998, las asociaciones BDI, VIK y VDEW sentaron las bases para una negociación libre de convenios entre las empresas del sector eléctrico y sus clientes. El Acuerdo de asociaciones I expiró en el otoño de 1999. En enero de 2000 entró en vigor, por un período de dos años, el Acuerdo de asociaciones II.

(39) En opinión de la Comisión ([15]) determinadas disposiciones del Acuerdo de asociaciones II dificultan el ejercicio de actividades en todo el territorio alemán de ciertos operadores del mercado —como los comerciantes de electricidad independientes, por ejemplo— frente a las grandes empresas de distribución eléctrica. Con arreglo al Acuerdo, se crearán dos zonas comerciales en Alemania. La zona norte comprende las redes de transmisión de VEAG, PreussenElektra, VEW, HEW y BEWAG, mientras que la zona sur abarca los territorios regiones de EnBW, RWE y Bayernwerk. Cuando se realizan suministros de energía eléctrica a la otra zona o al extranjero o suministros procedentes del extranjero, se debe abonar una tasa de transmisión, el denominado «componente T», por importe de 0,125 Pf./kWh (0,25 Pf./kWh en caso de franquearse la frontera comercial interalemana), si la cantidad de energía eléctrica transportada no puede ser compensada. Por ello se entiende la compensación de la cantidad de energía que cruza la frontera en un sentido con la que pasa en sentido inverso. El saldo pertinente se determina para cada zona de equilibrio, a partir de la cual pueden suministrar y adquirir energía eléctrica diversas empresas.

(40) Además, las modalidades de facturación de la energía eléctrica de regulación dificultan el acceso de los operadores a todo el mercado alemán. Por energía de regulación se entiende la energía eléctrica que una empresa de

([14]) Apartado 6 del artículo 7 y apartado 3 del artículo 14 de la Directiva sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad.

([15]) Tras un análisis preliminar, la Comisión comunicó a las asociaciones que, a la luz de lo dispuesto en el artículo 82 del Tratado CE, tenía dudas en relación con el Acuerdo de asociaciones II. La Comisión ha llegado a la conclusión provisional de que el sistema del componente T conduce a la discriminación de determinados usuarios de servicios de transmisión. La Comisión estima que se discrimina especialmente a los proveedores de electricidad extranjeros.

interconexión pone a disposición en caso de fluctuaciones en el consumo de los clientes (véase a este respecto el considerando 122).

(41) Las deficiencias del Acuerdo de asociaciones II no modifican, sin embargo, la previsión de que el mercado será nacional en un futuro próximo. En particular, no se puede hablar de mercados geográficos distintos, ya sea en forma de las antiguas regiones de suministro, ya sea en forma de las dos zonas comerciales creadas entre tanto. Con todo, los citados elementos del Acuerdo de asociaciones II habrán de ser tenidos en cuenta en la evaluación de la competencia.

2.4. **Otros factores**

(42) Es cierto que las investigaciones del presente caso han puesto de relieve que en la actualidad la conducción de energía eléctrica ya sólo se produce a escala limitada. Teniendo especialmente en cuenta que, hoy por hoy, las empresas de suministro energético sólo aplican una parte reducida de las disposiciones relativas a la conducción previstas en el Acuerdo de asociaciones II, los operadores del mercado siguen albergando dudas sobre el seguimiento que vaya a darse a sus solicitudes de conducción. Sea como fuere, estas solicitudes siguen siendo necesarias en aquellos casos en que aún no se ha aplicado el Acuerdo de asociaciones II. Así, en la actualidad el suministro de energía eléctrica a clientes fuera de las antiguas zonas de interconexión todavía se produce mayoritariamente en forma de aportación por el explotador de la red por cuenta de la empresa de suministro (Beistellung). Según la investigación de la Comisión, mediante aportación se suministran a los clientes situados fuera de las antiguas zonas de interconexión unos 90 GWh, mientras que la conducción sólo asciende a unos 60 GWh. En una situación típica de aportación, el nuevo proveedor mantiene una relación directa con el cliente, celebrando con éste un contrato de abastecimiento de energía eléctrica, si bien la electricidad necesaria es adquirida *in situ* a la empresa local de distribución de energía en el marco de una transacción separada. Un gran número de operadores señalaron que el mercado se encuentra en una fase de reestructuración y que el abastecimiento en forma de aportación sólo sustituye transitoriamente la posibilidad de conducción de electricidad a través de las redes de terceros. En opinión de muchos operadores del mercado, en cuanto el ámbito de aplicación del Acuerdo de asociaciones II abarque la totalidad del territorio nacional, será posible vender la energía generada en todo el país mediante su conducción a través de las redes de terceros.

(43) Aunque la lenta aplicación del Acuerdo de asociaciones II (y el retraso en la tramitación de las solicitudes de conducción, en la medida en que se aplica el Acuerdo de asociaciones I y no el II) haya dado lugar a una situación de la competencia a escala nacional en que las empresas de suministro de energía siguen limitando en gran medida sus actividades a sus propias zonas de abastecimiento, ya se han creado las primeras condiciones esenciales para un mercado de ámbito nacional. Por este motivo, en su evaluación de la presente concentración, la Comisión se basa en un mercado nacional, al menos por lo que se refiere a la interconexión. Determinar en qué medida es posible que se desarrolle o se mantenga la competencia en este mercado, teniendo en cuenta las condiciones generales existentes y las transformaciones estructurales resultantes de la presente operación de concentración, constituye una cuestión que se ha de analizar en el contexto de la evaluación desde el punto de vista de la competencia.

(44) Las restricciones a las posibilidades de conducción de energía a través de las redes de terceros por el hecho de dar prioridad a la conducción de electricidad obtenida a partir de la combustión de lignito, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 4 de la Ley alemana de revisión de la normativa energética, o debidas a la creación de dos zonas comerciales al sur y al norte del país por el Acuerdo de asociaciones II (para más información, véase más adelante) no conducen a una subdivisión física del mercado alemán de distribución de electricidad en interconexión a lo largo de las fronteras reales existentes. Es cierto que la cláusula de salvaguardia relativa al lignito brinda a VEAG un fundamento jurídico para denegar la conducción de electricidad en el territorio de los nuevos Estados federados. No obstante, la aplicación de esta cláusula ha sido recurrida en numerosos procesos actualmente pendientes. Además, existen indicios de que, en la práctica, resulta difícil aplicar la mencionada cláusula de forma coherente.

(45) También la creación de las bolsas de Francfort y Leipzig, en las que se procederá a la negociación física de la electricidad a escala nacional, apunta a la formación de un mercado de ámbito nacional. La puesta en marcha de las bolsas también se retrasó como consecuencia de la lentitud del proceso de adopción del Acuerdo de asociaciones II, que se considera la condición básica para el suministro de electricidad a escala nacional. Está previsto que, a más tardar en el otoño del presente año, se inicien las transacciones en ambas bolsas de la electricidad alemanas. Las transacciones en las bolsas de la electricidad tropezarán, asimismo, con grandes obstáculos durante una fase transitoria debido a determinadas disposiciones del Acuerdo de asociaciones II (para más información al respecto, véase la sección consagrada a la evaluación de la competencia), obstáculos que desaparecerán, sin embargo, con el paso del tiempo.

(46) Por consiguiente, en lo sucesivo se entenderá que el suministro de electricidad en interconexión es un mercado que abarca a toda la República Federal de Alemania.

3. *Evaluación desde el punto de vista de la competencia*

(47) Se ha de partir de que la concentración da lugar a la creación de una posición dominante por parte de VEBA/VIAG y RWE en el mercado alemán de distribución eléctrica en interconexión.

3.1. **Estructura actual del mercado**

3.1.1. *El mercado alemán de distribución de electricidad en interconexión ya se encuentra actualmente muy concentrado y el potencial de competencia se ve limitado por factores adicionales*

(48) Las ocho empresas de interconexión producen la mayor parte de la electricidad de Alemania. Entre ellas se cuen-

tan las empresas de suministro energético que disponen tanto de sus propias capacidades de generación de energía como de su propia red de máxima y alta tensión, la denominada red de transmisión. En Alemania operan las empresas de interconexión siguientes: RWE, VEBA (PreussenElektra), VIAG (Bayernwerk), VEW, EnBW, BEWAG, HEW y VEAG. Estas empresas están agrupadas en la Asociación alemana de empresas eléctricas. Las redes de las empresas de interconexión se encuentran unidas entre sí y con las redes de alta tensión de los países vecinos. Los acuerdos de interconexión regulan el suministro de electricidad a otras empresas de interconexión. Con carácter transfronterizo y a escala europea se cubre la posible avería de una central eléctrica y, como consecuencia de ello, la posible falta de suministro eléctrico, mediante los correspondientes contratos con las empresas de interconexión de países colindantes. Además de ello, también operan en el mercado los importadores de energía eléctrica, que venden electricidad directamente de las empresas de interconexión a los consumidores.

(49) En el cuadro que figura a continuación se ofrece una visión general de las cuotas de las empresas de interconexión en el mercado de suministro de electricidad en interconexión.

Cuadro: Cuotas de mercado en el sector de la distribución de electricidad en interconexión (producción de electricidad en interconexión) — situación previa a la fusión

Empresas de interconexión	Producción ([16]) (en TWh)	Cuotas de mercado
VEBA	77,1	21,2 %
VIAG	44,5	12,2 %
BEWAG ([17])	10,3	2,8 %
RWE	120,4	33,1 %
VEW	19,8	5,44 %
VEAG	43,9	12,1 %
EnBW	35,3	9,7 %
HEW	12,6	3,46 %
Total empresas de interconexión	363,9	100 %

([16]) Los datos incluyen las centrales eléctricas compartidas.
([17]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy.

(50) En el cuadro anterior, las cuotas de mercado en interconexión se calculan sobre la base de la energía eléctrica generada por las empresas de interconexión en 1998. No cabe duda de que la generación de energía eléctrica como tal no constituye un mercado sino una actividad industrial. La electricidad generada por las empresas de interconexión se traspasa al siguiente nivel del mercado y, en menor medida, a otras empresas de interconexión. Los consumidores de las empresas generadoras son, en su mayor parte, redistribuidores de electricidad, grandes empresas industriales en tanto que clientes con contratos especiales y recientemente también empresas comerciales de energía eléctrica. Por consiguiente, la energía eléctrica generada por las empresas de interconexión que se traspasan a estos consumidores sirve al mismo tiempo de base para calcular las cuotas de mercado de los competidores en interconexión. Aunque con arreglo a este enfoque no se tienen en cuenta las importaciones de electricidad, éstas sólo constituyen una parte marginal de la energía eléctrica comercializada en Alemania, según se ha explicado anteriormente. Además, la energía eléctrica importada se suministra en su mayor parte a las empresas de interconexión, que, a su vez, la venden en el marco de la interconexión a sus consumidores. Se puede suponer que los volúmenes de energía eléctrica importada se corresponden aproximadamente con la magnitud de las respectivas empresas de interconexión. Ni las partes ni los terceros interesados cuestionaron esta suposición en el transcurso del procedimiento. Por consiguiente, tampoco cambiarían las cuotas de mercado anteriormente expuestas si se considerasen las importaciones de electricidad.

(51) Por tanto, RWE es la empresa de interconexión líder con una cuota del 33,1 % en el mercado de distribución de electricidad en interconexión y actualmente se sitúa claramente por delante de VEBA, que posee una cuota del 21,2 %. Otras empresas de interconexión, entre las que se encuentra VIAG, generan bastante menos energía eléctrica y poseen cuotas de mercado que no superan el 13 %.

(52) Por consiguiente, RWE y VEBA disponen, también por lo que se refiere a los datos estructurales relativos a la capacidad de generación de energía eléctrica, de una clara ventaja frente a las demás empresas de interconexión que operan en el mercado (véase el cuadro que figura a continuación: capacidad de generación de energía eléctrica en Alemania). Con una capacidad de producción instalada de 19,8 GW, RWE dispone de un parque de centrales eléctricas sólo ligeramente superior al de VEBA (17,5 GW), aunque ya casi duplica la capacidad con que cuenta la empresa que le sigue, VIAG. La mayoría de las demás empresas de interconexión poseen una capacidad instalada de generación de energía eléctrica que no supera los 10 GW.

Cuadro: Capacidad de producción de energía eléctrica en Alemania, exceptuando la industria y la empresa nacional de ferrocarriles (Deutsche Bahn)

Empresas de interconexión	Capacidad de producción instalada (en GW) ([18])	
VEBA	17,5	17,6 %
VIAG	11,0	11,1 %
BEWAG ([19])	2,9	2,9 %
RWE	19,8	19,9 %
VEAG	9,4	9,5 %
VEW	4,2	4,2 %
EnBW	7,7	7,8 %
HEW	3,8	3,8 %
Total de empresas de interconexión	76,3	76,8 %
Resto (empresas regionales de suministro, empresas municipales)	23,1	23,2 %
Total ([20]) (en Alemania)	99,4	100 %

(53) Para aclarar las estructuras del mercado interior de la electricidad, las partes facilitaron en su notificación datos sobre la venta de energía eléctrica a los consumidores finales. De ello se desprenden unas ventas totales de energía eléctrica en 1998 de 479,0 TWh (230 TWh a clientes especiales, 249 TWh a los clientes que pagan las tarifas estipuladas). Estas ventas fueron atribuidas por las partes a empresas de interconexión que operan en Alemania en función del origen de las cantidades de energía vendidas, sin tener en cuenta qué empresa y a partir de qué nivel de mercado —por ejemplo, empresas regionales de suministro o empresas municipales— mantenía las relaciones contractuales con los clientes. Por tanto, los datos facilitados por las partes, que se basan en estadísticas de VDEW, no reflejan las cuotas de mercado en sentido estricto, aunque permiten ilustrar la importancia de cada una de las empresas de suministro de electricidad en todos los niveles de mercado de una forma global y representar la estructura alemana del sector eléctrico. Sobre la base de estos datos se obtiene la siguiente visión de conjunto en relación con las ventas de energía eléctrica a los consumidores finales.

([18]) Los datos incluyen las centrales eléctricas compartidas.

([19]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy.

([20]) Los datos no incluyen la capacidad instalada de la industria y de la empresa nacional de ferrocarriles (Deutsche Bahn).

Cuadro: Venta de energía eléctrica en el mercado interior de Alemania — situación previa a la fusión

Empresas de interconexión	Venta de energía eléctrica (en TWh)	Cuotas
VEBA	102,3	21,4 %
VIAG	59,5	12,4 %
BEWAG ([21])	13,3	2,8 %
RWE	151,0	31,5 %
VEAG ([22])	N/A	—
VEW	43,6	9,1 %
EnBW	44,3	9,3 %
HEW	15,4	3,2 %
Total de empresas de interconexión	429,4	89,7 %
Resto (empresas regionales de suministro, empresas municipales)	49,6	10,3 %
Total Alemania	479,0	100 %

(54) En cuanto a las ventas de electricidad calculadas de esta forma, RWE ocupa el primer puesto con una cuota de más del 30 % del volumen vendido. Junto a RWE, sólo VEBA (21,4 %) y VIAG (12,4 %) alcanzan cuotas sobre la cantidad de electricidad vendida que sobrepasan claramente el 10 %. Del resto de las empresas de interconexión, sólo EnBW posee una cuota que aún es del 9,3 %. La posición de fuerza de RWE, VEBA y Bayernwerk (VIAG) en la venta de electricidad, que incluso es claramente superior a la que poseen en el ámbito de la producción de energía, también se ha de atribuir al buen acceso al mercado de los consumidores finales en los nuevos Estados federados, en los que estas empresas operan a través de proveedores regionales que actualmente distribuyen sobre todo la energía eléctrica generada por VEAG. A ello se añade que las importaciones de electricidad, por más que sólo constituyan una cuota pequeña de la energía eléctrica vendida en Alemania, van a parar en su mayor parte a las empresas de interconexión.

(55) Por lo demás, se ha de tener en cuenta la estructura accionarial de las empresas VEAG y BEWAG, que en el cuadro figuran como proveedores autónomos. Southern

([21]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy.

([22]) Los datos de VEAG están incluidos a prorrata en las cifras de las correspondientes empresas de interconexión.

Company y VIAG controlan conjuntamente la empresa de interconexión BEWAG. VEBA, VIAG y RWE controlan conjuntamente VEAG ([23]). En consecuencia, a la hora de evaluar la posición de mercado de las partes, se ha de tener en cuenta que ni VEAG ni BEWAG compiten con las empresas de interconexión que las controlan conjuntamente.

(56) La situación relativa a VEAG tiene también otro significado, en primer lugar para la competencia entre VEBA, VIAG y RWE. De estas últimas no se puede esperar que compitan con VEAG. En caso contrario, podrían perder en determinadas circunstancias sus inversiones conjuntas en esta empresa. En la práctica ello quiere decir que, por lo que se refiere a las zonas habituales de suministro de VEAG en Alemania Oriental, tampoco es de esperar que exista competencia entre VEBA, VIAG y RWE.

(57) Si se incluye la energía eléctrica generada por la industria en el cómputo total de la electricidad producida en Alemania, se observa que las ocho empresas de interconexión producen en torno al 71 % de la electricidad del país. Se ha de tener en cuenta, sin embargo, que la mayor parte de la energía eléctrica generada por la industria la consumen las propias empresas, por lo que, en todo caso, su disponibilidad en el mercado libre es limitada. La venta de la electricidad de producción propia exigiría la creación de una organización de distribución y de atención al cliente, que no sería rentable para la mayoría de las empresas del sector debido a las escasas cantidades disponibles para su venta. Habida cuenta de que la energía eléctrica generada por las empresas de la industria la consumen en su mayor parte los propios productores, estos volúmenes de electricidad no se pueden atribuir al mercado libre. Una reserva similar es aplicable también a la electricidad producida por las empresas de suministro. Aproximadamente el 10 % de la electricidad producida en Alemania corresponde a las casi 700 empresas regionales o locales de suministro. Con ello pueden cubrir una parte de sus propias necesidades y reducir su dependencia de las empresas de interconexión. A la vista de las inversiones necesarias para la creación de una organización de distribución y de las escasas cantidades disponibles para la venta, estas empresas a lo sumo podrán intervenir a escala reducida en calidad de operadores del mercado.

(58) Por último, se ha de indicar que, aunque el mercado parece permitir la competencia, como sugiere lo acontecido tras la liberalización, hay, sin embargo, toda una serie de factores que restringen el potencial de competencia. Estos factores se analizarán con mayor detenimiento en la evaluación de la concentración. En este punto se han de mencionar especialmente los siguientes: la homogeneidad del producto —la energía eléctrica— y la transparencia del mercado (muy concentrado) (véase el punto 3.2.2.1); la posición de fuerza de las empresas de interconexión en las antiguas regiones demarcadas y la posibilidad de orientar el comportamiento competitivo en función de la distribución original (véase el punto 3.2.2.4); el crecimiento de la demanda por debajo de lo esperado y la poca elasticidad de la demanda (véanse los puntos 3.2.2.5 y 3.2.2.6); los obstáculos de entrada en el mercado (véase el punto 3.2.3.4); las participaciones de las empresas de interconexión en proveedores del mercado descendente y la configuración del Acuerdo de asociaciones II (véanse los puntos 3.2.3.5 y 3.2.3.6).

([23]) Véase el punto 2.2 del contrato consorcial celebrado entre Bayernwerk AG, PreussenElektra AG y RWE Energie AG el 22 de agosto de 1990.

3.1.2. *Las cuatro mayores empresas generadoras de electricidad controlan más del 80 % de la red de transmisión de máxima tensión, que también es esencial para la competencia en interconexión*

(59) Ocho empresas tienen la propiedad, por sí solas, del 93 % de la red de transmisión en Alemania. RWE, VEBA y VIAG controlan más del 52 % de la red de máxima tensión, o el 81 % si se incluye VEAG, controlada por las citadas empresas. Por lo tanto, controlan en gran medida los recursos necesarios para que exista competencia en el ámbito de la electricidad mediante conducción por las redes de terceros. A ello hay que añadir que, como consecuencia de la situación de su red, VEBA y VIAG abarcan ya una región compacta desde Escandinavia a la región alpina, así como la totalidad de los nuevos Estados federados, merced a su control compartido de la empresa germanooriental VEAG. Habida cuenta de que, además, poseen los interconectores que ponen en comunicación las correspondientes redes de máxima tensión con las redes ascendentes de máxima tensión de los países vecinos, disponen de la mayor parte de la infraestructura, de la que dependen sus competidores para entrar en el mercado con éxito. La cuestión de la propiedad de la red, especialmente a la luz del Acuerdo de asociaciones II, se abordará más detenidamente a continuación (véase el punto 3.2.3.3).

Cuadro: Red de transmisión en Alemania (*Fuente*: VDEW, 1997)

Empresas	Longitud de la red de transmisión (en km); máxima y alta tensión 380/220 kV	
VEBA	6 569	16 %
VIAG	5 500	14 %
BEWAG	136	< 1 %
RWE	9 000	22 %
VEAG	11 500	29 %
VEW	2 000	5 %
EnBW	2 100	5 %
HEW	360	1 %
Resto	2 121	7 %
Total Alemania	40 150	100 %

3.2. **Consecuencias de la operación de concentración: creación de un duopolio dominante**

(60) A raíz de la investigación, la Comisión llega a la conclusión de que el plan de fusión notificado crearía una posición dominante conjunta de los dos principales proveedores, VEBA/VIAG y RWE, en el mercado alemán de la distribución de electricidad en interconexión.

(61) El mercado alemán de la distribución de electricidad en interconexión presenta una multiplicidad de características susceptibles de conducir, en caso de reforzamiento de la concentración mediante la fusión de VEBA y VIAG, a unas prácticas concertadas deliberadas de VEBA/VIAG y RWE y, en consecuencia, a una posición dominante colectiva en el mercado. La presente concentración da lugar a la creación de dos bloques sólidamente integrados en sentido vertical que, bajo todos los puntos de vista, tendrán una gran ventaja frente a los competidores. La ventaja será aún más evidente cuando se consume la fusión prevista entre RWE y VEW.

(62) El 30 de diciembre de 1999, RWE y VEW notificaron a la Oficina Federal de la Competencia (Bundeskartellamt), competente a efectos de la investigación, su intención de proceder a la fusión. Aproximadamente al mismo tiempo que se pronuncie sobre el plan de fusión de VEBA y VIAG, adoptará una decisión sobre este otro plan. Habida cuenta de que, en opinión de la Oficina Federal de la Competencia, las empresas han ofrecido compromisos en el ámbito de la electricidad y, por consiguiente, es concebible y hasta probable que se autorice este caso dentro del plazo previsto, esta modificación de la estructura del mercado se ha de tomar en consideración en la evaluación competitiva del proyecto de concentración de VEBA y VIAG.

(63) Sin embargo, en opinión de la Comisión, lo determinante no es si la fusión RWE/VEW se llevará a cabo o no. Es cierto que la incorporación de VEW reforzaría la posición de RWE y, con ello, del duopolio en su conjunto. Como miembro del duopolio, la nueva entidad también tendría una ligera ventaja frente a VEBA/VIAG. No obstante, esta ventaja es demasiado pequeña como para invalidar la conclusión de la existencia de un duopolio en posición dominante. RWE, por sí sola, ya tiene una posición comparable con la de VEBA/VIAG. Es evidente que VEW reforzaría aún más la posición de RWE. No obstante, incluso después de una fusión de RWE y VEW, las magnitudes de VEBA/VIAG y RWE seguirían siendo comparables.

3.2.1. *En el mercado alemán de la distribución de electricidad en interconexión la operación de concentración da lugar a la creación de dos bloques casi equivalentes que dispondrán de una gran ventaja respecto del resto de los proveedores*

(64) VEBA/VIAG y RWE tendrán aproximadamente las mismas cuotas de mercado, es decir, el mismo volumen de negocios en el mercado alemán de distribución de electricidad en interconexión, así como capacidades similares de generación de electricidad. Su posición conjunta en estos dos ámbitos se sitúa a mucha distancia de la de los restantes competidores. Ello apunta a la existencia de un interés común en llevar a cabo prácticas concertadas restrictivas de la competencia. Un comportamiento agresivo desde el punto de vista de la competencia influiría en los ingresos de todos en una situación de igualdad de fuerzas, sin incrementar los volúmenes de ventas. Por el contrario, unas prácticas concertadas no agresivas no sólo evitan todos estos inconvenientes, sino que permiten a los oligopolios simétricos una maximización casi idéntica de los beneficios de cada una de las partes implicadas. La posición de mercado equilibrada de VEBA/VIAG y RWE es indicativa de que eso es lo que ocurre en el presente caso.

(65) El cuadro que figura a continuación ofrece una visión general de las posiciones de mercado de las empresas de interconexión en el mercado de productos de referencia tras la operación de concentración.

Cuadro: Cuotas en el mercado de distribución de electricidad en interconexión (producción de electricidad en interconexión) — situación tras la fusión

Empresas de interconexión	Producción ([24]) (en TWh)	Cuotas de mercado
VEBA	77,1	21,2 %
VIAG	44,5	12,2 %
BEWAG ([25])	10,3	2,8 %
VEBA + VIAG	131,9	36,3 %
RWE	120,4	33,1
VEAG	43,9	12,1 %
Total del duopolio VEBA/VIAG y RWE	296,2	81,5 %
VEW	19,8	5,44 %
RWE + VEW	140,2	38,5 %
Total del duopolio VEBA/VIAG y RWE/VEW	316,0	86,8 %
EnBW	35,3	9,7 %
HEW	12,6	3,46 %
Total empresas de interconexión	363,9	100 %

([24]) Los datos incluyen las centrales eléctricas compartidas.

([25]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy. Para el análisis del duopolio, las cifras correspondientes a BEWAG se han atribuido a VEBA/VIAG.

(66) Del cuadro anterior se deduce que VEBA/VIAG tendrán una cuota de mercado del 36,3 %. En este cómputo se incluye la cuota de mercado de BEWAG (2,8 %), ya que esta empresa, como se ha explicado anteriormente, está en parte controlada por VIAG (y después de la fusión por VEBA/VIAG). VEBA/VIAG y RWE tendrán en conjunto una cuota del 69,4 %. Habida cuenta de que, por otra parte, VEBA, VIAG y RWE ya ejercen actualmente el control conjunto de VIAG, se ha de incluir también en el duopolio la cuota de mercado de VEAG. En consecuencia, ambos grupos poseen una cuota de mercado conjunta del 81,5 %. Si, teniendo en cuenta la proyectada concentración, se suma también la cuota de mercado de VEW, se obtiene una cuota de mercado total del duopolio del 86,8 %.

(67) En cuanto a la venta de electricidad en el mercado alemán en su conjunto, la situación resultante tras la concentración es la siguiente:

Cuadro: Venta de electricidad en todo el mercado alemán — situación tras la fusión

Empresas de interconexión	Venta de electricidad (en TWh)	Cuotas de mercado
VEBA	102,3	21,4 %
VIAG	59,5	12,4 %
BEWAG ([26])	13,3	2,8 %
VEBA + VIAG	175,1	36,6 %
RWE	151,0	31,5
VEAG ([27])	N/A	—
Total duopolio VEBA/VIAG y RWE	326,1	68,1 %
VEW	43,6	9,1 %
RWE + VEW	194,6	40,6 %
Total duopolio VEBA/VIAG y RWE/VEW	369,7	77,2 %
EnBW	44,3	9,3 %
HEW	15,4	3,2 %
Total empresas de interconexión	429,4	89,7 %
Resto (empresas regionales de suministro, empresas municipales)	49,6	10,3 %
Total (Alemania)	479,0	100 %

([26]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy. Para el análisis del duopolio, las cifras correspondientes a BEWAG se han atribuido a VEBA/VIAG.

([27]) Los datos relativos a VEAG se incluyen a prorrata en las cifras de las empresas de interconexión correspondientes.

(68) El cuadro anterior muestra que el duopolio tendrá en el mercado alemán de venta de electricidad una cuota del 77,2 %.

(69) El cuadro que figura a continuación recoge las capacidades de producción en Alemania después de la fusión.

Cuadro: Capacidad de producción en Alemania — situación tras la concentración

Empresas de interconexión	Capacidad de producción instalada (en GW) ([28])	
VEBA	17,5	17,6 %
VIAG	11,0	11,1 %
BEWAG ([29])	2,9	2,9 %
VEBA + VIAG	31,4	31,6 %
RWE	19,8	19,9 %
VEAG	9,4	9,5 %
Duopolio VEBA/VIAG y RWE	60,6	60,9 %
VEW	4,2	4,2 %
RWE + VEW	24,0	24,1 %
Total del duopolio VEBA/VIAG y RWE/VEW	64,8	65,2 %
EnBW	7,7	7,8 %
HEW	3,8	3,8 %
Total empresas de interconexión	76,3	76,8 %
Resto (empresas regionales de suministro, empresas municipales)	23,1	23,2 %
Total ([30]) (en Alemania)	99,4	100 %

3.2.2. *Como consecuencia de numerosos factores estructurales ya no es de esperar que tras la fusión exista una competencia considerable entre VEBA/VIAG, por una parte, y RWE, por otra*

(70) En el futuro, VEBA/VIAG y RWE ya no competirán entre sí de manera considerable. Así lo confirman las siguientes características del mercado que favorecen considerablemente la adopción de prácticas concertadas oligopolísticas.

([28]) Los datos incluyen las centrales eléctricas compartidas.

([29]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy. Para el análisis del duopolio, las cifras correspondientes a BEWAG se han atribuido a VEBA/VIAG.

([30]) Los datos no incluyen la capacidad de producción instalada de la industria y de la empresa nacional de ferrocarriles (Deutsche Bahn).

3.2.2.1. La electricidad es un producto homogéneo que se suministra en un mercado transparente

(71) La electricidad es un producto homogéneo que, como tal, no está sujeto a ningún tipo de perfeccionamiento técnico. Al contrario que los bienes heterogéneos, los bienes homogéneos poseen prácticamente las mismas características físicas o subjetivas. El precio es el parámetro de competencia esencial a la hora de elegir un cliente entre varios proveedores de energía eléctrica. Otros parámetros como la calidad, la investigación, las prestaciones de servicio, la fiabilidad de los proveedores, etc., sólo desempeñan una función secundaria a la hora de optar por un proveedor. Por lo demás, se observa la tendencia a una mayor estandarización de la electricidad comercializada. Así sucede, por ejemplo, en el contexto del Central European Power Index (véase el considerando siguiente).

(72) El mercado se caracteriza por una gran transparencia de los costes de producción y de los precios de venta. Existen numerosas publicaciones en las que se recopilan los precios actuales del suministro eléctrico de los proveedores que operan en Alemania ([31]). A pesar de las diferencias en los componentes de los precios, como por ejemplo, precio por kWh, año o mes, o las distintas vigencias contractuales y los diferentes plazos de rescisión del contrato, estos cuadros de conjunto permiten orientarse con rapidez y dar con la oferta más favorable para los clientes. Las publicaciones y las tarifas de precios de la electricidad mencionadas se dirigen en primer lugar a los consumidores finales, aunque los precios del mercado también son suficientemente transparentes para los consumidores en interconexión. Las propias empresas de interconexión se esfuerzan por fomentar la transparencia del mercado ([32]). Así, por ejemplo, PreussenElektra ha desarrollado junto a Dow Jones y otros operadores del mercado el Central European Power Index (CEPI). El CEPI es un índice que refleja el nivel de precios en la región de PreussenElektra. Gracias a él, se pretende dar una mayor transparencia al mercado de la electricidad. Además, las partes han declarado explícitamente que los clientes especiales presentan a menudo ofertas de precios de los competidores con objeto de obtener precios de suministro más favorables de una empresa. También las asociaciones ofrecen a sus miembros comparativas de precios. Una mayor transparencia del mercado también se deriva del hecho de que, gracias a su integración vertical, VEBA/VIAG y RWE pueden calcular con precisión la posición de todos los proveedores en el mercado de producción. Así, son bien conocidos, al menos para las empresas integradas verticalmente, tanto los costes de producción como los de utilización de la red, que determinan los costes variables y, por tanto, los precios de oferta en todo el sector.

(73) Es cierto que, en un mercado concentrado, el precio, como parámetro esencial de la competencia, conduce en un primer momento a una mayor intensidad de la competencia. No obstante, ello incrementa al mismo tiempo el interés de los operadores del mercado por obstaculizar la competencia, ya que cada bajada de precios conduce a la reducción del propio margen de beneficios. Distinta es la situación de competencia secreta, en la que ninguno de los operadores del mercado tiene certeza acerca del éxito de su oferta. En tal situación, los operadores tenderán más bien a llevar a cabo una competencia agresiva con la esperanza de lograr un contrato. El hecho de que la competencia por medio de los precios afecte por igual a todos los operadores del mercado es un factor que, a medio plazo, puede atenuar este tipo de competencia. Así sucede, en cualquier caso, en lo que respecta a la relación entre empresas con cuotas de mercado y estructura de costes similares (es decir, con potenciales de represalia similares) (en relación con las estructuras de costes en este caso, véase el punto 3.2.2.2).

(74) El descenso de los precios de la electricidad, que, según los datos que figuran en la notificación, ha alcanzado después de la liberalización de los mercados de la electricidad una magnitud del 10-50 %, no contradice estas expectativas. Si bien es cierto que dicho descenso pone de manifiesto que en el mercado alemán de la electricidad es posible la competencia de precios, tal competencia ha de ser considerada en su propio contexto. Por una parte, el mercado aún se encuentra en la fase inicial del proceso de liberalización, en la que las empresas se posicionan en el mercado alemán antes descrito. Esta fase está limitada en el tiempo. Por otra, el citado descenso de los precios tuvo lugar en la estructura de mercado previa a la fusión. Pero una estructura de mercado como la que precisamente existiría tras la fusión en cuestión debilitaría de forma considerable el potencial de competencia y, por consiguiente, el acicate para la competencia de precios entre VEBA/VIAG y RWE.

3.2.2.2. Debido a una configuración similar de sus respectivos parques de centrales eléctricas y a la explotación compartida de una serie de grandes centrales eléctricas, VEBA/VIAG y RWE tienen una estructura de costes comparable

(75) Además, las prácticas concertadas se verán favorecidas en el futuro por el hecho de que VEBA/VIAG y RWE presentan estructuras empresariales parecidas y están

([31]) Por ejemplo, IWR-Stromtarifrechner en www.Stromtarife.de; Focus Heft 39/99, p. 319 y siguientes.

([32]) Véase el sitio web de PreussenElektra (www.preussenelektra.de) en relación con el Central European Power Index.

verticalmente integradas en todos los niveles del sector eléctrico. No sólo disponen de un poder financiero análogo sino también de grandes redes de transmisión similares, así como de un parque de centrales eléctricas de dimensiones parecidas que abarca todos los intervalos de carga eléctrica, como muestra el cuadro que figura a continuación. Por el contrario, otras empresas de interconexión están obligadas, como consecuencia de su limitada capacidad, ya sea en el intervalo de carga básica, ya sea en el de carga media o máxima, a comprar energía eléctrica adicional a otros productores para el intervalo de carga subrepresentado.

Cuadro: Parque de centrales eléctricas por intervalos de carga (VDEW-Statistik: Leistung und Arbeit, 1998)

(en GW)

Empresa	**Intervalo de carga**			
	Carga básica ([33])	Carga media	Carga máxima	Total
VEBA	12,0	2,3	3,6	17,9
VIAG	4,0	2,6	3,4	10,0
BEWAG ([34])	1,1	0,9	0,8	2,8
VEBA + VIAG	17,1	5,8	7,8	30,7
RWE	15,3	4,2	1,7	21,2
VEAG	8,0	0,1	2,8	10,9
Total duopolio VEBA/VIAG y RWE	40,4	10,1	12,3	62,8
VEW	2,5	0,8	2,1	5,4
RWE + VEW	17,8	5,0	3,8	26,6
Total duopolio VEBA/VIAG y RWE/VEW	42,9	10,9	14,4	68,2
EnBW	4,7	0,8	1,5	7,0
HEW	2,2	0,2	1,7	4,1

(76) Nada menos que un 25 %, aproximadamente, de la electricidad producida en Alemania procede de centrales eléctricas compartidas, explotadas por varias empresas de interconexión. Las empresas de interconexión VEBA/VIAG y RWE explotan conjuntamente muchas centrales del intervalo de carga básica, especialmente centrales nucleares.

Entre las centrales compartidas por VEBA/VIAG y RWE se encuentran las siguientes:

— Kernkraftwerke Grundremmingen Betriebsgesellschaft mbH, Grundremmingen: la empresa explota los bloques B y C de la central nuclear de Grundremmingen; la energía generada está a disposición de sus socios RWE Energie AG y Bayernwerk de manera proporcional a sus participaciones en el capital de la empresa del 75 % y el 25 %, respectivamente.

— KNG Kraftwerks- und Netzgesellschaft mbH, Rostock: la empresa explota una central de hulla en Rostock, en la que participan RWE Energie AG con un 24,6 %, VEBA con un 24,6 % y Bayernwerk con un 21,1 %. La energía generada se destina a VEAG, que también participa en la empresa.

— Kernkraftwerke Lippe-Ems GmbH: KLE GmbH explota la central nuclear de Emsland; en la sociedad participan RWE Energie AG con un 12,5 % y también VEBA con un 12,5 %. La dirección de la empresa corresponde al propietario mayoritario, VEW Energie AG (75 % de las acciones). La energía generada se destina a las empresas en función de sus participaciones.

— Bayerische Wasserkraftwerke AG: Lech-Elektrizitätswerke AG, una empresa del grupo RWE, y Bayernwerk participan directa e indirectamente con un 50 % en la empresa, que explota centrales hidroeléctricas en Baviera. La empresa es controlada por Bayernwerk. Los derechos de adquisición de electricidad corresponden fundamentalmente a los socios de la empresa.

([33]) Incluida la hulla.

([34]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy. Para el análisis del duopolio, las cifras correspondientes a BEWAG se han atribuido a VEBA/VIAG.

— Rhein-Main-Donau AG (RMD): en esta empresa, que explota centrales hidroeléctricas junto al canal Rhin-Meno-Danubio, participa con un 22,5 % (directamente) Lech-Elektrizitätswerke AG en su calidad de empresa del grupo RWE; Bayernwerk posee una participación del 77,49 % y dirige la empresa. Lech-Elektrizitätswerke cuenta con el 40 % de una filial de RMD, Mittlere Donau-Kraftwerke AG.

— Untere Iller AG: la empresa explota centrales hidroeléctricas. Está en manos de Lech-Elektrizitätswerke y Bayernwerk AG, que poseen un 40 % y un 60 %, respectivamente.

— Hochtemperatur Reaktor Gesellschaft mbH: la empresa no se dedica a ninguna actividad operativa sino que lleva a cabo estudios. En ella participan RWE Energie AG, con un 20,3 %, y algunas sociedades del grupo VEBA, con un 36,5 %.

(77) Además de disponer de un parque comparable de centrales, ambos grupos de empresas se han asegurado capacidades de importación comparables con contratos de entrega a largo plazo, que se introducen a través de los propios interconectores del grupo reservados a largo plazo.

3.2.2.3. Entre VEBA/VIAG y RWE existen conexiones que pueden fomentar la adopción de prácticas concertadas

(78) Existe una participación directa de VIAG en la empresa de interconexión VEW, de forma que, en el marco de la fusión prevista de RWE con VEW, VIAG tendría una participación directa en RWE/VEW.

(79) Además, ambos grupos de empresas poseen las participaciones conjuntas siguientes:

— VEAG AG: la empresa de interconexión VEAG explota la generación de electricidad a partir de lignito en los nuevos Estados federados. En VEAG participan RWE Energie AG, con un 26,25 %, VEBA, con un 26,25 %, y Bayernwerk, con un 22,5 %. Estas tres empresas controlan conjuntamente VEAG. El resto de las acciones están en manos de las demás empresas de interconexión, VEW, EnBW, BEWAG y HEW. VEAG explota simultáneamente la red de transmisión de los nuevos Estados federados. Los incrementos de precios de un miembro de un oligopolio irían en detrimento de la empresa en participación debido a la consiguiente pérdida de clientes e ingresos. Y es que un solo miembro del oligopolio no puede determinar la política de VEAG (véase también el considerando 56).

— LAUBAG AG: las siete empresas de interconexión de Alemania occidental poseen las participaciones siguientes en LAUBAG: PreussenElektra, 30 %; Bayernwerk, 15 %. Junto a ello, BBS-Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH posee una participación del 55 %. Energiebeteiligungs-Holding (compuesto por BEWAG, HEW, VEW y EVS, perteneciente a EnBW) posee una participación del 18,2 % en BBS; Rheinbraun AG, una filial de RWE, un 71,8 %, y RWE Energie, un 10 %. LAUBAG es el mayor productor de lignito de Alemania oriental y, en calidad de presuministrador de VEAG, forma con ella una unidad económica.

— Rhenag Rheinische Energie AG: en Rhenag participan RWE Energie AG, con un 54,1 %, y Thüga AG, con un 41,3 %; en esta última, el grupo VEBA posee una participación del 56,29 %. Rhenag opera esencialmente en el ámbito del suministro de gas, aunque también en el de suministro eléctrico como proveedor regional. Asimismo, posee numerosas participaciones minoritarias en empresas municipales, que, además de gas, también suministran electricidad. Por su elevada participación, el grupo VEBA está muy interesado en el éxito de esta filial de RWE. Está representado en su consejo de administración y dispone, por lo tanto, de información de primera mano sobre su política comercial.

— Por otra parte, existen participaciones conjuntas en STEAG y participaciones de Envia en empresas municipales del Estado federado de Sajonia.

STEAG AG: esta empresa opera esencialmente en el sector de la generación de electricidad a partir de hulla y vende la electricidad generada exclusivamente a RWE Energie AG y a VEW Energie AG. En STEAG participa con un 26 % la empresa Gesellschaft für Energiebeteiligung mbH, en la que a su vez participan RWE Energie AG, con un 49,7 %, y VEBA, directa e indirectamente con un 50,3 %. RAG AG es el principal accionista de STEAG con una participación del 71,5 %.

Envia, una filial del grupo RWE, posee varias participaciones minoritarias en empresas municipales del Estado federado de Sajonia, en las que también posee participaciones minoritarias Thüga, filial del grupo VEBA.

— Otras participaciones conjuntas existen en centrales eléctricas del intervalo de carga básica, en las que tanto VEBA/VIAG como RWE poseen derechos de adquisición de electricidad. No obstante, la explotación conjunta de estas centrales apenas exige concertación de las empresas explotadoras entre sí. Las centrales eléctricas del intervalo de carga básica funcionan de forma permanente, de manera que no es necesario que los explotadores se pongan de acuerdo sobre el incremento o la reducción de la potencia de

las centrales. Cada operador recibe la energía eléctrica correspondiente a la capacidad que se ha reservado. Por consiguiente, es escasa la incidencia de las centrales eléctricas compartidas, al menos en el ámbito de carga básica, por lo que respecta a la posibilidad de obtener información sobre la política comercial del otro miembro del duopolio.

3.2.2.4. La posibilidad de mantener el reparto de clientes según las antiguas zonas monopolísticas facilita la adopción de prácticas concertadas

(80) Durante décadas y hasta la misma liberalización, VEBA/VIAG y RWE, al igual que las demás empresas de interconexión alemanas, fueron monopolios legalmente protegidos en una zona de suministro demarcada de los proveedores vecinos. Esta prolongada práctica de delimitar zonas de suministro cerradas facilita la existencia de prácticas concertadas al ofrecer un modelo de conducta idóneo. Todas y cada una de las empresas de interconexión mantienen en su zona de suministro tradicional una posición dominante, con una cuota de mercado que supera claramente el 50 %. En estas condiciones, la existencia de las viejas demarcaciones facilita este tipo de prácticas concertadas por parte de las empresas de interconexión.

3.2.2.5. El reducido crecimiento de la demanda previsto disminuye aún más el incentivo para una competencia activa entre las empresas del duopolio

(81) Se estima que la demanda de electricidad crecerá poco. Según un estudio de AIE ([35]), es previsible que el consumo de electricidad sólo experimente un aumento lento. Con arreglo a estas previsiones de la AIE, entre 1992 y 2010 se espera un crecimiento anual del consumo eléctrico del 1 % y del 0,7 % entre 2010 y 2020. Todos los operadores del mercado, incluidas las partes, comparten esta previsión de crecimiento más lento de la demanda.

(82) La estabilidad de la demanda y de las condiciones de la competencia favorece la posibilidad de que se adopten estrategias de oferta paralelas. Mientras que, por lo general, una gran transformación estructural dificulta considerablemente la coordinación y se han de ajustar y renovar continuamente las prácticas, ello no es necesario si se dan unas relaciones de mercado estables. En condiciones de mercado que apenas se modifican, es posible introducir adaptaciones con relativa facilidad. En presencia de unas relaciones de mercado estables, la competencia más agresiva se dirigirá principalmente contra los operadores de mercado ya existentes, dado que apenas hay margen para ganar nuevos consumidores. El volumen de ventas alcanzado puede redistribuirse, en todo caso, entre los oferentes ya consolidados en el mercado. Por ello, éstos defenderán su cuota de ventas y las relaciones establecidas con su clientela. En esta situación, el beneficio a largo plazo derivado de la renuncia a una competencia eficaz probablemente resulte preferible al éxito a corto plazo logrado mediante una competencia agresiva. Por consiguiente, las previsiones de un crecimiento reducido de la demanda favorecen las prácticas concertadas de VEBA/VIAG y RWE en la situación de concentración de mercado alcanzada.

3.2.2.6. La reducida elasticidad-precio de la demanda también favorece la adopción de prácticas concertadas

(83) Por elasticidad-precio se entiende la capacidad y disposición de los compradores potenciales para procurarse productos de substitución o renunciar a la demanda, tan pronto como los proveedores empiecen a aumentar el precio de un producto demandado por encima del nivel de precios practicado por la competencia. Una reducida elasticidad favorece la realización de prácticas concertadas en el marco de un oligopolio, ya que en esas condiciones puede ocurrir que un incremento sensible de los precios por encima del nivel de la competencia ocasione un aumento de los ingresos a pesar del retroceso de las ventas.

(84) Las estimaciones de los operadores parten de una elasticidad muy reducida a corto plazo en el mercado en cuestión que probablemente contribuirá a un comportamiento oligopolístico. Remiten, asimismo, a la escasa capacidad de los compradores para optar por vías alternativas. Mientras que otros productos son sustituibles o prescindibles, no es éste el caso de la electricidad, puesto que la producción propia o el recurso a otras fuentes energéticas sólo es una posibilidad limitada, muy costosa y que, además, exige un tiempo considerable. En lo fundamental las partes no han cuestionado este punto de vista. Se limitan a afirmar que, en caso de que se incrementasen los costes de la electricidad, los consumidores podrían construir instalaciones pequeñas de autogeneración. Pero, en cualquier caso, estas instalaciones sólo pueden satisfacer una pequeña parte de las necesidades de los consumidores en interconexión. La construcción de centrales eléctricas de mayor capacidad exige, por el contrario, una gran aportación de fondos y una mayor inversión de tiempo.

3.2.2.7. VEBA/VIAG y RWE no están expuestos a un poder significativo del lado de la demanda

(85) La oferta en el mercado del suministro eléctrico en interconexión presenta una elevada concentración. Las ocho

([35]) IEA, Energy Policy of IEA Countries: Germany 1998 Review, www.iea.org/pubs/reviews/files/germany/02-germ.htm.

sociedades de interconexión alemanas poseen por sí solas el 79,8 % de la capacidad de generación eléctrica instalada. Suministran cerca del 100 % de la energía eléctrica vendida en interconexión. A VEBA/VIAG y RWE les corresponden un 81,5 % y un 86,8 %, respectivamente (teniendo en cuenta la concentración de REW/VEW).

(86) Frente a estas circunstancias, los consumidores —fundamentalmente las empresas regionales de suministro (unas ochenta), las empresas municipales y los grandes clientes industriales— no disponen de ningún poder de negociación desde el lado de la demanda. Ello se debe, por una parte, a que la demanda está muy fragmentada, dada la existencia de numerosos consumidores en la red de máxima tensión. Por ello, no puede recurrirse a la amenaza de cambiar de proveedor para ejercer una presión competitiva efectiva. En su respuesta al pliego de cargos, las partes remiten al poder de compra conjunto que se derivaría, entre otras cosas, de las numerosas asociaciones de compra de varios subdistribuidores. Es cierto que, en el marco de la liberalización, algunas empresas hacen uso de la posibilidad de crear asociaciones de compra. También hay que tener en cuenta que la compra conjunta da lugar a ofertas de precios más favorables que las compras separadas de empresas individuales. Sin embargo, las asociaciones de compra existentes sólo abarcan una parte de la demanda no especificada por las partes. El hecho de que se hayan creado estas asociaciones es, por lo demás, un indicio de que los compradores individuales no disponen de un poder de mercado que les permita influir de forma significativa en los precios. Persiste inalterado el desequilibrio entre el grado de concentración de la oferta y el de la demanda. Sólo las empresas regionales de suministro ascienden ya a ochenta, a las que hay que añadir otros consumidores. Además, hoy por hoy, a las empresas regionales de suministro y a las empresas municipales apenas les interesa negociar los precios con firmeza, ya que siguen ocupando una posición de fuerza en sus zonas tradicionales de distribución y pueden facturar a sus clientes unos precios elevados en concepto de costes corrientes.

(87) Otra circunstancia que debe tenerse en cuenta es que las empresas del ámbito de la generación están participadas en gran medida por empresas del nivel descendente del mercado, ya sea en forma de participación mayoritaria o minoritaria. En el caso de las participaciones mayoritarias no hay peligro alguno de cambio de presuministrador. En el caso de las participaciones minoritarias, en la práctica, rara vez se hace uso de la posibilidad de proceder a un cambio de este tipo (véase el punto 3.2.3.5).

3.2.2.8. Resumen

(88) VEBA/VIAG y RWE superarán netamente a sus competidores en lo relativo a todos los indicadores de la estructura del mercado, es decir, tanto en cuotas de mercado como en capacidades de producción y en redes. Ambos grupos de empresas dispondrán de una posición de mercado comparable y la Comisión estima que, tras la fusión, ya no les interesará competir entre sí.

(89) Como consecuencia de la futura simetría de las posiciones de mercado y de la gran analogía entre las características estructurales de los miembros del duopolio y habida cuenta de la homogeneidad del producto, la transparencia del mercado, la escasa elasticidad-precio de la demanda de electricidad, el estancamiento de la demanda total de electricidad y las interpenetraciones existentes, no cabe esperar que alguno de los miembros del oligopolio practique una competencia de precios activa, ya que sería fácilmente perceptible y, debido al potencial de represalia análogo del otro miembro del oligopolio, tendría pocas posibilidades de éxito.

(90) El descenso de precios a raíz de la liberalización y la competencia de precios observada entre los tres líderes del mercado no contradicen este análisis (véase el considerando 74).

3.2.3. *El duopolio VEBA/VIAG y RWE o RWE/VEW no estará expuesto a una competencia significativa procedente del exterior*

(91) Tras la fusión, VEBA/VIAG y RWE no estarán expuestas a una competencia importante por parte de otras empresas generadoras de electricidad ni de empresas comerciales. Ello se debe, además de al limitado potencial de competencia de otras empresas productoras de electricidad y a las escasas posibilidades de entrada en el mercado, a las condiciones jurídicas generales para poder operar en el mercado alemán.

3.2.3.1. A la cuota de mercado extraordinariamente elevada del duopolio se añade que, salvo con EnBW, existen vinculaciones con todas las demás empresas de interconexión, lo que refuerza el poder de mercado del duopolio

(92) Con objeto de poder calcular en qué medida las demás empresas de interconexión pueden reducir el margen de maniobra del duopolio, se han de investigar también las participaciones que poseen ambos grupos en varias de esas empresas competidoras.

— VEAG/LAUBAG: ante todo se ha de recordar que no cabe considerar a VEAG como un competidor del duopolio. Esta empresa está participada por RWE Energie AG, con un 26,25 %, VEBA, con un 26,25 %, y Bayernwerk, con un 22,5 %. El resto de sus acciones se encuentra en manos de las siguientes empresas de interconexión: VEW, EnBW, BEWAG y

HEW. Como ya se ha expuesto anteriormente (considerando 4), RWE, VEBA y VIAG ejercen el control conjunto sobre VEAG. LAUBAG es el mayor productor de lignito de Alemania oriental y, en su calidad de presuministrador de VEAG, forma una unidad económica con ella. En LAUBAG poseen participaciones las siete empresas de interconexión germanoorientales en las condiciones anteriormente indicadas (véase el punto 3.2.2.3).

VEAG genera energía eléctrica casi exclusivamente a partir del lignito de Alemania oriental y depende para su suministro de LAUBAG, que, a su vez, depende del duopolio. Por tanto, LAUBAG ejerce una influencia decisiva sobre los costes de producción de VEAG. Además, como la mayor parte de la producción eléctrica procede del lignito, en la actualidad la empresa no está en condiciones de cubrir los intervalos de carga media y máxima con sus propias capacidades de producción. En su calidad de consumidora, VEAG depende también de las siete empresas regionales de suministro germanoorientales, que, a su vez, son propiedad de una empresa de interconexión germanooccidental.

— BEWAG: Esta empresa de interconexión opera en Berlín en el sector de la generación eléctrica. La empresa está participada por Southern Company, con un 26 %, VIAG, con aproximadamente un 26 %, y VEBA, con un 23 % del capital y el 20 % de los derechos de voto. Actualmente, la empresa está controlada por VIAG y Southern. BEWAG no posee ninguna central eléctrica en el intervalo de carga básica, por lo que depende de la compra adicional de electricidad en dicho intervalo.

— HEW: VEBA posee una participación directa del 15,4 % en HEW y una participación indirecta del 15,4 % a través de Sydkraft, en la que posee una participación del 17,6 %. HEW es una pequeña empresa de interconexión con capacidades de producción y una red de transmisión reducidas. Todas las centrales eléctricas del intervalo de carga básica se explotan conjuntamente con la competidora PreussenElektra. Mediante la mancomunación de su 25,1 % y las participaciones del Estado federado de Hamburgo, Vattenfall ha adquirido el control compartido sobre HEW ([36]). Aunque Vattenfall y el Estado federado de Hamburgo ejercen el control conjunto de HEW, VEBA, en su calidad de socio minoritario con representación en el consejo de vigilancia, tiene acceso a las decisiones y estrategias más importantes de HEW. La participación le ofrece la posibilidad de obtener información sobre la estrategia de precios y sobre los volúmenes de compra y los precios aplicados, por ejemplo, en las transacciones que se pretenden realizar con Dinamarca a través del interconector de VEBA. Por el momento no cabe esperar que, al margen de la aportación de capital, se refuerce la posición competitiva de HEW con la participación de Vattenfall, por ejemplo mediante la cesión de electricidad más barata generada en Escandinavia. Ello se debe principalmente a que la red de máxima tensión de HEW no cuenta con conexión alguna con el extranjero, por lo que su acceso a las importaciones de energía eléctrica a mayor escala está sujeto a las mismas restricciones que soportan los proveedores extranjeros para acceder al mercado alemán (véase más arriba). Para suministrar a HEW, su empresa participada, desde Escandinavia, Vattenfall depende de la capacidad libre de los interconectores entre Alemania y Dinamarca o Suecia. Por parte alemana, PreussenElektra, miembro del duopolio, gestionará la conexión Alemania/Dinamarca. No obstante, la capacidad libre que les queda a los interconectores es limitada, de modo que Vattenfall sólo podrá suministrar a HEW unas cantidades insignificantes. Además, en términos comparativos la capacidad de interconexión utilizable con Suecia es muy limitada.

— VEW: VIAG también participa (directa e indirectamente) en VEW. Como en el caso de HEW, VIAG dispone, gracias a esta participación, de un mandato en el consejo de vigilancia y, por tanto, tiene acceso a información privilegiada sobre su política comercial. Por otra parte, tras la fusión prevista con RWE, VEW desaparecerá como proveedor independiente del mercado.

(93) En la actualidad, EnBW es el único proveedor en interconexión en el que no participa ninguna de las demás empresas alemanas de interconexión. Aún se encuentra en fase de planificación la adquisición por parte de EdF de una participación en EnBW. Mediante la mancomunación de los derechos minoritarios y las participaciones de otro accionista, EdF tiene la intención de hacerse con el control compartido sobre EnBW. Es evidente que existen vínculos entre EnBW y el duopolio en el ámbito de la explotación de centrales eléctricas.

(94) Además, teniendo en cuenta la gran cantidad de recursos de EdF, tampoco se justifica la previsión de que EnBW vaya a estar en condiciones de limitar considerablemente el margen de maniobra del duopolio. Por una parte, es de esperar que EnBW se abstenga de llevar a cabo una competencia agresiva en la zona cubierta por el duopolio, que abarca casi toda Alemania, dado que no existen otros competidores extranjeros de importancia, y que se ajuste al comportamiento de los miembros del duopolio. Ello resulta lógico si se tiene en cuenta que esta empresa conoce el potencial de represalias de las empresas de interconexión dominantes en el mercado, las cuales pertenecen al duopolio. Por otra parte, resulta casi imposible un eventual incremento de las ventas de electricidad a precios más baratos por parte de EdF, habida cuenta de la escasa capacidad de los interconectores.

(95) Por lo demás, tanto VEBA/VIAG como RWE poseen participaciones en empresas generadoras de electricidad de países vecinos que les confieren derechos sobre sus capacidades de producción. Pueden aprovechar tales

([36]) Asunto COMP/M.1842 — Vattenfall/HEW.

capacidades, al menos de forma restringida, a través de los interconectores que se encuentran bajo su control. RWE, por ejemplo, posee una participación del 40,31 % en SEO, empresa que explota una central eléctrica de bombeo. En los Países Bajos, PreussenElektra posee una participación del 87 % en EZH, una de las cuatro grandes empresas generadoras de electricidad. Por otra parte, PreussenElektra posee un 10 % de la suiza BKW, Bayernwerk y EnBW poseen un 24,5 % de Watt AG, empresa que ya opera como importadora en el mercado alemán. RWE y EdF poseen, por su parte, el 20 % de las acciones de Motor-Columbus, que, a su vez, posee el 56,5 % de ATEL. BKW, Watt y ATEL poseen aproximadamente el 23 % de la capacidad de generación eléctrica de Suiza.

(96) Por consiguiente, tras la concentración VEBA/VIAG y RWE liderarán el mercado con gran diferencia sobre el siguiente competidor. La posición de estas empresas de interconexión es aún más débil de lo que se desprende de sus cuotas de mercado, ya que tanto VEBA/VIAG como RWE poseen participaciones importantes en la mayoría de sus competidores. Por tanto, no es de esperar que estas empresas de interconexión pasen a ejercer una competencia decisiva.

3.2.3.2. El duopolio controlará la mayor parte de la capacidad de producción instalada y la práctica totalidad del potencial de generación libre

(97) A raíz de la concentración, VEBA/VIAG controlan aproximadamente el 30 % de la capacidad de producción total de Alemania. VEBA/VIAG y RWE poseen juntas una cuota aproximada del 50 % de la capacidad de producción. Si se considera además la capacidad de VEW, VEAG y BEWAG, tras la fusión de RWE y VEW el duopolio controlaría más de dos tercios de la capacidad de producción total instalada (véase más arriba).

(98) Como se ha expuesto anteriormente (considerando 57), sólo una pequeñísima parte de la energía eléctrica generada por la industria está a disposición del mercado libre. Del mismo modo, la electricidad generada por las empresas regionales y locales de suministro se emplea en primer lugar para cubrir sus propias necesidades. Por tanto, desde el punto de vista de la situación competitiva, lo que resulta determinante en primera instancia es la cuota de la que se dispone sobre la capacidad de producción instalada en interconexión. A este respecto, el duopolio controlará entre un 60 % y un 65 % (incluida VEW) de la capacidad total.

(99) En este contexto también es de relevancia el hecho de que, por razones históricas, existe una estrecha vinculación entre generación de energía y red. Debido a esta vinculación, la arquitectura de red existente no permite la sustitución completa de todas las centrales eléctricas en una determinada región de interconexión por el abastecimiento procedente del exterior. Por lo tanto, las empresas de interconexión cuentan en una determinada zona con capacidades de producción insustituibles y, por consiguiente, con garantías de venta. Cuanto más aumenten las capacidades de generación vinculadas a las redes existentes a raíz de una operación de concentración, mayor será la venta de electricidad que se sustrae a la competencia por motivos derivados de la infraestructura.

(100) Si, además, se examina el parque de centrales eléctricas de las empresas, queda de manifiesto que tanto el potencial de generación libre como el exceso de capacidad en todos los intervalos de carga se encuentra en gran medida en manos de los miembros del duopolio. El cuadro que figura a continuación ofrece una visión general del exceso de capacidad de las distintas empresas generadoras en interconexión.

Cuadro: Potencial de generación libre en el parque de centrales eléctricas, por intervalos de carga (VDEW-Statistik: Leistung und Arbeit, 1998)

(en TWh)

Empresas	**Potencial de generación libre**			
	Carga básica ([37])	Carga media	Carga máxima	Total
VEBA	21,2	2,3	2,8	26,3
VIAG	4,1	1,1	3,2	8,4
BEWAG ([38])	2,3	1,7	0,4	4,4
VEBA + VIAG	27,6	5,1	6,4	39,1
RWE	12,1	4,2	1,6	17,9
VEAG	17,8	0,0	1,1	18,9
Total del duopolio VEBA/VIAG y RWE	57,5	9,3	9,1	75,9
VEW	2,2	0,2	1,1	3,5
RWE + VEW	14,3	4,4	2,7	21,4
Total del duopolio VEBA/VIAG y RWE/VEW	59,7	9,5	10,2	79,4
EnBW	5,7	1,8	0,5	8,0
HEW	3,4	0,1	1,2	4,7

(101) Aunque las partes sostienen que ni VEBA/VIAG ni RWE tenían exceso de capacidad en el intervalo de carga básica, no han aportado datos concretos en apoyo de tal aseveración.

(102) Los miembros del duopolio pueden optar por no utilizar los citados excesos de capacidad o incluso por reducirlos de forma concertada con objeto de estabilizar el nivel de precios.

(103) En la audiencia oral, las partes declararon que este exceso de capacidad estimula la competencia. Estiman que, a lo largo de la mayor parte de un período de referencia establecido a efectos de cálculo, su aprovechamiento resultaría más interesante que un incremento de los precios.

(104) Sin embargo, en apoyo de esta declaración no se presentó prueba escrita alguna. Por ello, la Comisión no está en condiciones de verificar la exactitud de los cálculos presentados. Además, en su argumentación las partes se basan en unas capacidades del duopolio que se mantienen invariables y pasan por alto la posibilidad de que el duopolio extienda sus prácticas concertadas al cierre de capacidades.

3.2.3.3. El duopolio pasará a controlar la mayor parte de la red de transmisión de Alemania

(105) VEBA/VIAG y RWE controlarán por sí solas —sin tener en cuenta VEW ni VEAG, controlada por las empresas— el 52 % de la red alemana de transmisión. Para competir con ellas, sus competidores dependen de la utilización de esta red. Además, la red de transmisión cubre la mayor parte de la República Federal de Alemania.

Cuadro: Red de transmisión de Alemania (*Fuente*: VDEW, 1997)

Empresas	Longitud de las redes de transmisión (en km) Máxima y alta tensión 380/220 kV	
VEBA	6 569	16 %
VIAG	5 500	14 %
BEWAG ([39])	136	< 1 %
VEBA + VIAG	12 069	30 %
RWE	9 000	22 %
VEAG	11 500	29 %

([37]) Incluida la hulla.

([38]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy. Para el análisis del duopolio, las cifras correspondientes a BEWAG se han atribuido a VEBA/VIAG.

([39]) BEWAG figura como empresa autónoma de suministro eléctrico y está controlada conjuntamente por VIAG y Southern Energy. Para el análisis del duopolio, las cifras correspondientes a BEWAG se han atribuido a VEBA/VIAG.

Empresas	Longitud de las redes de transmisión (en km) Máxima y alta tensión 380/220 kV	
Total del duopolio VEBA/VIAG y RWE	32 569	81 %
VEW	2 000	5 %
RWE + VEW	11 000	27 %
Total del duopolio VEBA/VIAG y RWE/VEW	34 569	86 %
EnBW	2 100	5 %
HEW	360	1 %
Resto	3 121	8 %
Total Alemania	40 150	100 %

(106) Por otra parte, la extensión de la red y la propiedad de los puntos de acoplamiento dentro del territorio alemán, así como la de los interconectores, también brindan a los miembros del duopolio la posibilidad de obtener una clara ventaja informativa sobre sus competidores.

(107) Mediante la propiedad y la explotación de los puntos de interconexión e interconectores y de la red, las empresas de interconexión obtienen información sobre los flujos de carga y los volúmenes de suministro de los competidores, así como sobre los perfiles de carga de los compradores. Si bien la explotación de las redes está separada —desde un punto de vista organizativo— del comercio y la distribución de electricidad, hay indicios de que, en algunos casos concretos, determinados datos reservados sobre los competidores de las empresas de interconexión pasan del ámbito de la explotación de la red a manos de las unidades de distribución de dichas empresas. Los competidores de las partes reiteraron estas afirmaciones con motivo de la audiencia.

(108) Otra ventaja que la propiedad de la red de transmisión otorga a los miembros del duopolio frente a sus competidores son las modalidades de liquidación de la energía de regulación y compensación, tal como han sido fijadas para la transmisión en el marco del Acuerdo de asociaciones II (véase el punto 3.2.3.6).

(109) En un plano general, se ha de señalar que la red de transmisión alemana no la explota una empresa independiente, sino que es propiedad de la correspondiente empresa de interconexión, que al mismo tiempo se hace cargo de su explotación. Las empresas de interconexión han cedido la explotación de la red a filiales creadas a tal fin, cumpliendo de esta manera los requisitos mínimos de la Directiva para el mercado interior de la electricidad y separando, en el plano administrativo y contable, la explotación de la red de transmisión de sus actividades de generación y suministro de electricidad (el llamado «*management unbundling*» y «*unbundling of accounts*»). Ahora bien, como este paso no implica una separación económica, sino que la explotación de la red y la generación y suministro de electricidad se mantienen en el mismo grupo integrado verticalmente, sigue existiendo la posibilidad de que se produzca una discriminación de los competidores cuyas actividades dependen de la conducción. En el marco del acceso a la red en las condiciones acordadas, cabe la posibilidad de que, mediante el cálculo compensatorio de unas tasas de conducción elevadas y unos precios de suministro de electricidad consiguientemente rebajados, se vea perjudicada la capacidad competitiva de las empresas competidoras —y en particular la de los comerciantes— en beneficio de las propias empresas de producción. En una situación de este tipo, son escasos los incentivos para aplicar unas tarifas transparentes que puedan verificarse en cuanto a su proporcionalidad con los costes y las normas sobre conducción establecidas en el Acuerdo de asociaciones II. Esto es particularmente cierto cuando —como será el caso una vez realizadas las concentraciones proyectadas— la práctica totalidad de una red nacional es controlada por sólo dos grupos de los que, según se ha visto, cabe esperar un comportamiento concertado. En este sentido también se ha de tener en cuenta que ambos bloques operan además en mercados descendentes, en los cuales impiden la presencia de competidores mediante una política de precios poco transparente y cuyos ingresos pueden utilizar para fines competitivos en el ámbito de la interconexión.

3.2.3.4. Hay importantes barreras de acceso al mercado, tanto por lo que se refiere a la creación de nuevas capacidades como a las importaciones. Las ya de por sí reducidas importaciones, que por lo demás se canalizan en su mayor parte a través de interconectores controlados por los miembros del duopolio, no pueden limitar el margen de maniobra del duopolio

(110) Los proveedores potenciales no pueden contrarrestar con eficacia la fuerte posición de las partes en el mercado. La razón de ello estriba actualmente en las elevadas barreras de acceso al mercado alemán.

(111) El acceso al mercado alemán de la distribución de electricidad en interconexión implica unas inversiones muy elevadas. Estas inversiones representan en gran medida costes irrecuperables, es decir, gastos que sólo son de utilidad en un mercado específico pero que no pueden destinarse a actividades en otros mercados. En el ámbito de la generación, estos gastos abarcan, entre otros, las inversiones en centrales eléctricas. Incluso tras la liberalización de los mercados alemanes de la electricidad, el acceso a los mercados de generación implica un elevado coste financiero y de tiempo debido a las inversiones que requieren las centrales eléctricas. Ahora bien, gracias al derecho de conducción establecido por ley, ya no es

necesario crear una red de transmisión propia, puesto que las empresas productoras tienen la posibilidad de utilizar las redes de transmisión de otros operadores de mercado en condiciones no discriminatorias. Como VEBA/VIAG y RWE poseen la mayor parte de las capacidades de generación alemanas, todo acceso al mercado lleva aparejado el riesgo de que los duopolistas recurran a sus capacidades excedentarias para expulsar a los nuevos operadores del mercado mediante la aplicación de precios más baratos. Por otra parte, esto último dificulta, de hecho, el acceso al mercado de los comerciantes de electricidad.

(112) En consecuencia, aun después de la liberalización, el acceso al mercado continúa acarreando unos costes elevados, de modo que sigue habiendo unos obstáculos importantes de acceso al mercado alemán del suministro de electricidad en interconexión. Esta circunstancia la evidencia el hecho de que el acceso al mercado de la generación hasta ahora se ha venido produciendo, por regla general, a través de la participación en empresas de generación existentes. La empresa sueca Vattenfall, por ejemplo, participa en la empresa de interconexión HEW. La finlandesa Fortum se ha hecho cargo de la central eléctrica Wesertal. En cambio, el acceso al mercado mediante la creación de capacidades de producción propias sigue siendo un hecho excepcional. La Comisión sólo conoce unos pocos casos en que los proveedores intentan acceder al mercado recurriendo a la creación de capacidades de producción propias. Fortum, por ejemplo, ha construido una central eléctrica en los nuevos Estados federados para aumentar su capacidad de generación eléctrica en Alemania. La estadounidense NRG Energy también posee una participación en una central eléctrica.

(113) Se ha de recordar, además, que las posibilidades de importar electricidad son limitadas, dado que sólo se dispone de una reducida capacidad de interconectores. No cabe esperar que en los próximos años se aumente la capacidad de los interconectores, debido a los costes que ello implica y a los procedimientos de autorización necesarios, al menos mientras no cambie el marco de las actuales condiciones políticas. Según señalaron las partes en el curso de la audiencia, la mera construcción de líneas aéreas puede llevar hasta dos años, y ello sin tener en cuenta los procedimientos administrativos de autorización y el necesario análisis de carga de las redes ascendentes.

(114) En definitiva puede afirmarse que son muy importantes las barreras de acceso al mercado alemán de suministro de electricidad en interconexión. El volumen de inversiones necesarias y las escasas posibilidades de que entren en el mercado operadores extranjeros —debido a la reducida capacidad de los interconectores— limitan la competencia a la que se exponen los grupos empresariales VEBA/VIAG y RWE. Habida cuenta de los extraordinarios recursos de estos dos bloques, del potencial disuasorio que ello implica y de la gran distancia respecto de los demás operadores en el mercado, no cabe esperar que se intensifique la competencia por parte de los proveedores actuales o potenciales de tal forma que pudiese controlarse con eficacia el margen de maniobra de ambos grupos empresariales.

3.2.3.5. Gracias a sus numerosas participaciones, los miembros del duopolio disponen de una fuerte posición en los mercados descendentes, con lo que se aseguran una base de ventas en detrimento de sus competidores

(115) VEBA/VIAG y RWE han blindado su posición en el mercado mediante numerosas participaciones en empresas localizadas en fases descendentes del mercado. Estas participaciones garantizan a los miembros del duopolio una influencia determinante sobre la política de compras de estas empresas, de modo que ambos grupos empresariales se garantizan una base de ventas y, con ello, perjudican notablemente las posibilidades de venta de sus competidores. El siguiente cuadro brinda una visión de conjunto sobre las participaciones de los miembros del duopolio.

Cuadro: Selección de participaciones de las empresas de interconexión VEBA, VIAG, RWE y VEW en empresas municipales (EM) y empresas regionales de suministro (ERS)

Empresa	ERS/EM	Participación	Empresa de interconexión
Avacon	ERS	55,0 %	VEBA
Badische Gas- u. Elektrizitätsversorgung		47,6 %	VEBA
e.dis	ERS	69,0 %	VEBA
EAM	ERS	46,0 %	VEBA

Empresa	ERS/EM	Participación	Empresa de interconexión
Energieversorgung Potsdam		35,0 %	VEBA
EWE	ERS	27,0 %	VEBA
Fränk. Überlandw.	ERS	67,1 %	VEBA
Freib. Energie- u. Wasserversorgung		35,9 %	VEBA
PESAG	ERS	54,7 %	VEBA
Prevag Provinzialsächsische EnergieVersorg.		25,0 %	VEBA
SCHLESWAG	ERS	65,0 %	VEBA
St.werke Magdeburg	EM	29,0 %	VEBA
Stadtwerke Frankenthal	EM	10,0 %	VEBA
Stadtwerke Garbsen	EM	24,9 %	VEBA
Stadtwerke Geesthacht	EM	24,9 %	VEBA
Stadtwerke Halberstadt	EM	20,0 %	VEBA
Stadtwerke Schwedt	EM	37,0 %	VEBA
Stadtwerke Weißenfels	EM	24,5 %	VEBA
Stadtwerke Zweibrücken	EM	25,1 %	VEBA
Städtische Werke Brandenburg	EM	24,5 %	VEBA
Stromversorgung Osthannover		26,0 %	VEBA
Thüga	ERS	56,5 %	VEBA
Rhenag	ERS	42 %/54 %	VEBA/RWE
Contigas	ERS	95,0 %	VIAG
IAW Isar-Amperwerke	ERS	84,6 %	VIAG
OBAG	ERS	96,0 %	VIAG
REWAG Regensburger Energie- u. Wasserversorgung		35,5 %	VIAG
TEAG	ERS	75,0 %	VIAG
Überlandw. Unterfr.	EM	54,3 %/40,1 %	VIAG/VEBA
ELE	ERS	79,0 %	RWE
Envia	ERS	63,0 %	RWE
EWR	ERS	50,0 %	RWE
KAWAG	ERS	30,0 %	RWE

Empresa	ERS/EM	Participación	Empresa de interconexión
KEVAG	ERS	57,0 %	RWE
LEW	ERS	40,0 %	RWE
MKW	ERS	27,0 %	RWE
NVV	ERS	50,0 %	RWE
OIE	ERS	100,0 %	RWE
Pfalzwerke	ERS	25,0 %	RWE
VSE	ERS	41,0 %	RWE
ELEKTROMARK	ERS	10 %/10 %	RWE/VEW
AVU	ERS	50,0 %	VEW
MEAG	ERS	61,0 %	VEW

(116) En muchos casos, se trata de participaciones mayoritarias en empresas de distribución, en cuyas decisiones de compra puede incidir directamente el miembro del duopolio de que se trate en su condición de empresa dominante. Pero también una participación minoritaria puede permitir que el socio minoritario con intereses empresariales ejerza una influencia decisiva en la política de compra de las empresas participadas.

(117) Los socios mayoritarios de estas empresas en participación son uno o varios municipios que, por lo general, están representados por medio de un mandatario político en los órganos de la empresa. Sin embargo, el interés empresarial se concentra exclusivamente en las empresas de suministro eléctrico que poseen la participación minoritaria. Por consiguiente, debido a la especial competencia en materia energética y empresarial de PreussenElektra, Bayernwerk y RWE, la participación de los miembros del duopolio en empresas redistribuidoras y su representación en los órganos de éstas tiene, en la práctica, un peso muy superior al que expresan las correspondientes participaciones y su presencia cuantitativa en los órganos de las empresas.

(118) Los conocimientos técnicos de las empresas en materia de economía energética y empresarial los aporta, en buena medida, la correspondiente empresa de interconexión. Las empresas de interconexión suelen suscribir con la empresa en cuestión un contrato de suministro que cubre toda la demanda de suministro externo de estas empresas regionales o municipales. Las investigaciones de la Comisión han demostrado que los redistribuidores participados por empresas de interconexión hasta ahora apenas han hecho uso de la posibilidad de liberalización y se mantienen fieles a sus actuales presuministradores. En consecuencia, resulta tanto más difícil para otros operadores en el mercado —como importadores, comerciantes de electricidad u otras empresas de interconexión— hacerse con este grupo de clientes. Por lo tanto, las participaciones minoritarias, en particular las que poseen VEBA/VIAG y RWE en empresas del ámbito de la distribución, fortalecen aún más la posición del duopolio y generan dificultades adicionales para la entrada exitosa de otros operadores en el mercado alemán.

(119) En estas condiciones, las partes disponen de amplias posibilidades de influir en las decisiones de adquisición de electricidad de muchos proveedores regionales y locales. Aun en caso de que los competidores dispusieran en el futuro de importantes capacidades de producción de electricidad en Alemania, tendrían que comercializar tal producción haciendo frente a una competencia muy restringida con los duopolistas. Habida cuenta de la fuerte vinculación actual de los citados proveedores regionales y locales con las empresas de interconexión, los competidores de los duopolistas no disponen de un acceso suficiente al mercado de la producción que les permita ejercer una competencia significativa y, lo que es más importante, que ésta se haga extensiva a todo el territorio afectado. Este hecho repercute en el mercado de venta de electricidad en interconexión, dado que económicamente no tiene sentido producir electricidad a gran escala en competencia con los duopolistas si no se cuenta con posibilidades suficientes de vender dicha electricidad.

3.2.3.6. Las disposiciones del Acuerdo de asociaciones II, sobre todo en lo referente al componente T y a la energía de regulación, otorgan ventajas adicionales al duopolio frente a los competidores

(120) Las disposiciones del Acuerdo de asociaciones II, que por su enfoque representan una clara mejora respecto de las disposiciones del Acuerdo de asociaciones I, también contienen algunas normas que constituyen, especialmente para los competidores de las empresas de

interconexión, unos obstáculos importantes de conducción y, de esta manera, protegen y fortalecen aún más la posición en particular de las empresas de interconexión que dominan el mercado.

(121) Los proveedores extranjeros, por ejemplo, siempre tienen que pagar el componente T por valor de 0,125 Pf./kWh en cuanto importan energía eléctrica al territorio de la República Federal de Alemania. Asimismo, han de pagar el componente T en el territorio alemán (por importe de 0,25 Pf./kWh) los comerciantes y productores de electricidad que no puedan compensar los suministros entre la zona comercial norte y la zona comercial sur. Según afirman los comerciantes de electricidad consultados, el pago del componente T puede llevar, en determinadas condiciones, a que su margen comercial se reduzca a cero. El pago del componente T sólo lo eluden las empresas que pueden compensar las cantidades de electricidad suministradas con cantidades de electricidad que pasen la frontera comercial en sentido opuesto. Por consiguiente, los miembros del duopolio disfrutan en este sentido de unas ventajas considerables. VEBA y VIAG dispondrán de un territorio de suministro muy amplio que se extiende por ambas zonas comerciales. Aunque RWE (al igual que VEW) actualmente sólo está presente en una de estas zonas comerciales, en su calidad de gran empresa de interconexión se encuentra, sin embargo, en una situación privilegiada a la hora de realizar compensaciones con empresas de interconexión que operan en la otra zona comercial. Tras la concentración proyectada, el territorio de suministro de las empresas fusionadas también cubrirá ambas zonas comerciales. En cambio, las empresas de interconexión más pequeñas y los comerciantes de electricidad se encuentran con dificultades comparativamente más importantes para compensar sus suministros de energía.

(122) Las modalidades de liquidación de la energía de regulación constituyen otra ventaja otorgada por las disposiciones del Acuerdo de asociaciones II a los miembros del duopolio. Como el consumo de energía de los consumidores finales es oscilante, a menudo ocurre que la cantidad de energía comprada en el marco de un suministro a largo plazo es inferior o superior a la contractualmente convenida. Por razones técnicas de regulación, el saldo —es decir, el exceso o el déficit— ha de ser compensado por el operador de la red en su correspondiente ámbito de regulación. Esto significa que se compra o cede una determinada cantidad de energía de regulación. El Acuerdo de asociaciones II cubre, por norma general, la prestación de servicios de sistema, que son necesarios para la transmisión y el reparto de energía eléctrica y determinan la calidad del suministro eléctrico; entre tales servicios figuran, por ejemplo, la puesta a disposición de energía de regulación comprendida en una franja de oscilación de hasta +/– 5 %. En cuanto se supera la franja de tolerancia estándar de +/– 5 % sobre el volumen de adquisición, se exige un pago adicional. A cambio del pago de un mayor precio de conducción, el consumidor puede optar por una franja superior de +/– 10 % o +/– 20 %. Por regla general, la energía de regulación sólo puede ser puesta a disposición por los operadores de las redes de transmisión en sus respectivas zonas de regulación o por los proveedores que explotan una central eléctrica en el circuito de regulación al que se suministra la electricidad. Según la información facilitada por algunos operadores del mercado, el precio fijado en el Acuerdo de asociaciones II para la puesta a disposición de energía de regulación por parte de los operadores de las redes de transmisión es, en general, superior al establecido en el Acuerdo de asociaciones I. Algunos de los operadores consultados afirman que el precio de la puesta a disposición de energía de regulación establecido en el Acuerdo de asociaciones II supera con creces los costes que genera tal puesta a disposición. El hecho de que la energía de regulación esté disponible de forma permanente para que pueda hacerse uso de ella en caso de necesidad incide en un grado relativamente elevado en el cálculo del precio. Así, una sola superación de la franja de tolerancia del 5 % se traduce en unos importes basados en la hipótesis de que la superación se ha prolongado durante un mes. Esto puede perjudicar, en particular, a los proveedores con un volumen de venta de electricidad comparativamente reducido. En determinadas circunstancias, este método de cálculo puede suponer para los comerciantes de electricidad la pérdida de su margen comercial.

(123) En cambio, los precios de la energía de regulación apenas suponen una carga para los miembros del duopolio. Esto se debe en particular a que, gracias a su posición destacada en el mercado y a su elevado volumen de ventas, pueden compensar con mucha mayor facilidad las oscilaciones de las compras en el interior de sus zonas de regulación, de modo que los costes incurridos en concepto de energía de regulación son muy inferiores. A ello hay que añadir, según se desprende de lo afirmado por los operadores del mercado, que las empresas de interconexión —que en su calidad de operadoras de redes de transmisión son los principales proveedores de energía de regulación— suelen facilitarse mutuamente la energía de regulación mediante el intercambio de energía de compensación. Según afirmaciones de las partes, las empresas de interconexión proceden, al menos en caso de trasvase involuntario de energía y de fallo de las centrales eléctricas, a unos intercambios limitados de energía sobre una base de reciprocidad, de modo que la energía de regulación no les genera coste alguno. Los competidores que no pertenecen al ámbito de la interconexión dependen a menudo del suministro de energía de regulación por parte de las empresas de interconexión. Y necesariamente se produce una dependencia particular de los miembros del duopolio, que cubren gran parte del territorio de la República Federal de Alemania.

(124) Por otra parte, el Acuerdo de asociaciones II no contiene disposiciones relativas a la gestión de los estrangulamientos en las redes alemanas. Por esta razón, se da la circunstancia de que los operadores de las redes de transmisión, invocando riesgos de seguridad de las redes

y dificultades técnicas, atiendan primordialmente las solicitudes de conducción internas del grupo y, en el mejor de los casos, ofrezcan a los competidores la explotación de capacidades residuales inutilizadas.

(125) Por consiguiente, la regulación de la utilización de las redes también perjudica a los competidores de los miembros del duopolio que no disponen de su propia red de transmisión. De esta manera, la posición dominante en el mercado de VEBA/VIAG y RWE también se ve consolidada mediante la regulación de la utilización de las redes de transmisión de su propiedad.

3.2.3.7. El control de la inmensa mayoría de las capacidades de producción, de las redes de transmisión y de las capacidades de interconexión con los países vecinos otorga al duopolio una influencia decisiva sobre el comercio de electricidad que se está desarrollando a raíz de la liberalización

(126) Según los datos que actualmente obran en poder de la Comisión, los comerciantes de electricidad que ya operan en el mercado tampoco están en condiciones de limitar el margen de maniobra que la estructura del mercado brinda a las partes.

(127) Desde la liberalización del mercado alemán de la electricidad en el año 1998, todos los consumidores cuentan con la posibilidad de elegir libremente a su proveedor de electricidad. Esta situación ha dado lugar al desarrollo de una actividad comercial, en parte en el lado de los productores y, en parte, en el lado de los comerciantes de electricidad independientes. La mayoría de las empresas de interconexión existentes han ampliado sus actividades comerciales más allá de sus zonas tradicionales de interconexión. Han accedido al mercado nuevos comerciantes independientes como Enron, Fortum y Vasa Energy. Hasta el momento, éstos han concentrado sus actividades en los suministros al contado y de entrega inmediata y, salvo contadas excepciones, no han podido concluir contratos de suministro a largo plazo. Disponen, en el mejor de los casos, de unas capacidades de producción propia irrelevantes y, por tanto, dependen del acceso a capacidades disponibles.

(128) A juicio de algunos operadores del mercado, una condición ineludible para alcanzar un mercado de la electricidad que pueda ejercer una influencia decisiva sobre el margen de maniobra de los duopolistas para fijar los precios es que en tal mercado haya una liquidez suficiente. Los actuales excesos de capacidad a disposición de los comerciantes de electricidad independientes se encuentran, en su mayor parte, en manos de VEBA/VIAG y RWE. Por ello, estas empresas disponen de un amplio margen para la fijación de precios, ya que la demanda no podría ser cubierta en su totalidad por otros productores. En consecuencia, ambos grupos empresariales podrían regular la cantidad de electricidad destinada a los comerciantes de electricidad del mercado alemán y, así, controlar de forma permanente la evolución de los precios.

(129) La misma reflexión puede hacerse respecto del comercio a través de las bolsas alemanas de la electricidad, que pretenden iniciar sus actividades en el otoño del presente año. A juicio de LPX, una condición para el buen funcionamiento de una bolsa capaz de cumplir la función del establecimiento de precios es que entre el 15 y el 25 % del consumo físico del país pueda negociarse en bolsa. Habida cuenta de la elevada concentración de capacidades de producción en manos de VEBA/VIAG y RWE, ambos grupos podrían determinar de forma decisiva el éxito de la bolsa y, de esta manera, el éxito y los beneficios de sus competidores.

4. ***Conclusión***

(130) La Comisión concluye, en resumen, que la fusión de VEBA y VIAG empeoraría de forma considerable la estructura del mercado alemán de distribución de electricidad en el ámbito de la interconexión. La competencia se vería debilitada de manera decisiva debido a la creación de un duopolio (VEBA/VIAG y RWE o RWE/VEW). A causa de su posición destacada en el mercado y del acceso a recursos tales como centrales eléctricas, redes de transmisión y puntos de intercambio en la red, el duopolio podría cerrar el mercado alemán en gran medida a la competencia e impedir, además, la creación de un mercado de comercio de electricidad que funcionase correctamente. Por consiguiente, la concentración daría lugar a la creación de una posición dominante compartida en el mercado.

B. *SECTOR QUÍMICO*

(131) VEBA opera en el sector de la química a través de sus filiales Degussa-Hüls AG y VEBA OEL AG (petroquímica). Las actividades químicas del grupo VIAG las ejercen sus filiales SKW Trostberg AG y Goldschmidt AG, filial a su vez de aquélla. La Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración dará lugar al fortalecimiento de una posición dominante en los mercados de la dicianamida sódica y del cloruro cianúrico.

B.1. DICIANAMIDA SÓDICA

1. ***Mercado de productos de referencia***

(132) La dicianamida sódica es un producto químico del ámbito del ácido cianhídrico y del cloruro de cianógeno. Se obtiene por síntesis a partir de cloruro de cianógeno (altamente venenoso) y cianamida. Debido al extraordinario peligro que encierra el cloruro de cianógeno, la producción de dicianamida sódica está físicamente muy relacionada con la del cloruro de cianógeno.

(133) La dicianamida sódica se utiliza principalmente como producto precursor para la obtención de las sustancias activas polihexametilén-biguanida (PHMBG), clorhexidina y proguanilo. La PHMBG se utiliza para la conservación y esterilización en el ámbito técnico. En términos cuantitativos, su uso más importante corresponde a los biocidas sin cloro para piscinas. La PHMBG se emplea, asimismo, en la industria alimentaria, por ejemplo en la transformación de carne y en la fabricación de cerveza para la limpieza de calderas y tuberías, porque no es tóxico y no daña las juntas. En la industria petrolífera, la PHMBG se utiliza para las mediciones de presión de los oleoductos, puesto que elimina los organismos indeseados pero no las bacterias que degradan el azufre, como las que se añaden al petróleo de elevado contenido en azufre. La clorhexidina es un producto de desinfección, de modo que su utilización se extiende a las personas y a animales que forman parte de la cadena alimentaria humana, por ejemplo en medicina humana en el ámbito de la cirugía, en medicina veterinaria para la desinfección de ubres, en la fabricación de cosméticos y en líquidos de limpieza de lentillas de contacto. El proguanilo es un medicamento contra el paludismo. La dicianamida sódica se utiliza además en el ámbito de la agroquímica, por ejemplo en herbicidas.

(134) Los compradores consultados han afirmado unánimemente —y las partes no han negado este extremo— que la dicianamida sódica es para ellos un producto precursor clave e insustituible. Aun cuando a medio plazo se dispusiera de otro producto precursor, su empleo exigiría unas adaptaciones considerables por parte de los fabricantes y, tanto por lo que se refiere a los productos fabricados hasta ahora con dicianamida sódica como a todas las reutilizaciones, se tendría que proceder a un nuevo registro que implicaría un elevado coste financiero y de tiempo. La Comisión considera, por tanto, que la dicianamida sódica constituye un mercado de productos de referencia.

2. *Mercado geográfico de referencia*

(135) Las partes consideran que el mercado de la dicianamida sódica es de alcance mundial, opinión que comparten también las empresas consultadas. Por consiguiente, se ha de partir de un mercado mundial.

3. *Evaluación desde el punto de vista de la competencia*

3.1. **Situación actual del mercado**

(136) En la actualidad, sólo hay dos empresas en todo el mundo que fabrican dicianamida sódica en grandes cantidades, a saber, Degussa y SKW. Las partes citan, asimismo, a Avecia Ltd, Manchester (Reino Unido). Sin embargo, esta empresa utiliza un método de producción del que no se deriva una dicianamida sódica aislada, sino un producto intermedio (HMBDA) del que, a su vez, se obtiene clorhexidina y PHMBG. Este producto intermedio sólo lo fabrica Avecia y no se puede comprar en el mercado, puesto que Avecia no comercia con HMBDA. La empresa suiza Lonza AG (Lonza) producía dicianamida sódica en el pasado, pero suspendió la producción en 1998 y desde entonces comercializa productos que compra a […] (*). Las partes esperan que Lonza reanude la producción en el segundo semestre de este año.

(137) SKW produce dicianamida sódica en unas instalaciones cuya capacidad de […] t (1996) se ha incrementado a […] t (1999). Degussa produce dicianamida sódica en una planta de multiproducción y cifra la capacidad anual disponible para la fabricación de dicianamida sódica en unas […] t. Degussa utiliza la dicianamida sódica para la producción de clorhexidina en tanto que base de clorhexidina y digluconato de clorhexidina. […] compra a Degussa un producto derivado de la dicianamida sódica, la hexametilén-biscianoguanidina (HMBCG), que transforma en base de clorhexidina y sales de clorhexidina. Pero […] también compra dicianamida sódica.

(138) Las partes cifran la producción mundial de dicianamida sódica en una cantidad que oscila entre las 900 y las 1 300 toneladas por año. Esta estimación incluye una cantidad de entre unas […] y […] toneladas por año que las partes atribuyen a Avecia, sin tener en cuenta que esta empresa no produce dicianamida sódica aislada. Por otra parte, la presunta existencia de fabricantes en Asia, alegada por las partes no se ha visto confirmada por las investigaciones de la Comisión.

(139) Tras deducir el volumen de producción atribuido a Avecia de la estimación de la producción mundial realizada por las partes, se obtiene un volumen máximo de […] toneladas por año. Esta cantidad se corresponde en buena medida con la producción total de las partes en el año 1998, de unas […] t. Partiendo de la estimación realizada por las partes, la producción restante correspondiente a otras empresas asciende como máximo a una cantidad inferior a […] t. Si se parte de una producción mundial de unas […] t, a SKW le corresponde una cuota de mercado en torno a [50-60] % y a las partes, una cuota de [< 100] %. Una vez deducida la producción que cubre las necesidades de las propias partes, se obtiene un volumen de mercado de unas […] t, de las que […] t o el [60-70] % corresponde a SKW.

(140) Degussa aduce que no comercializa dicianamida sódica de manera activa, sino que la produce para su empleo en la producción de clorhexidina en el seno del grupo. Admite, sin embargo, que en los últimos años ha realizado suministros aislados de emergencia a […]. En tales casos, el suministro físico a clientes de […] se realizó en parte directamente a través de Degussa.

(141) Por tanto, los compradores de dicianamida sódica cuentan en la actualidad con dos proveedores, Lonza y SKW. A SKW le corresponden, aun partiendo de una estimación moderada, más de dos tercios del abastecimiento

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes.

del mercado. Habida cuenta de esta situación de partida, se ha de considerar que el mercado está dominado por SKW.

(142) En la situación actual, Lonza brinda a los compradores al menos una cierta posibilidad de responder con una reducción de sus volúmenes de pedidos a una exigencia de precios excesivos por parte de SKW. Pero Lonza sólo puede operar en el mercado en la medida en que Degussa esté dispuesta a venderle dicianamida sódica. Degussa, a su vez, contribuye con los mencionados suministros a Lonza al abastecimiento del mercado. Degussa también podría considerarse, con anterioridad a la concentración, un competidor potencial en el mercado afectado.

(143) Las empresas que necesitan grandes cantidades de dicianamida sódica son todas pequeñas y medianas empresas, con la excepción de AstraZeneca. Esta última utiliza la dicianamida sódica para la producción de proguanilo, comercializado con la marca Paludrin, y sólo necesita unas cantidades comparativamente reducidas a tal fin.

3.2. **Repercusiones de la concentración**

(144) El primer competidor potencial que desaparecería tras la fusión sería Degussa, que, entretanto, también tiene contactos con la clientela de Lonza. Además, a la nueva entidad dominante en el mercado no le interesaría en absoluto suministrar a Lonza, su único competidor. Desde este punto de vista, la concentración constituye cuando menos una nueva debilitación de Lonza en su calidad de competidor. Por lo demás, se ha de tener en cuenta que Degussa ya opera en un mercado descendente (clorhexidina) y es un competidor potencial en el mercado de la PHMBG, dado que la HMBCG que produce se puede transformar tanto en clorhexidina como en PHMBG. Degussa/SKW podrían decidir si, en su conjunto, les resulta más interesante la comercialización o el autoconsumo de dicianamida sódica. En este último caso, se podría cortar en gran medida el suministro de dicianamida sódica a los competidores de Degussa en el mercado descendente de la clorhexidina o bien encarecer su precio de tal manera que se debilitara de forma duradera la competitividad de aquéllos.

3.2.1. *La posible vuelta al mercado de Lonza aducida por las partes*

(145) La posibilidad aducida por las partes de que Lonza entre en el mercado con una producción propia no modifica la evaluación competitiva de la presente concentración. En tal supuesto y en ausencia de la concentración, Lonza hubiera quedado descartada como cliente de Degussa teniendo en cuenta las cantidades de producción propia. Degussa hubiera contado con un incentivo para vender su producción a terceros, compitiendo con las cantidades producidas por SKW. Ahora bien, tal competencia se vería impedida debido a la concentración, y la posición dominante de SKW [que, en cualquier caso, no sería puesta en entredicho en modo alguno por el presunto volumen comercial de Lonza de […] toneladas por año ([40])] se vería consiguientemente fortalecida.

3.2.2. *No cabe esperar el acceso al mercado de otros competidores*

(146) Tampoco hay indicios de que, en caso de un aumento importante de precios, las partes tengan que temer el acceso al mercado de otros competidores. En la actualidad, Avecia es el único competidor potencial. Pero aun en caso de que Avecia quisiera suministrar dicianamida sódica al mercado libre, primero tendría que modificar considerablemente su producción para obtener dicianamida sódica aislada. En este contexto, se ha de tener en cuenta que Avecia compra la cianamida necesaria para la producción de HMBDA a […]. Como la cianamida no es estable, Avecia no puede adquirirla de fuentes demasiado alejadas, de modo que resulta difícil para la empresa recurrir a un proveedor alternativo.

4. ***Conclusión***

(147) Por las razones esgrimidas, la Comisión considera que la concentración dará lugar a un fortalecimiento duradero de una posición dominante en el mercado de dicianamida sódica.

B.2. CLORURO CIANÚRICO

1. ***Mercado de productos de referencia***

1.1. **Presentación del cloruro cianúrico y de sus cuatro aplicaciones principales**

(148) El cloruro cianúrico es una materia prima química del ámbito del ácido cianhídrico. Se trata de un producto químico de estructura simple que hace tiempo que ya no está protegido por patente. La principal sustancia básica para la obtención de cloruro cianúrico es, junto al ácido cianhídrico, el gas de cloro.

(149) El cloruro cianúrico es un producto genérico que se vende en polvo o fundido. La presentación apenas da lugar a una diferenciación entre ambos productos; los únicos factores determinantes para la competencia son, junto al precio, la calidad del producto (la pureza y, en el caso del polvo, también sus propiedades antiaglomerantes) y el envasado. Respecto de esto último, no sólo importa el tamaño de los envases, sino también el hecho de que el cloruro cianúrico esté catalogado como sustancia «de peligro menor», por lo que existen requisitos administrativos para su transporte.

([40]) Este volumen puede calcularse sobre la base de las cantidades que Degussa suministró a Lonza durante el período en que ésta dejó de producir su propia dicianamida sódica. Teniendo en cuenta el consumo propio de Lonza, este volumen comercial sería inferior a […] toneladas por año.

(150) Las ventas de cloruro cianúrico las realizan fundamentalmente los propios fabricantes y algunos importadores. Las partes alegan, por lo demás, que el comercio carece de importancia en el terreno de las ventas de este producto.

(151) El cloruro cianúrico se utiliza sobre todo en la producción de herbicidas, agentes de blanqueo óptico, colorantes reactivos y absorbentes de ultravioleta.

(152) El [> 50 %] de la producción de cloruro cianúrico se emplea en la agroquímica para fabricar herbicidas destinados a los cultivos de maíz (herbicidas de maíz).

(153) [Un elevado porcentaje] se transforma en agentes de blanqueo óptico. Estos agentes se utilizan para el blanqueo óptico de papel y tejidos, así como en detergentes. Los agentes de blanqueo óptico modifican las propiedades reactivas de estos materiales respecto de determinados componentes lumínicos y confieren al producto tratado una apariencia de especial blancura.

(154) El cloruro cianúrico se emplea, además, en la fabricación de colorantes reactivos. La incorporación de cloruro cianúrico mejora la durabilidad de los colores de los tejidos al intensificar la combinación entre el colorante y la fibra. Las partes estiman que [una determinada parte] de la producción de cloruro cianúrico se destina a este fin.

(155) Por último, se destinan grandes cantidades de cloruro cianúrico ([< 10 %] de la producción mundial) a la fabricación de estabilizadores UV en la producción de materias plásticas. En este caso, el cloruro cianúrico previene el descolorido y la desintegración de las superficies plásticas.

(156) Los competidores y consumidores consultados consideran que el cloruro cianúrico constituye el mercado de productos de referencia, con la salvedad de que dos consumidores establecen una división entre cloruro cianúrico en polvo y cloruro cianúrico fundido. El producto fundido lo fabrica exclusivamente Degussa. La producción alcanza unas […] toneladas por año en Europa y unas […] toneladas por año en Estados Unidos. No es necesario determinar si ambas variantes de este producto constituyen un único mercado de productos o dos mercados separados, puesto que esto no incide en la evaluación desde el punto de vista de la competencia.

1.2. **Las partes consideran que el cloruro cianúrico es intercambiable en todas sus utilizaciones**

(157) Las partes estiman que el cloruro cianúrico compite intensamente con otros productos precursores que también se utilizan para la fabricación de los productos ofrecidos en los mercados citados.

(158) Las partes consideran, asimismo, que el cloruro cianúrico es un producto intermedio sin aplicaciones para el consumidor final cuyo entorno competitivo no sólo se ha de evaluar a la luz de la competencia entre los propios fabricantes, sino sobre todo desde la óptica de los cuatro mercados consumidores correspondientes a las cuatro aplicaciones anteriormente citadas. A juicio de las partes, en estos mercados los productos fabricados sobre la base de cloruro cianúrico compiten con productos elaborados sin cloruro cianúrico. Por esta razón, piden que no se examinen las condiciones de la competencia en la fabricación y venta de cloruro cianúrico, sino que se consideren como mercados de referencia los citados mercados consumidores. Justifican esta petición afirmando que, en los mercados consumidores, el cloruro cianúrico compite intensamente con otros productos precursores que también se destinan a la fabricación de productos ofrecidos en dichos mercados. Alegan que la fabricación y la venta de cloruro cianúrico no pueden resultar relevantes para la evaluación competitiva del proyecto de concentración en este ámbito, dado que estas actividades no pueden considerarse el «mercado afectado» a efectos del formulario CO. Al esgrimir este argumento, las partes confunden la delimitación del mercado de productos de referencia, que «comprende la totalidad de los productos […] que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos» ([41]), con la discusión de los factores que determinan las condiciones de la competencia en dicho mercado.

1.3. **Sin embargo, no hay posibilidades de sustitución ni para el cloruro cianúrico como insumo ni para los productos destinados a la transformación**

(159) Las múltiples posibilidades de sustitución invocadas por las partes respecto de cada una de las cuatro aplicaciones principales de cloruro cianúrico no se han visto confirmadas por las investigaciones de la Comisión. Los compradores han declarado, muy al contrario, que de momento no cuentan con ninguna posibilidad para sustituir el cloruro cianúrico utilizado en sus productos por otra sustancia química.

(160) Por lo que se refiere a los herbicidas, la prohibición de la atrazina no se puede equiparar —y tampoco lo hacen las partes— con una prohibición de todos los herbicidas de maíz que contienen cloruro cianúrico. Según datos facilitados por el Instituto Federal de Silvicultura y Agricultura de Berlín y Braunschweig, tras la prohibición de la atrazina, que contiene cloruro cianúrico, en Alemania todavía hay trece herbicidas autorizados que se utilizan en plantaciones de maíz y cuyas sustancias activas se sintetizan utilizando cloruro cianúrico. Pero incluso la prohibición de todos los herbicidas de maíz con cloruro cianúrico no supondría más que una reducción del mercado de cloruro cianúrico, puesto que es impensable que el cloruro cianúrico pueda ser sustituido por otra sustancia en un plazo breve y sin que la empresa afectada tenga que incurrir en gastos elevados. Por otra parte, esta reflexión se ve reforzada por el hecho de que todos los productos de nueva formulación requieren, ante todo, la correspondiente autorización.

([41]) Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (97/C 372/03).

(161) Los agentes de blanqueo óptico se utilizan en la producción de papel, tejidos, materias plásticas y detergentes. Mientras que en la industria papelera no es posible sustituir los agentes de blanqueo elaborados con cloruro cianúrico por agentes que no contengan cloruro cianúrico, en la industria textil esto depende de la fibra utilizada. En el caso del algodón, que es con gran diferencia la fibra textil más importante, se utilizan exclusivamente agentes de blanqueo óptico fabricados con cloruro cianúrico; en el caso de las fibras artificiales, se emplean exclusivamente agentes de blanqueo sin cloruro cianúrico. En cuanto a los detergentes, los agentes fabricados sobre la base de cloruro cianúrico no pueden ser sustituidos en los lavados a altas temperaturas. Por tanto, las aplicaciones en este ámbito ya hacen que el cloruro cianúrico resulte, en general, insustituible.

(162) Por lo que se refiere a la futura sustitución de cloruro cianúrico, cabe afirmar respecto de todos los ámbitos de utilización que los usuarios de cloruro cianúrico primero tendrían que desarrollar nuevos productos y adaptar su producción —y, en su caso, pasar por largos procedimientos de autorización— antes de poder lanzar un producto nuevo al mercado.

1.4. **Por consiguiente, el cloruro cianúrico constituye el mercado de productos de referencia**

(163) Por estas razones, el cloruro cianúrico debe considerarse el mercado de productos de referencia.

2. *Mercado geográfico de referencia*

(164) Las partes producen cloruro cianúrico en distintos emplazamientos en Europa y en Estados Unidos. (VEBA). Además, el cloruro cianúrico es producido en Europa por la empresa suiza Lonza AG, que pertenece al grupo Algroup-Lonza, y en Estados Unidos por Novartis. Estas empresas comercializan cloruro cianúrico a escala mundial, salvo Novartis AG, que sólo lo produce para su autoconsumo […].

(165) Las partes y las empresas consultadas parten de un mercado de alcance mundial y remiten, en este sentido, a las crecientes importaciones de China al territorio del EEE. Señalan que el coste del transporte asciende, según el país destinatario, a un total del [< 7] % del precio global, de modo que el cloruro cianúrico se exporta a todas partes. Afirman, asimismo, que no existen trabas importantes a la importación, tampoco para los suministros procedentes de China. Por otra parte, las empresas consultadas señalan que el transporte (y la manipulación) de cloruro cianúrico entraña riesgos considerables. Por ejemplo, si el cloruro cianúrico entra en contacto con el aire o con la humedad se produce ácido clorhídrico, mientras que en caso de elevado calor (incendio) se produce ácido cianhídrico. Por eso, los usuarios de cloruro cianúrico toman precauciones especiales cuando van a recibir una partida de cloruro cianúrico, disponiendo, por ejemplo, el suministro en camiones cisterna y el almacenamiento en silos y cisternas. No obstante, a efectos de la evaluación desde el punto de vista de la competencia no es necesario determinar si, a la vista de estos riesgos, el mercado geográfico de referencia sólo abarca Europa occidental (EEE y Suiza) o si tiene un alcance mundial.

3. *Evaluación desde el punto de vista de la competencia*

3.1. **Degussa domina el mercado del cloruro cianúrico debido a las cuotas de que dispone; la concentración daría lugar a un importante aumento de las cuotas de mercado**

(166) Las partes estiman que los fabricantes de cloruro cianúrico disponían en los últimos tres años de las siguientes capacidades a escala mundial:

Cuadro: Capacidad total en toneladas

	SKW	Degussa	Lonza	Novartis	Japón	China
1996	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000
1997	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000
1998	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	—	[…] 000

(167) Partiendo de las estimaciones de las partes respecto de la utilización de capacidades, la producción de cloruro cianúrico en los últimos tres años arroja las cifras siguientes:

Cuadro: Producción en toneladas

	SKW	Degussa	Lonza	Novartis	Japón	China	Total	Total sin Novartis
1996	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[70 000-80 000]
1997	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[90 000-100 000]
1998	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	—	[…] 000	[…] 000	[80 000-90 000]

(168) A este respecto hay que señalar que la estimación del volumen de mercado mundial realizada por Lonza es muy inferior a la de las partes y la diferencia resulta exclusivamente de la estimación de la proporción correspondiente a la producción china. Lonza evalúa dicha proporción en un 10 %, mientras que las partes la cifran en torno a un 30 %. Con arreglo a la evaluación de Lonza, la importancia de las partes en el mercado sería aún mayor. A ello hay que añadir que la producción china se distribuye entre varias empresas.

(169) Pero aun sobre la base de la estimación de las propias partes pueden establecerse las siguientes cuotas de mercado, expresadas en % del mercado mundial:

	SKW	Degussa	SKW + Degussa	Lonza
1996	[< 20]	[50-60]	[70-80]	[< 10]
1997	[< 20]	[50-60]	[60-70]	[< 10]
1998	[< 20]	[50-60]	[60-70]	[< 10]

(170) Si se toman como base los datos facilitados por las partes para el EEE, se obtienen unas cuotas de mercado en 1998 del [60-70] % para Degussa, del [20-30] % para SKW y del [< 10] % para Lonza; la situación sería muy similar en lo relativo al EEE y Suiza. Con arreglo a estas cifras, las importaciones de China todavía no tienen ninguna incidencia.

3.2. **Novartis, en tanto que líder del mercado en el ámbito de la utilización cuantitativamente más importante de cloruro cianúrico, no restringe el margen de fijación de precios de Degussa/SKW de forma notable**

(171) Las partes alegan, como principal factor de influencia que les impediría aplicar una política de precios incontrolada, la posición dominante de Novartis en el mercado descendente de los herbicidas. Estiman que el elemento determinante del precio del cloruro cianúrico en el ámbito de los herbicidas de triazina (es decir, los herbicidas de maíz a base de cloruro cianúrico) son las actividades de Novartis, especialmente en el mercado de Estados Unidos y América Latina. Sostienen que cualquier aumento del precio de entrada de cloruro cianúrico por parte de Degussa/SKW se traduciría inmediatamente en una clara desventaja competitiva para los clientes de estas empresas respecto de Novartis. Novartis dispone de una reserva de capacidades cifrada en […]. Esta argumentación no resulta aceptable. Puede ser cierto, tal como aducen las partes, que la fuerte posición de Novartis en el mercado descendente de los herbicidas de maíz de alguna manera limite indirectamente el margen de fijación de precios de Degussa, en la medida en que el cloruro cianúrico se vende a fabricantes de herbicidas. Estos límites se situarían en un punto en que el aumento del precio del cloruro cianúrico empleado como producto precursor alcanzara tal nivel que los clientes de Degussa ya no pudieran fabricar y ofertar sus herbicidas en condiciones de competitividad. Sin embargo, tal restricción del margen de fijación de precios de Degussa, que además se limitaría a un determinado grupo de clientes, no contradiría la presunción de una posición dominante en el mercado de cloruro cianúrico. De entrada, se ha de señalar, en términos generales, que el dominio del mercado no equivale a un margen de fijación de precios sin limitación alguna. Incluso un monopolista tiene que adaptarse (y se adaptará) en cierta medida a la elasticidad de la demanda de sus clientes. Los aumentos por encima de un precio determinado pueden llevar a que las desventajas resultantes del descenso de la demanda sean mayores que las ventajas derivadas del aumento del precio. En el presente caso se ha de tener en cuenta, ante todo, que el cloruro cianúrico sólo representa un tercio de los costes totales de producción de los herbicidas de maíz. Por tanto, un aumento de precio del cloruro cianúrico no tiene que causar necesariamente un aumento de precio del producto final de la misma magnitud. Hasta el momento, las partes tampoco han aducido argumentos en este sentido. Del mismo modo, tampoco está demostrado que el precio sea el único parámetro de actuación de los productores de herbicidas de maíz. La calidad y el asesoramiento del cliente desempeñan un papel importante en este contexto. Tampoco cabe excluir que la oferta de distintos productos complementarios en cuanto a su espectro de acción constituya una ventaja. Por tanto, de entrada se ha de partir de que en este ámbito de utilización de cloruro cianúrico —el más importante cuantitativamente— los consumidores siguen disponiendo de un margen de maniobra para amortiguar los aumentos de precio del cloruro cianúrico sin necesidad de repercutirlos a su clientela.

3.3. **Novartis, el principal productor mundial de cloruro cianúrico, sólo destina el cloruro cianúrico a su propia producción y no es un competidor potencial, ni siquiera si se parte de un mercado mundial**

(172) A pesar de ser el primer productor mundial de cloruro cianúrico, la propia Novartis transforma toda su producción y no vende cloruro cianúrico a terceros. La Comisión considera que tampoco es previsible que lo haga en el futuro; esta consideración se ve respaldada por las condiciones particulares —específicas de Novartis— de producción en Estados Unidos y por la circunstancia […].

3.4. **El cloruro cianúrico de fabricación china tampoco puede limitar de manera notable el margen de fijación de precios de Degussa/SKW**

(173) Las partes remiten a la importancia creciente de la producción china de cloruro cianúrico. Afirman que diver-

sos proveedores chinos no sólo suministran a su mercado nacional, sino también al mercado mundial, en particular a Estados Unidos y al EEE. Los suministros al EEE se ofrecen, según las partes, un […] más barato. Sin embargo, hasta ahora sólo han llegado a Europa escasas cantidades de cloruro cianúrico de fabricación china, de modo que su importancia parece ser inferior a lo que sostienen las partes (Lonza estima la proporción en el EEE en un 1 %). Lo mismo se desprende de la consulta a los consumidores. Una sola empresa está probando, de momento con una pequeña cantidad, si el cloruro cianúrico de fabricación china puede superar los problemas existentes en materia de transporte, disponibilidad y calidad. Las demás empresas, a excepción de una que no dispone de información precisa, excluyen el suministro de esta fuente remitiendo a la falta de calidad o disponibilidad y a los problemas de transporte.

3.5. **La concentración excluye la continuidad de la *second-supply-policy* por parte de los consumidores**

(174) El argumento de las partes de que sus ventas se concentran en unos pocos consumidores de grandes volúmenes cuya política de compras profesional les haría recurrir inmediatamente, en caso de una posible subida de precios por parte de los productores, a ofertas de la competencia omite el hecho de que no existirán tales competidores con capacidad de suministro.

(175) Así sucede, en particular, en el caso del argumento de que la mayor parte de los clientes aplican una *second-supply-policy*. Debido a la concentración, el número de fabricantes de cloruro cianúrico se reduciría de tres a dos. Las capacidades de producción de Lonza son tan reducidas que la mayoría de los consumidores consultados no consideran a esta empresa un proveedor alternativo, sino meramente un proveedor complementario al lado de Degussa y SKW. Por lo demás, teniendo en cuenta esta estrategia de los consumidores, no sería necesario que Lonza exigiera un precio inferior al de Degussa/SKW para lograr una mayor utilización de sus escasas capacidades.

3.6. **La posición dominante de Degussa en el mercado se ve fortalecida por la concentración**

(176) De las consideraciones expuestas se deduce que Degussa ya ocupa en la actualidad una posición dominante en el mercado del cloruro cianúrico. La concentración fortalecería esta posición de manera duradera. Habida cuenta de la posición insignificante de Lonza en el mercado y de sus reducidas capacidades, la nueva unidad prácticamente se haría con el monopolio en el mercado del cloruro cianúrico. Esto es así tanto si se considera que el cloruro cianúrico constituye un único mercado de productos de referencia como si se distingue entre un mercado de cloruro cianúrico en polvo y un mercado de cloruro cianúrico fundido, dado que este último sólo lo fabrica Degussa. Tampoco resulta determinante establecer si el mercado sólo abarca Europa occidental o si se trata de un mercado mundial.

4. ***Conclusión***

(177) Por las razones expuestas, la Comisión parte de que la concentración proyectada fortalecerá una posición dominante en el mercado.

(178) La concentración notificada daría lugar a la creación o al fortalecimiento de posiciones dominantes en el mercado que impedirían una competencia efectiva en una parte importante de la Comunidad. Dicha concentración sería incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del EEE.

C. *SECTOR DEL GAS*

(179) Las partes también operan, a través de empresas de sus respectivos grupos, en el ámbito de la distribución y el suministro de gas. Concretamente, se trata de empresas regionales de suministro (VEBA: Avacon) y de empresas de suministro a consumidores finales (VEBA: Avacon, Schleswag, Gelsenwasser, Thüga; VIAG: Contigas, Fränkische Gas-Lieferungsgesellschaft, Gasversorgung Ostbayern).

1. ***Mercados de productos de referencia***

(180) Las partes distinguen el segmento de mercado de la distribución de gas a gran distancia (importación, almacenamiento y transporte, así como venta de gas natural a compradores al por mayor) y el suministro de gas a consumidores finales (en tanto que proveedores regionales o distribuidores locales) y parten de estos mercados de productos de referencia.

(181) En una Decisión reciente ([42]), la Comisión examinó el sector del gas y, más en particular, las condiciones en los mercados del gas distribuido a distancia. Con arreglo a las conclusiones alcanzadas en dicha Decisión, en el ámbito del gas distribuido a distancia se han de distinguir dos mercados de productos de referencia, el de la conducción suprarregional y el de la conducción regional. El mercado de la conducción suprarregional de gas a distancia abarca la importación de gas natural de productores extranjeros y el transporte ulterior por medio de gasoductos terrestres hasta las empresas regionales de conducción de gas a distancia. Al igual que las empresas regionales de gas a distancia, las empresas suprarregionales suministran fundamentalmente a grandes consumidores industriales con necesidades especiales, a productores de electricidad y a empresas locales de distribución de gas. La conducción suprarregional de gas a distancia constituye un mercado separado. La particularidad de esta actividad, que es asumida por empresas suprarregionales de conducción de gas a distancia, radica en que abarca la importación de grandes cantidades de gas de

([42]) Asunto COMP/M.1383 — Exxon/Mobil.

los países productores. Estas empresas suscriben contratos de suministro a largo plazo con los productores y disponen de las instalaciones necesarias para la importación, el transporte de gran distancia y los servicios a los compradores (como puede ser el almacenamiento).

(182) La Comisión ha delimitado, asimismo, el mercado descendente de productos de referencia del suministro de gas a los consumidores finales ([43]). Los proveedores de este mercado son las empresas locales de distribución de gas, que suministran a través de un denso sistema de gasoductos de baja presión a consumidores industriales y domésticos.

(183) De las investigaciones realizadas en el presente caso no se derivan indicios que pongan en tela de juicio la delimitación del mercado descrita. Por ello, la evaluación competitiva que se realizará a continuación se basará en dicha delimitación.

(184) Según la información facilitada por las partes, las actividades de ambos grupos sólo se solapan en el ámbito del suministro de gas a los consumidores finales, por lo que estiman que este ámbito se ha de considerar el mercado de productos de referencia. Sin embargo, en el transcurso del procedimiento, la Comisión ha recibido un escrito en el que se afirma que la presente concentración traería consigo el fortalecimiento de la situación dominante de Ruhrgas AG en el mercado de la conducción suprarregional de gas a distancia. En dicho escrito se esgrimen los argumentos siguientes: la concentración taponaría importantes cauces de ventas a los competidores de Ruhrgas en el segmento del gas distribuido a distancia, dado que tanto VIAG como VEBA participan indirectamente en Ruhrgas y operan a través de filiales en los mercados de gas descendentes. A raíz de la concentración, Ruhrgas podría mejorar de forma duradera su acceso a las empresas consumidoras participadas por empresas del grupo VIAG. Por esta razón, en el marco de la evaluación, desde el punto de vista de la competencia también se analizarán las repercusiones de la concentración sobre la posición de Ruhrgas en el mercado de la conducción suprarregional de gas a distancia.

2. ***Mercados geográficos de referencia***

(185) En el pasado, la Comisión partía, al menos en el caso de Alemania, de que los mercados de gas eran mercados regionales delimitados por las zonas de demarcación de las correspondientes empresas de suministro. Los acuerdos de demarcación originales quedaron derogados, a más tardar, con la entrada en vigor de la Ley relativa al sector energético (véase más arriba). Sin embargo y contrariamente a lo ocurrido en el sector de la electricidad, la liberalización aún no ha dado lugar a unos cambios estructurales significativos en los mercados alemanes del gas. La Directiva sobre normas comunes para el mercado interior del gas ([44]) exige que los Estados miembros abran sus mercados antes del 10 de agosto de 2000. En esa fecha, los operadores de centrales de gas —independientemente de cuál sea su consumo anual— y los consumidores finales que consuman más de 25 millones de metros cúbicos (m^3) anuales deberán tener la libertad de elegir a su presuministrador (los llamados «*eligible customers*»). La apertura total del mercado ha de ascender como mínimo al 20 %, para después pasar al 28 % en el año 2005 y al 33 % en el año 2010. El citado consumo mínimo anual se reducirá en 2005 a 15 millones de m^3 y en 2010 a 5 millones de m^3. En estos momentos se está negociando un Acuerdo de asociaciones para el sector del gas tomando como modelo el Acuerdo de asociaciones voluntario que regula las modalidades de conducción en el sector eléctrico. Las negociaciones las están llevando a cabo la Asociación de la Industria Productora de Electricidad (Verband der Industriellen Kraftwirtschaft, VIK), la Asociación Federal de la Industria Alemana (Bundesverband der Deutschen Industrie, BDI) y la Asociación Federal de la Economía del Gas y del Agua (Bundesverband der Gas- und Wasserwirtschaft, BGW). Contrariamente al sector eléctrico, en el que el acceso a los conductos y la posibilidad de competir en el ámbito de la conducción ya son una realidad, en el sector del gas aún no se han creado estas condiciones previas esenciales para la competencia fuera de las zonas tradicionales de abastecimiento. Según las partes, se tiene intención de convenir el contenido del Acuerdo de asociaciones a lo largo de la primera mitad de 2000. Sin embargo, hasta el momento, las asociaciones sólo han podido acordar, con fecha de 17 de marzo de 2000, unos rudimentarios «puntos básicos del Acuerdo de asociaciones sobre el acceso a las redes de gas natural», que dejan sin respuesta toda una serie de cuestiones prácticas de la conducción.

(186) Todas estas circunstancias vienen a respaldar el argumento de que el mercado geográfico se circunscribe a las zonas de abastecimiento regionales, anteriormente demarcadas, en las que las correspondientes empresas de suministro son, a la vez, propietarias de los conductos de aprovisionamiento. En la evaluación de la concentración de Exxon y Mobil ([45]) no se determinó —fundamentalmente debido a la extinción de los contratos de demarcación— si el mercado de la conducción suprarregional de gas a distancia sigue siendo regional o si ya tiene carácter nacional. En el presente caso tampoco es necesario determinar el alcance exacto de los mercados de gas, dado que la evaluación competitiva no varía, sea cual sea la delimitación establecida.

([43]) Asunto COMP/M.1383 — Exxon/Mobil.

([44]) DO L 204 de 21.7.1998, p. 1.

([45]) Asunto COMP/M.1383 — Exxon/Mobil.

3. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

1) *Suministro de gas a los consumidores finales*

(187) VEBA opera en Baja Sajonia y sus regiones fronterizas por medio de Avacon, perteneciente a su grupo. Otra filial del grupo, Schleswag, ejerce sus actividades en Schleswig-Holstein, Gelsenwasser opera en Ost-Westfalen-Lippe y Mecklemburgo-Pomerania Occidental y Thüga, que también forma parte del grupo, opera a través de dos empresas propias en Baviera y mediante una participación (Gasbetriebe Emmendingen) en Baden-Württemberg.

(188) VIAG controla las empresas bávaras Gasverteilungsunternehmen Fränkische Gas-Lieferungsgesellschaft y Gasversorgung Ostbayern. Además, a través de su filial Contigas, está representada en el sur de Alemania, ya sea por medio de empresas propias o de participaciones mayoritarias.

(189) Partiendo de la existencia de un mercado nacional, la cuota de VEBA en el año 1998, en el que sus ventas ascendieron a [35-40] TWh, se situaría, de acuerdo con las partes, en el [< 5] %. Esta estimación se basa en un volumen de mercado de unos 925 TWh ([46]). Con arreglo a estos datos, VIAG, que realizó unas ventas de [10-15] TWh, tendría una cuota en el mercado alemán de tan sólo el [< 5] %. Habida cuenta de una cuota de mercado conjunta del [5-10] % y de la presencia de un gran número de competidores en el terreno del suministro a los consumidores finales, no cabría contar con la creación o el fortalecimiento de una posición dominante en este segmento del mercado si se parte de la existencia de un mercado nacional.

(190) Si la evaluación se basa en la existencia de mercados regionales, limitados a las zonas de abastecimiento de las empresas de suministro de gas, habría que señalar que las filiales de VEBA y VIAG siguen ocupando posiciones dominantes en sus respectivas zonas de suministro.

(191) Con todo, a juicio de la Comisión, estas posiciones no se verían fortalecidas por la concentración, dado que las zonas de suministro de las empresas de VEBA se encuentran en su mayor parte a gran distancia de las de las empresas de VIAG, de tal manera que no cabe esperar que la concentración dé lugar a un fortalecimiento de sus respectivas posiciones en el mercado. Únicamente en la región del Harz se da la circunstancia de que Avacon y Thüga, ambas pertenecientes al grupo VEBA, poseen participaciones minoritarias en diversas empresas municipales cuyas zonas de suministro lindan con las de Gasversorgung Thüringen, empresa en la que Contigas, perteneciente a VIAG, dispone de una participación minoritaria. Sin embargo, no hay indicios de que estas participaciones minoritarias justifiquen la presunción de un control ejercido por las partes.

([46]) *Fuente*: Informe Anual BEB 1998; estadísticas de la BGW.

(192) Por consiguiente, la concentración de VEBA y VIAG no dará lugar ni a la creación ni al fortalecimiento de posiciones dominantes en los mercados de suministro de gas a los consumidores finales.

2) *Conducción suprarregional de gas a distancia*

(193) De las estructuras empresariales existentes no se deduce que VEBA pueda ejercer una influencia dominante sobre Ruhrgas. El control formal sobre Ruhrgas lo ejerce el llamado «gran *pool* Bergemann» (*große Bergemann-Pool*), nombre con el que se designa a la empresa Bergemann GmbH, a sus socios —entre los que figura una filial de RAG con un 51 % del capital, aproximadamente— y a Gelsenberg AG. Gelsenberg AG ha mancomunado sus participaciones en Ruhrgas con las de los socios de Bergemann GmbH. Gracias a la mancomunación de sus acciones en Ruhrgas, Gelsenberg AG dispone de alrededor del 41 % de los votos en la junta general de accionistas de Bergemann GmbH. Esto acarrea una reducción correspondiente del peso de los votos de los socios reales de Bergemann GmbH por cuanto se refiere a las estrategias de votación en Ruhrgas. La proporción de votos de RAG se reduce consiguientemente a una cifra en torno al 30 %. La empresa Bergemann GmbH, junto con Gelsenberg (el gran *pool* Bergemann) determina, a su vez, el ejercicio de los derechos de voto en la junta general de Ruhrgas.

(194) Las exigencias mayoritarias en el gran *pool* Bergemann se derivan de los estatutos de Bergemann GmbH (artículo 7). Con arreglo a dichos estatutos, las decisiones relativas a las votaciones en la junta general de una sociedad de participación financiera requieren mayoría cualificada siempre que en la propia sociedad en cuestión se exija tal mayoría. La junta general de Ruhrgas adopta sus decisiones, en principio, por mayoría simple, siempre que la ley o sus estatutos no dispongan lo contrario (artículo 19 de los estatutos). De ello se deduce que, debido a la estructura social de Bergemann GmbH, las mayorías pueden variar. Por tanto, no hay indicios suficientes de que VEBA ejerza un control —directo o indirecto, exclusivo o compartido— sobre Ruhrgas.

(195) Para valorar la importancia competitiva que se ha de atribuir a la participación de VIAG en proveedores finales de gas, la Comisión ha analizado, asimismo, la situación de VEBA, puesto que esta empresa ya disponía, con anterioridad a la concentración, de participaciones tanto en Ruhrgas como en proveedores finales de gas.

(196) Las investigaciones de la Comisión han demostrado que las empresas de suministro de gas que operan en el mercado alemán del consumo final recurrieron, al menos en el año 1998, a aquellos presuministradores en cuyo territorio de aprovisionamiento tradicional están radicadas. Según pudo comprobar la Comisión, esta circunstancia se daba independientemente de que la empresa municipal a cargo del suministro final fuera o no una empresa participada por VEBA. Cuando estas empresas participadas están establecidas en la antigua zona de

demarcación de Thyssengas, por ejemplo, cubren sus necesidades de gas —hasta donde ha podido comprobarse— recurriendo a Thyssengas. Estas operaciones se realizan con arreglo a unos contratos de compra que tienen una vigencia superior a los diez años. Por tanto, la mera existencia de los contratos de demarcación en el pasado ya hacía muy difícil que los proveedores de gas alternativos pudieran acceder a suministradores finales no establecidos en su territorio de abastecimiento. Desde la extinción de los contratos de demarcación, la situación no ha cambiado de forma sustancial. En los contados casos en que los proveedores de gas alternativos han logrado captar nuevos clientes, estos reciben los suministros por medio de conductos derivados de sus propios gasoductos. Hasta el momento no se ha podido comprobar la existencia de unos volúmenes de conducción que permitan hablar de una verdadera competencia. En cuanto a la participación de VEBA en el capital de una empresa municipal de suministro final, se ha de señalar que Ruhrgas no obtuvo en razón de ello ninguna ventaja apreciable ni siquiera respecto de terceros competidores (distintos del proveedor tradicional del territorio de aprovisionamiento). En este mismo sentido cabe apuntar que algunas de las empresas consultadas por la Comisión, pertenecientes al segmento del consumo final y participadas por VEBA, han comprado —a pesar de esa participación— gas en los antiguos territorios de demarcación de Ruhrgas a competidores de Ruhrgas como, por ejemplo, WINGAS GmbH. También en el caso de las empresas regionales de suministro de gas directamente participadas por Ruhrgas existieron en el pasado relaciones de suministro con WINGAS.

(197) En estas condiciones no hay indicios suficientes para afirmar que, debido a las interrelaciones entre VEBA y Ruhrgas, los suministradores de gas participados por VEBA se ven protegidos frente a los competidores de Ruhrgas. Esta evaluación se refiere al supuesto de que el mercado geográfico en el que opera Ruhrgas sólo abarque su antiguo territorio de demarcación. Si se considera que, en realidad, el mercado es más grande (por ejemplo nacional), la argumentación es similar y tampoco da pie a objeciones desde la óptica de la competencia.

4. *Conclusión*

(198) No cabe prever la creación o el fortalecimiento de posiciones dominantes en los mercados de suministro de gas a los consumidores finales o de conducción suprarregional de gas a distancia.

D. *COMERCIO DE PRODUCTOS SIDERÚRGICOS*

(199) Entre las actividades comerciales de las partes también figura el comercio de productos siderúrgicos, ámbito en el que VEBA está presente a través del grupo Interfer, perteneciente al grupo Stinnes («Stinnes») y VIAG por medio de su filial Klöckner & Co. AG («Klöckner»). El comercio con productos de acero laminado (productos planos y largos), acero inoxidable, bandas anchas en caliente, alambrón y productos semiacabados entra en el ámbito de aplicación del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, de 18 de abril de 1951, y, por esta razón, es objeto de un procedimiento por separado (véase el asunto COMP/ECSC.1321 — VEBA/VIAG). El comercio con otros grupos de productos (tubos, acero brillante, productos alámbricos, rejillas de acero, productos de techado y revestimiento mural, aluminio y metales no ferrosos) es objeto del presente procedimiento.

1. *Mercados de productos de referencia*

(200) El comercio de productos del acero constituye un mercado de productos separado de los mercados de la fabricación de tales productos y de su distribución directa por parte de los fabricantes ([47]).

(201) Por lo demás, el comercio de productos del acero puede desglosarse en función de las distintas modalidades comerciales existentes: comercio de agencia, comercio almacenista, entrega directa por el fabricante (Streckengeschäft) y comercio no almacenista. El denominado Streckengeschäft es una modalidad comercial específica del mercado alemán, en virtud de la cual el cliente final suscribe un contrato con un distribuidor pero recibe las mercancías encargadas directamente del fabricante. Ahora bien, no es necesario proceder a una delimitación exacta del mercado, dado que con ninguna de las definiciones de mercado posibles se plantean objeciones desde el punto de vista de la competencia.

(202) Con arreglo a Decisiones anteriores de la Comisión ([48]), los productos siderúrgicos más importantes han de dividirse en mercados de producto separados. En el presente caso se trata de los siguientes grupos de productos: tubos, rejillas, acero brillante, productos alámbricos, productos de techado y revestimiento mural, así como metales no ferrosos y aluminio.

(203) En una decisión anterior de la Comisión ([49]), se planteó incluso una subdivisión del ámbito del comercio de tubos en función de los tipos de tubos. Sin embargo, la investigación de mercado realizada por la Comisión ha demostrado que la mayoría de los clientes y competidores no considera adecuada una subdivisión de este tipo. Con todo, no es necesario determinar si los distintos tipos de tubos —en el presente caso, tubos comerciales, de caldera, de construcción y de precisión— constituyen o no mercados de productos separados, dado que con ninguna de las definiciones de mercado posibles se plantean objeciones desde el punto de vista de la competencia.

([47]) Decisión de 21 de diciembre de 1994, asunto IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST; decisión de 20 de agosto de 1996, asunto IV/M.760 — Klöckner/ARUS; decisión de 4 de febrero de 1999, asunto IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre; decisión de 7 de abril de 1999, asunto IV/M.1369 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

([48]) Decisión de 4 de febrero de 1999, asunto IV/ECSC.1268 — Usinor/Cockerill Sambre; decisión de 7 de abril de 1999, asunto IV/CECA.1292 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

([49]) Decisión de 7 de abril de 1999, asunto IV/M.1369 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

2. ***Mercados geográficos de referencia***

(204) En consonancia con Decisiones anteriores de la Comisión ([50]), se ha de partir de la base de que los mercados geográficos de referencia del comercio de productos siderúrgicos son, cuando menos, de dimensión nacional. De las investigaciones realizadas en el presente caso no se derivan indicios que apunten a una conclusión distinta. No obstante, resulta innecesario determinar si los mercados presentan una dimensión mayor a la nacional, dado que con ninguna de las definiciones de mercado posibles se plantean objeciones desde el punto de vista de la competencia.

3. ***Evaluación competitiva***

(205) Las partes operan únicamente en el comercio almacenista y en el *Streckengeschäft*; no ejercen actividades de agencia ni de comercio no almacenista. En el grupo de productos alámbricos no se produce solapamiento de las actividades de las partes, pues Stinnes no opera en este mercado.

(206) Las partes operan esencialmente en Alemania y su presencia en otros Estados miembros es insignificante. Éste es el caso, en particular, de Stinnes, ya que la empresa alcanza en el extranjero una cuota de mercado máxima del [< 10] % sobre el suministro total al mercado siderúrgico de los correspondientes Estados miembros y, fuera de Alemania, no ejerce actividades en los ámbitos del aluminio y los metales no ferrosos. Las actividades de las partes sólo se solapan en Bélgica, Francia, Gran Bretaña, Países Bajos, Austria y España, donde las cuotas de mercado conjuntas de las partes sobre el suministro total al mercado siderúrgico son en todos los casos inferiores al 7 %.

1) *Tubos*

(207) En el mercado alemán del comercio almacenista de tubos en su conjunto, las partes disponen de una cuota combinada del [< 20] % (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 20] %). Si este mercado se subdivide por tipos de tubos, la cuota conjunta de las partes en el comercio almacenista asciende al [< 20] % (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 10] %) en el mercado de los tubos comerciales, al [< 20] % (Stinnes: [< 20] %; Klöckner: [< 10] %) en el de los tubos de caldera, al [< 30] % (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 20] %) en el de los tubos de construcción y al [< 30] % (Stinnes: [< 20] %; Klöckner: [< 10] %) en el de los tubos de precisión.

(208) En el ámbito del Streckengeschäft alemán, las cuotas de las partes suman un [< 10] % en el mercado de tubos en su conjunto (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 10] %). Si éste se desglosa por tipos de tubos, las partes alcanzan una cuota conjunta del [< 10] % en el mercado de los tubos comerciales (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 10] %), del [< 10] % en el de los tubos de caldera (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 10] %), del [< 10] % en el de los tubos de construcción (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 10] %) y del [< 20] % en el de los tubos de precisión (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 20] %).

(209) En el mercado del comercio de tubos, las partes están expuestas a la competencia de un gran número de empresas potentes y, en ocasiones, verticalmente integradas, tales como Carl Spaeter GmbH, Hoberg & Driesch GmbH & Co., Löwe & Jaegers GmbH, Röhren- und Stahllager GmbH & Co. KG, Salzgitter Stahlhandel GmbH y Thyssen Schulte GmbH. Habida cuenta de esta estructura del mercado, no cabe prever la creación de una posición dominante de las partes en el mercado.

2) *Rejillas*

(210) En el mercado alemán del comercio almacenista de rejillas de acero, las partes tienen una cuota conjunta del [< 10] % (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 10] %); en el ámbito del *Streckengeschäft*, la cuotas de las partes suman un [< 30] % (Stinnes: [< 30] %; Klöckner: [< 10] %). Por consiguiente, la concentración no dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de las rejillas.

3) *Acero brillante*

(211) En el —supuesto— mercado global alemán del comercio de acero brillante, las partes alcanzan una cuota conjunta del [< 20] %, situándose la cuota de Stinnes en el [< 10] %. Las partes cifran el volumen de mercado del comercio almacenista de acero brillante en unas 180 000 t. Partiendo de esta estimación, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [< 30] % (Stinnes: [< 10] %; Klöckner: [< 20] %). En el *Streckengeschäft* del acero brillante, Klöckner dispone —partiendo de un volumen de mercado estimado en 145 000 t— de una cuota del [< 20] %, aproximadamente, y Stinnes, de una cuota del […]. La cuota conjunta, que asciende a un máximo del 20 %, según la delimitación del mercado por la que se opte, no puede dar lugar a la creación de una posición dominante de las partes si se toma en consideración el gran número de competidores, algunos de ellos verticalmente integrados.

4) *Productos de techado y revestimiento mural, aluminio y metales no ferrosos*

(212) En el ámbito del comercio de productos de techado y revestimiento mural y de aluminio, Stinnes sólo tiene una presencia marginal en Alemania, con unos volúmenes muy inferiores a […] toneladas. Por otra parte, Klöckner apenas está presente en el comercio de metales no ferrosos (unas […] toneladas en 1998). Por tanto, Stinnes dispone de una cuota insignificante en el ámbito

([50]) Decisión de 4 de febrero de 1999, asunto IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre; asunto IV/M.1369 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

del comercio de productos de techado y revestimiento mural y a Klöckner le ocurre lo mismo en el ámbito de los metales no ferrosos. Sea cual sea la delimitación del mercado por la que se opte, la cuota de mercado conjunta de Klöckner y Stinnes no supera en ningún caso el 15 %. Por consiguiente, en los mencionados ámbitos la concentración tampoco da lugar a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante en el mercado.

4. ***Conclusión***

(213) Si se tiene en cuenta que las cuotas de mercado o los aumentos de dichas cuotas son parcialmente muy reducidos y que las partes están expuestas a una amplia competencia, particularmente en Alemania, el proyecto no plantea problemas desde la óptica de la competencia en el ámbito del comercio del acero.

V. **RESUMEN**

(214) Por las razones expuestas, la concentración proyectada, tal y como ha sido notificada, daría lugar a la creación o al fortalecimiento de posiciones dominantes en el mercado en los sectores de la electricidad y de la química y, por tanto, sería incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del EEE.

VI. **COMPROMISOS PROPUESTOS POR LAS PARTES NOTIFICANTES**

A. *ELECTRICIDAD*

1. ***Compromisos***

(215) Para despejar las dudas de la Comisión sobre el proyecto de fusión, VEBA y VIAG han ofrecido los siguientes compromisos:

Las partes se comprometen a vender sus participaciones en VEAG. La de VEBA asciende al 26,25 %, y la de VIAG, al 22,5 %. Además, RWE posee un 26,25 %, y la sociedad de inversión Energiebeteiligungs-Holding, compuesta por BEWAG, HEW, VEW y EnBW, un 25 %. Asimismo, las partes se comprometen a vender al comprador de las acciones de VEAG sus participaciones en la empresa germanooriental de producción de lignito LAUBAG, así como sus derechos mineros para la explotación de lignito germanooriental. VEBA posee el 30 % y VIAG el 15 % de las acciones de LAUBAG. Otro accionista de esta empresa es BBS Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH, con un 55 %. A su vez, BBS está participada por Energiebeteiligungs-Holding (18,2 %), Rheinbraun AG, propiedad de RWE (71,8 %) y RWE Energie AG (10 %).

(216) Asimismo, las partes se comprometen a garantizar las ventas de electricidad de VEAG con arreglo a la fórmula que se describe a continuación. Desde la fecha de autorización de la concentración hasta el 31 de diciembre de 2007, las partes, en la medida en que la electricidad correspondiente no la adquieran ya a través de sus empresas regionales de suministro —es decir, a través de TEAG, e.dis y Avacon-Ost (anteriormente, EVM)—, comprarán electricidad a VEAG al precio de mercado. Hasta el 31 de diciembre de 2003, la garantía de compra implica la obligación de adquirir a esta empresa el 100 % de la electricidad que compran las citadas empresas regionales de suministro […] y se corresponderá también con el reparto de carga de […], lo que representa un volumen garantizado de aproximadamente […] TWh. A partir del 1 de enero de 2004, la obligación de compra se reducirá en un 10 % anual sobre el […] volumen inicial. En caso de incremento de las ventas de las empresas regionales de suministro con respecto al volumen de ventas […], las partes ofrecerán a VEAG comprarle [la mayor parte de] dicha cantidad adicional. En caso de descenso de las ventas de dichas empresas regionales de suministro, no se reduce la obligación de compra. En principio, el precio garantizado hasta el 31 de diciembre de 2001 será de [más o menos equivalente al precio de mercado actual] (componentes de energía y uso de la red). A partir del 1 de enero de 2002, se fija un precio para el componente de la energía de [precio de mercado] […].

(217) Las partes se comprometen a vender sus participaciones en BEWAG. En esta sociedad, VIAG tiene un 26 % del capital y un 28,7 % de los derechos de voto, y VEBA, un 23 % del capital y un 23,8 % de los derechos de voto —aunque, a raíz del compromiso contraído por VEBA el 17 de septiembre de 1997 ante la Oficina Federal de la Competencia, estos últimos se limitan al 20 %—. Un 26 % del capital y un 28,7 % de los derechos de voto corresponden a Southern Energy Holding.

(218) VIAG se compromete a vender sus participaciones directas e indirectas en VEW o RWE en caso de que la fusión de RWE y VEW concluya antes de la venta de la participación de VIAG en VEW. Actualmente, VIAG tiene una participación directa del 11,13 % y, además, a través de su filial Contigas, posee un 30 % de las acciones de una sociedad de control, Energie-Verwaltungsgesellschaft (EVG), que es titular de otro 24,7 % de las acciones de VEW.

(219) VEBA se compromete a vender su participación directa en HEW, que representa el 15,4 % del capital y el 14,2 % de los derechos de voto de la empresa. Además, cuenta con otra participación del 15,4 % a través de la sueca Sydkraft, de la cual posee el 17,6 %.

(220) VEBA se compromete a poner fin al vínculo societario que mantiene con RWE en Rheinische Energie AG (RHENAG). En RHENAG, RWE tiene una participación del 54,1 %, y VEBA, del 41,3 %.

(221) Por otro lado, las partes se comprometen a modificar la estructura de sus tarifas de utilización de la red en Ale-

mania en el plazo de un mes a partir de la autorización de la concentración, de tal modo que el elemento relativo al componente T nacional se sitúe en 0 Pf./kWh. Si, en el momento de la autorización de la fusión VEBA/VIAG, RWE/VEW ya hubieran comunicado la renuncia al cobro de dicho componente, las partes se comprometen a adherirse de forma inmediata a tal renuncia.

(222) Asimismo, las partes se comprometen a que, en el plazo de dos meses a partir de la autorización de la fusión, las tarifas eléctricas aplicadas a los clientes especiales (redistribuidores y clientes industriales) suministrados desde sus propias redes de 110 kV y de tensión superior se indicarán desglosadas por partidas: tarifa de utilización de la red, precio de la energía, contadores/lectura y varios (por ejemplo, EEG (Ley de energías renovables), KWK (Ley de producción combinada de electricidad y calor), cánones de concesión, impuesto sobre la renta). En lo que respecta a los clientes especiales suministrados a través de sus propias redes de media tensión (20 kV), las partes asumen este compromiso con efecto a 1 de enero de 2001.

(223) Las partes se comprometen a modificar la estructura de sus tarifas de suministro de energía de regulación en el plazo de un mes a partir de la autorización de la concentración, de tal modo que, o bien el término de potencia se facturará en función de la potencia contratada por día, o bien sólo se facturará el término de energía.

(224) Por otro lado, se comprometen a liberar 400 MW de capacidad adicional en el interconector situado en la frontera germanodanesa. En el trayecto terrestre de Dinamarca a Alemania, VEBA dispone, entre otras cosas, de un derecho de transporte proporcional de 400 MW sobre una capacidad de transmisión total de 1 200 MW. Para poder poner a disposición de terceras empresas una capacidad de red adicional de 400 MW, VEBA se compromete a suscribir un contrato con Eltra y Statkraft en virtud del cual:

— Eltra recomprará el derecho de transporte de 400 MW,

— la parte del contrato con Statkraft correspondiente a los 400 MW se transformará en un acuerdo financiero neutro,

de tal forma que, a partir del 1 de enero de 2001, esta capacidad pueda ser utilizada por terceros.

(225) Los compromisos contienen además otras disposiciones que se exponen a continuación (véase el punto VIII. 4. de los compromisos en el sector eléctrico). En cuanto al compromiso de vender sus acciones en VEAG y LAUBAG, la Comisión y VEBA/VIAG coinciden en que este compromiso sólo podrá considerarse cumplido una vez que RWE/VEW también hayan cumplido una condición análoga establecida en el procedimiento B 8 — 309/99 por la Oficina Federal de la Competencia según la cual han de vender sus acciones y derechos de voto en VEAG y LAUBAG, así como los derechos mineros de que disponen en los nuevos Estados federados, y que la Oficina Federal de la Competencia también haya fijado condiciones para garantizar las ventas de VEAG y mantener su liquidez y estas condiciones sean efectivas. En cuanto a los compromisos relativos al Acuerdo de asociaciones (véase el punto VI 1.-3. sobre la electricidad), la Comisión y VEBA/VIAG coinciden en que estos compromisos sólo se podrán considerar cumplidos cuando la Oficina Federal de la Competencia también haya fijado condiciones análogas en el procedimiento B 8 — 309/99 y estas condiciones sean efectivas.

2. *Evaluación de los compromisos*

(226) Con los compromisos propuestos —ligados, tal y como se ha explicado, a los contraídos por RWE ante la Oficina Federal de la Competencia—, se garantiza que en el mercado alemán del suministro de electricidad en interconexión no surja un duopolio dominante de VEBA/VIAG y RWE o RWE/VEW. Los compromisos garantizan la disolución de los vínculos societarios más importantes entre los miembros del duopolio. De este modo desaparece uno de los factores que podrían favorecer el desarrollo de prácticas concertadas. Otros compromisos, que se refieren a la venta de participaciones en empresas de interconexión, algunas de ellas competidoras, aumentan el número y la importancia de los competidores independientes de VEBA/VIAG y RWE/VEW. Los compromisos sobre las condiciones de mercado y el acceso al mercado alemán mejoran, por su parte, la situación de partida de los competidores reales y potenciales de ambos grupos.

(227) Antes de la fusión, el mercado alemán del suministro de electricidad en interconexión ya registraba un elevado grado de concentración. La agudización de esta tendencia a raíz de la fusión daría lugar a que ambos grupos de empresas dejaran de hacerse una competencia recíproca efectiva. Condiciones de mercado básicas como la homogeneidad del producto, la transparencia del mercado y el reducido crecimiento de la demanda también favorecen las prácticas concertadas que, con un grado suficiente de probabilidad, se habrían desarrollado habida cuenta de la nueva estructura del mercado, uno de cuyos elementos lo constituyen los vínculos societarios entre ambos grupos.

(228) Por tanto, la venta de las acciones de VEAG disuelve el principal vínculo entre RWE y VEBA/VIAG. Tal y como se ha explicado (véase el considerando 57), la situación de VEAG ha contribuido a que a los dos bloques les interese ajustarse a unas prácticas concertadas pacíficas. En concreto, ha permitido que las empresas de interco-

nexión germanooccidentales, pero sobre todo RWE, VEBA y VIAG, renuncien a la competencia en el territorio tradicional de suministro de VEAG (o sea, en los nuevos Estados federados a los que se extiende la red de transmisión de VEAG). Desde esta perspectiva, con la venta de las acciones de VEAG, ambos bloques pierden un instrumento fundamental que podría eliminar la competencia en Alemania oriental y contribuir, por tanto, a mantener el *statu quo* en Alemania Occidental y, en última instancia, en el conjunto del mercado alemán.

(229) Al mismo tiempo, la venta de las acciones de VEAG por parte de VEBA/VIAG y RWE convierte a la primera en un competidor independiente. El potencial competitivo de VEAG ya no ha de atribuirse a los dos bloques. En la práctica, la venta supone que la fusión VEBA/VIAG no alterará en lo esencial la situación de concentración del mercado. Aunque, con la fusión, la cuota de mercado de VEBA aumenta en un 12,2 % (excluidas las posiciones de BEWAG y de VEAG), VEAG ocupa una posición comparable a la de VIAG, con una cuota de mercado del 12,1 %, y, una vez cumplidos los compromisos, accederá al mercado en tanto que operador independiente.

(230) LAUBAG es el mayor productor de lignito de Alemania oriental y, en tanto que presuministrador de VEAG, forma una unidad económica con esta última. Para que VEAG pueda desplegar todo su potencial en tanto que operador independiente de ambos bloques, también el control de LAUBAG deberá pasar a manos de esta nueva unidad independiente.

(231) Dada su participación en RHENAG, a VEBA le interesa que esta filial de RWE obtenga buenos resultados. VEBA está representada en el consejo de vigilancia de RHENAG y dispone por tanto de conocimientos privilegiados sobre la política comercial de una de las filiales del otro miembro del duopolio.

(232) La venta de las citadas participaciones disuelve los principales vínculos societarios entre ambos grupos de empresas. Otras participaciones comunes son la de STEAG y las de empresas municipales, en las que tienen participaciones minoritarias envia, filial de RWE, y Thüga, sociedad del grupo VEBA. No obstante, todas estas relaciones cruzadas apenas inciden en el riesgo de que los dos grupos incurran en prácticas concertadas. En la práctica, STEAG es una empresa que produce electricidad para RWE y en la que, además, RAG tiene una participación mayoritaria.

(233) Al mismo tiempo, con la venta de las acciones de VEBA/VIAG y RWE/VEW, VEAG pasa a ser un operador independiente que —entre otras razones, por la extensión de su territorio tradicional de suministro en los nuevos Estados federados— tiene el potencial de limitar el margen de maniobra de las partes y de RWE mediante una competencia activa. Los demás compromisos responden a la circunstancia de que, hasta el momento, VEAG no está integrada verticalmente con presuministradores y clientes. Garantizan que, en este aspecto, VEAG pueda acceder desde el principio al mercado en condiciones realmente competitivas.

(234) En primer lugar, es necesario que se asegure el acceso a la materia prima, el lignito, que fundamentalmente es adquirido a LAUBAG. Asimismo, la obligación de vender a un solo comprador las acciones de VEAG y LAUBAG junto con los derechos mineros necesarios para la explotación de lignito asegura la producción eléctrica de VEAG.

(235) Por otro lado, desde la perspectiva de los clientes, la obligación de comprar un volumen determinado asegura una parte importante, aunque decreciente, de las ventas actuales de VEAG a empresas regionales de suministro hasta el 31 de diciembre de 2007. Hasta el 31 de diciembre de 2004, dicha obligación representa aproximadamente el […] % de las cifras de venta actuales.

(236) La Oficina Federal de la Competencia va a establecer una serie de condiciones adicionales análogas en el procedimiento B 8 — 309/99 con el objetivo de asegurar las ventas (de lo contrario, los presentes compromisos no se considerarán cumplidos). Durante los primeros años, por tanto, queda garantizada en total una proporción suficiente de las ventas actuales de la empresa. Quedan excluidas de esta consideración las relaciones contractuales de suministro vigentes en la actualidad con otras empresas regionales de suministro ajenas a VEBA/VIAG y RWE/VEW. Las ventas a estas empresas regionales de suministro, entre las que figuran ESAG y WEMAG, pero también a la empresa de interconexión BEWAG, que apenas dispone de producción de carga básica, amplían la base de clientes de VEAG. Además, ésta tiene libertad para establecer relaciones comerciales directas con suministradores locales o clientes industriales especiales.

(237) En opinión de la Comisión, que comparten los operadores del mercado consultados, el hecho de garantizar las ventas durante un período de siete años, con un volumen decreciente a partir de 2004, es suficiente para superar las dificultades iniciales de VEAG. En los próximos siete años, VEAG todavía estará en situación de debilidad habida cuenta de sus elevadas deudas, sobre todo como consecuencia de las inversiones en el parque de centrales eléctricas. Pero estas centrales se cuentan

entre las más modernas de Europa y garantizarán a VEAG una producción a coste reducido una vez liberada de sus deudas y a medida que avance la amortización.

(238) Estos compromisos parecen razonables y suficientes para garantizar a VEAG tanto la conversión del lignito en electricidad como sus ventas. En resumen, el compromiso de vender las acciones de VEAG, así como los compromisos complementarios, supondrán la disolución del vínculo más importante entre ambos grupos de cara al riesgo de que incurran en prácticas concertadas. Al mismo tiempo surge un nuevo e importante competidor externo que puede poner límites a la política de precios de ambos bloques. Así, si bien la concentración de VEBA y VIAG supone la retirada del mercado de un operador, con los compromisos accede al mercado otro operador independiente con una posición de mercado comparable a la de VIAG, excluidas sus participaciones en BEWAG y VEAG. Como VEAG dispone de un parque de centrales eléctricas muy moderno y de posibilidades de importación de electricidad a través de los interconectores con Polonia, surge también un nuevo potencial para los comerciantes.

(239) El compromiso de vender las acciones en VEW impide que VEBA/VIAG sigan teniendo acceso a la política comercial de esta gran empresa de interconexión u obtengan acceso a la política comercial de RWE, el otro miembro del duopolio.

(240) La venta de las acciones de BEWAG, actualmente controlada de manera conjunta por VIAG y Southern Energy, convierte también a esta empresa en un operador independiente en el mercado del suministro de electricidad en interconexión. Al mismo tiempo, la separación de BEWAG —igual que la de VEAG— reduce el potencial competitivo de VIAG, potencial que con la concentración pasa a manos de VEBA.

(241) Asimismo, la venta de la participación directa en HEW fortalece la posición de esta empresa de interconexión, en la que tienen acciones ambos miembros del duopolio, en tanto que oferente independiente. El hecho de que VEBA, a través de su participación minoritaria en la sueca Sydkraft, vaya a conservar una participación minoritaria en HEW no altera esta valoración. La participación minoritaria indirecta no da lugar a ninguna representación en los órganos de HEW, controlada conjuntamente por la sueca Vattenfall y la ciudad de Hamburgo. La posición del accionista minoritario, por tanto, ni ofrece acceso privilegiado a información ni abre la posibilidad de influir en HEW.

(242) Los compromisos de venta mejoran, por tanto, la estructura del mercado del suministro de electricidad en interconexión. Disuelven los vínculos societarios más importantes —y, por tanto, determinantes de la posición competitiva— entre los miembros del duopolio. Al mismo tiempo, permiten que surja un competidor con un gran potencial, VEAG, y liberan a otros competidores de la influencia de VEBA/VIAG. Con la venta de participaciones que otorgan una influencia dominante sobre empresas del mismo nivel del mercado se reduce el grado de concentración del mercado, que experimentaría un aumento a raíz de la fusión.

(243) Con los compromisos mejoran las condiciones básicas de la competencia en este sector. En la actualidad, los dos bloques de empresas, VEBA/VIAG y RWE/VEW, obtienen ciertas ventajas al estar posicionadas en las dos zonas comerciales establecidas por el Acuerdo de asociaciones II. De este modo, VEBA/VIAG y RWE/VEW pueden compensar los suministros eléctricos y con ello eludir la obligación de abonar el componente T. Otras empresas de interconexión cuyo ámbito de suministro se limita a una de las dos zonas comerciales y las empresas que comercian con electricidad no cuentan con tales posibilidades de compensación en el seno de un grupo. Más bien se ven obligadas a buscar en cada caso fórmulas de compensación con otros suministradores eléctricos. Como VEBA/VIAG y RWE/VEW renunciarán al cobro del componente T, esta desventaja de los competidores queda anulada. En el futuro, éstos podrán acceder al suministro eléctrico en las zonas de interconexión de VEBA/VIAG y RWE/VEW, que engloban la mayor parte del territorio alemán, sin estar obligados a pagar el componente T. Además, hay que tener en cuenta que la renuncia al componente T en una proporción tan grande del territorio alemán llevará a que tampoco en las demás zonas de la red se aplique dicho componente.

(244) La obligación de detallar las tarifas eléctricas desglosándolas por partidas —tarifa de utilización de la red, precio de la energía, contadores/lectura y otros— impulsará en una medida considerable la transparencia de la conducción de electricidad. Además, el desglose por partidas impide las subvenciones cruzadas de los precios de la energía por parte de empresas que al mismo tiempo son titulares de redes. La indicación por separado de los precios de la red y los precios energéticos facilita sobre todo la posibilidad de comparar la estructura de las tarifas de las partes y de RWE/VEW con la de otros operadores del mercado que no poseen redes. Con ello se facilita el acceso, sobre todo de estos últimos, a todos los niveles del mercado y al mismo tiempo se impide que las partes consoliden su posición en el mercado de la interconexión.

(245) En cuanto a los clientes suministrados fuera de sus redes, VEBA/VIAG se esforzarán por que los distintos operadores de redes pongan a su disposición los datos correspondientes igualmente desglosados, con objeto de que también estos clientes reciban un desglose de sus tarifas.

(246) En tanto que operadores de la red de transmisión, las partes disfrutan de otras ventajas por el hecho de poner a disposición la energía de regulación. En principio, la energía de regulación sólo pueden ponerla a disposición los operadores de redes de transmisión en sus respectivos territorios regulados o los proveedores que explotan una central eléctrica en el territorio regulado en el que se suministra electricidad. El precio establecido en el Acuerdo de asociaciones II para la puesta a disposición de energía de regulación por parte del operador de la red de transmisión es, según algunos operadores del mercado, mucho más elevado que el vigente con arreglo al Acuerdo de Asociaciones I y supera con creces su coste. Así, si se rebasa una única vez la banda de tolerancia del 5 %, se factura un importe equivalente a un rebasamiento de todo un mes. Con la oferta de establecer las tarifas de la energía de regulación según la potencia contratada por día o según la energía consumida, los precios se aproximan a los costes que representa la utilización de dicha energía. Por tanto, en caso de producirse oscilaciones de las compras, VEBA/VIAG ya no dispondrán de una ventaja significativa frente a los competidores que no pertenecen a operadores de redes de transmisión.

(247) El interconector de la frontera germanodanesa dispone de una capacidad de 1 200 MW, de los cuales 700 MW están actualmente reservados por contrato a VEBA. Los 500 MW restantes se están subastando en estos momentos entre los interesados. Como, en general, la electricidad es más barata en Escandinavia, el interconector germanodanés es uno de los pocos en los que se producen estrangulamientos de capacidad. En este sentido, la liberación de 400 MW facilita el acceso a las importaciones procedentes de Escandinavia y, al ser sus precios más bajos, intensifica la presión competitiva sobre las grandes empresas de interconexión alemanas.

(248) De este modo, los compromisos mejoran las condiciones de competencia en el mercado del suministro de electricidad en interconexión, pues todos los operadores del mercado se sitúan en las mismas condiciones de partida.

B. *SECTOR QUÍMICO*

1. ***Compromisos***

(249) Para despejar las dudas de la Comisión sobre la concentración propuesta en lo que respecta a los mercados del cloruro cianúrico y la dicianamida sódica, las partes han contraído los siguientes compromisos:

(250) Las partes se comprometen a poner en venta una sociedad a la que transferirán las instalaciones de producción de ácido cianhídrico y cloruro cianúrico de SKW Trostberg. En caso de que, en el plazo de […] tras la autorización de la concentración (primera fase), no se encuentre un comprador, las partes, como alternativa, pondrán también en venta una sociedad a la que sólo se transferirán las instalaciones de producción de cloruro cianúrico, quedando la producción de ácido cianhídrico en manos de VEBA/VIAG (segunda fase). Si, transcurridos en total […] desde la autorización de la fusión, no se encuentra comprador para ninguna de las dos ofertas, las partes, como segunda alternativa, pondrán en venta las actividades relacionadas con el cloruro cianúrico —excluida la producción (tercera fase)—, que abarcan el conjunto del *know-how* comercial, incluidas todas las listas de clientes y relaciones con suministradores. La citada ampliación de la oferta en las fases segunda y tercera exigirá en cada caso la aprobación de la Comisión.

(251) Además, las partes se han comprometido a poner en venta, durante una primera fase de […] a partir de la autorización de la concentración, una sociedad a la que se han transferido las instalaciones de producción de dicianamida sódica y el conjunto del *know-how* comercial y técnico para la producción y distribución de este producto. En caso de que, transcurrido este plazo, aún no se haya encontrado un comprador, se añadirán a esta oferta de venta las actividades relativas a la dicianamida sódica, incluidas todas las listas de clientes y relaciones con suministradores.

(252) En cuanto a los compradores que dependan del suministro de ácido cianhídrico, cloruro de cianógeno, cloruro cianúrico o dicianamida sódica, se garantizará su abastecimiento, en principio, durante un período de […] años. Se establecerán algunas limitaciones, entre otras razones para cubrir los supuestos de una prohibición legal de la producción de ácido cianhídrico y de una reducción drástica de las cantidades de materias primas o de cloruro cianúrico o dicianamida sódica adquiridas por los clientes.

2. ***Evaluación de los compromisos***

(253) Los compromisos propuestos eliminan de una u otra forma los solapamientos que, de lo contrario, produciría la concentración en los mercados del cloruro cianúrico y de la dicianamida sódica. Por tanto, resultan adecuados para evitar el fortalecimiento de posiciones dominantes en estos mercados.

(254) Como resultado de ello, los compromisos ofrecidos respecto del cloruro cianúrico permitirán que los demandantes sigan teniendo alternativas de suministro que puedan contribuir al abastecimiento del mercado por lo menos en la misma medida que SKW ahora. La mejor solución para que Degussa siga teniendo como competidor a un operador eficiente sería la transferencia del conjunto de la producción de ácido cianhídrico y de su transformación en cloruro cianúrico, pues ello garantiza

el mayor grado posible de independencia de este competidor. Por tanto, esta solución figura delante de las demás en el orden de prioridades de los compromisos.

(255) La venta de la producción de dicianamida sódica o de las actividades comerciales relativas a este producto descarta la posibilidad de convergencia entre SKW Trostberg y su competidor potencial Degussa y, con ello, el fortalecimiento de la posición dominante de SKW. La graduación en el tiempo de los compromisos permite llegar a una solución razonable incluso si la venta de los activos que se van a ofrecer según la solución prioritaria resultara imposible.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La fusión notificada de VEBA AG y VIAG AG se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE siempre y cuando se cumplan los compromisos presentados por las partes notificantes, tal y como se exponen en el anexo de la presente Decisión (a excepción del compromiso relativo al sector eléctrico recogido en el segundo párrafo del apartado 2 de la sección VI).

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

VEBA Aktiengesellschaft
Benningsenplatz 1
D-40474 DÜSSELDORF; y

VIAG Aktiengesellschaft
Briennerstraße 40
D-80333 MÜNCHEN

Hecho en Bruselas, el 13 de junio de 2000.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión

ANEXO

PROCEDIMIENTO DE CONTROL DE LA FUSIÓN VEBA/VIAG

COMP/M.1673

COMPROMISOS EN EL SECTOR ELÉCTRICO

I. **VEAG/LAUBAG**

En VEAG, VEBA (PE) tiene una participación del 26,25 %, y VIAG (BAG), del 22,5 %. Además, son accionistas de esta empresa RWE, con un 26,25 %, y la sociedad de inversión Energiebeteiligungs-Holding (compuesta por Bewag, HEW, VEW y EnBW), con un 25 %.

LAUBAG, en tanto que productor de lignito, es presuministrador de VEAG. En LAUBAG participan VEBA (PE), con un 30 %, y VIAG (BAG), con un 15 %. Además, el 55 % de las acciones pertenece a BBS-Braunkohle-Beteiligungs-gesellschaft mbH (BBS). A su vez, BBS está participada por Energiebeteiligungs-Holding (compuesta por Bewag, HEW, VEW y EVS), con un 18,2 %, Rheinbraun AG (filial al 100 % de RWE AG), con un 71,8 %, y RWE Energie AG, con un 10 %. La propiedad de la mina, arrendada a LAUBAG, está en manos de los socios germanooccidentales de LAUBAG en proporción a la cuota que les corresponde *pro indiviso* […].

1. En caso de que la fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a la normativa sobre el control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, las partes se comprometen a vender a un único comprador todas las acciones que posean, directamente o a través de empresas del grupo, en VEAG y LAUBAG [véase la letra a) a continuación] dentro del plazo fijado en la letra b). Simultáneamente a la venta de sus participaciones en LAUBAG, las partes venderán, o bien de forma directa a LAUBAG, o bien al comprador de sus acciones, los derechos mineros para la explotación de lignito de los que sean titulares o cuya titularidad corresponda a empresas de su grupo.

   Si, antes de la venta de las acciones de LAUBAG, ésta y VEAG se fusionan, VEBA/VIAG se comprometen a vender las acciones resultantes al comprador de las acciones de VEAG dentro del plazo fijado en la letra b).

   a) El comprador deberá ser un competidor eficiente, real o potencial, independiente de VEBA, VIAG y RWE y sin vínculo alguno con ninguna de estas tres empresas, que disponga de recursos financieros estables y de experiencia demostrada que le permitan gestionar y desarrollar en todas las fases del mercado el objeto de la venta —VEAG y LAUBAG, en su caso fusionadas en una nueva entidad— como una unidad en competencia activa con VEBA y VIAG. Todo comprador necesitará previamente la aprobación expresa de la Comisión. Si el comprador fuese un consorcio de varias empresas, cada miembro del consorcio necesitará la autorización previa de la Comisión. Según las disposiciones del contrato de privatización de VEAG, en particular el apartado 1 de su artículo 5, la reventa o retransferencia, total o parcial, a terceros de las acciones de las partes en VEAG, en forma de sucesión individual o global, requerirá, hasta el 30 de junio de 2013, la autorización previa del Treuhandanstalt o, en su caso, de su organismo sucesor, el Instituto Federal de Iniciativas Especiales relacionadas con la Unificación (Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben).

   b) En el supuesto de que la venta de las acciones de VEAG y LAUBAG no se haya llevado a cabo en el plazo de […] a partir de la autorización de la fusión, VEBA/VIAG transferirán de forma irrevocable la capacidad dispositiva sobre el/los objeto/s de la venta a un fiduciario (Veräußerungstreuhänder, fiduciario de la venta), quien, en el plazo de otros […], procederá a la venta por cuenta de VEBA/VIAG conforme a los principios comerciales normales […]. Además, el fiduciario estará sujeto a las mismas obligaciones que VEBA/VIAG, en particular en lo que respecta a la selección del comprador de las acciones de VEAG y LAUBAG. El fiduciario de la venta deberá ser el mismo que el designado por RWE/VEW en cumplimiento de las condiciones establecidas en el procedimiento de control de una concentración incoado por la Oficina Federal de la Competencia. Será designado en el plazo de […] a partir de la autorización de la fusión VEBA/VIAG. La selección del fiduciario y su mandato exigirán la autorización previa de la Comisión. El fiduciario velará por que VEBA/VIAG cumplan los compromisos de venta que han contraído con la Comisión en lo que respecta a VEAG/LAUBAG. Informará a la Comisión [en intervalos regulares] sobre la evolución del proceso de venta, participará en las negociaciones de venta de las partes y, a petición de la Comisión, se pronunciará sobre cuestiones concretas. El fiduciario presentará a las partes en el proceso de venta propuestas para acelerar dicho proceso y, con la debida antelación, concertará con la Comisión la lista de los posibles compradores.

La Comisión podrá transferir en todo momento y de forma irrevocable durante la primera fase ([…] a partir de la autorización de la fusión VEBA/VIAG) la capacidad dispositiva sobre las acciones de VEAG y LAUBAG al fiduciario de la venta, cuando no quepa esperar que la venta de dichas acciones vaya a realizarse en el plazo de […] por razones imputables a las partes. Se concederá audiencia a las partes antes de adoptarse tal decisión.

Las partes podrán solicitar a la Comisión una prórroga de los plazos de venta cuando demuestren [la presencia de circunstancias excepcionales que no les sean imputables]. En este caso, la Comisión decidirá sobre dicha prórroga según su criterio responsable, aunque el plazo global no podrá rebasar, en principio, […]. Las solicitudes de prórroga del plazo deberán presentarse a la Comisión a más tardar un mes antes de que expire el plazo inicial correspondiente.

2. En el plazo de un mes a partir de la autorización de la concentración, VEBA/VIAG renunciarán a todos los derechos derivados del contrato consorcial Bayernwerk/PE/RWE de 22 de agosto de 8.1990.

3. VEBA/VIAG se comprometen a designar, de común acuerdo con la Comisión, otro fiduciario (*Sicherungstreuhänder*, fiduciario de seguridad) en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración. A este fiduciario de seguridad, cuyo mandato también exigirá la autorización previa de la Comisión, se le transferirá el ejercicio de los derechos de voto de VEBA/VIAG en VEAG y en LAUBAG. Por principio, el fiduciario de seguridad no estará sujeto a instrucciones en el ejercicio de los derechos de voto que le hayan sido transferidos. No obstante, en la medida en que se trate de medidas que supondrían para VEBA/VIAG una carga financiera importante —por ejemplo, una ampliación de capital—, el fiduciario sólo podrá ejercer los derechos de voto de común acuerdo con VEBA/VIAG. En el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, dimitirán los miembros de los consejos de vigilancia de VEAG y LAUBAG designados por VEBA y VIAG, a excepción de un representante por cada empresa. […] Tras la venta de las acciones de VEAG y LAUBAG también dimitirán los miembros restantes del consejo de vigilancia. Los nuevos miembros del consejo de vigilancia de VEAG y LAUBAG serán designados inmediatamente, siendo el fiduciario de seguridad quien ejercerá al respecto los correspondientes derechos de propuesta y de voto de VEBA/VIAG. Los nuevos miembros del consejo de vigilancia no podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG o RWE ni de una empresa vinculada a éstas. Tampoco los miembros del consejo de administración de VEAG y LAUBAG podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración ni trabajadores de VEBA/VIAG o RWE ni de una empresa vinculada a éstas. La única excepción a esta norma la constituye la sociedad inmobiliaria BPR Energie Geschäftsbesorgung GmbH (Berlín).

4. Los socios de VEAG pusieron a disposición de la empresa, con arreglo a un contrato de préstamo suscrito en mayo de 1999, una serie de recursos financieros para asegurar su liquidez, de forma que la estabilidad económica de VEAG está asegurada por el momento. VEBA/VIAG renunciarán a los derechos de rescisión extraordinaria que les otorga dicho contrato. […].

5. VEBA/VIAG se declaran dispuestas a garantizar las ventas de electricidad de VEAG tal y como se describe a continuación:

a) En la medida en que el volumen de venta correspondiente no lo adquieran ya sus empresas regionales de suministro germanoorientales —TEAG, e.dis y Avacon-Ost (anteriormente, EVM)—, VEBA/VIAG comprarán electricidad a VEAG a precios de mercado [véase la letra c)], directamente o a través de terceros, desde la fecha de autorización de la concentración hasta el 31 de diciembre de 2007. El volumen anual garantizado, así como su distribución a lo largo del año, se determinará en función de la cantidad de electricidad adquirida por las citadas empresas regionales de suministro […]. Hasta el 31 de diciembre de 2003, las partes garantizarán la compra a VEAG del 100 % de la electricidad adquirida por las citadas empresas regionales de suministro germanoorientales […]. A partir del 1 de enero de 2004, la obligación de compra se reducirá —sin perjuicio de lo dispuesto en la letra b)— en un 10 % anual sobre el volumen inicial […].

Las cantidades de electricidad que suministra VEAG a las empresas en el marco de la compensación de carga en virtud de la EEG (Ley de energías renovables) no se incluirán dentro del volumen garantizado.

b) En caso de incremento de las ventas de las citadas empresas regionales de suministro con respecto a las de 1999, VEBA/VIAG ofrecerán a VEAG comprarle [una parte importante] del volumen correspondiente a dicho incremento. El volumen adicional estará también sujeto a la adaptación citada anteriormente. Este sistema se aplicará únicamente a los incrementos registrados en las zonas en las que actualmente las citadas empresas regionales germanoorientales explotan su propia red de electricidad.

En caso de descenso de las ventas de las mencionadas empresas regionales de suministro, no se reduce la obligación de compra.

c) Si, en un ejercicio dado, no se adquiere el 100 % del volumen garantizado, la cantidad restante pasará a formar parte del contingente del trimestre siguiente.

d) El precio de mercado se define como sigue:

i) En el año 2000 y hasta el 30 de junio de 2001, el precio garantizado del suministro eléctrico (componentes de la energía y de la red) será de [más o menos equivalente al precio de mercado actual]. Este precio también estará vigente durante un periodo de seis meses a partir de la cesión de las acciones de VEAG a un tercero, como mínimo durante seis meses a partir de la firma del correspondiente contrato de adquisición pero en ningún caso más allá del 31 de diciembre de 2001. Sin embargo, VEAG no podrá facturar dos veces el componente de la red. En consecuencia, al precio de [más o menos equivalente al precio de mercado actual] deberá restarse el coste del uso de la red en la medida en que VEAG ya lo facture por otra vía con arreglo al Acuerdo de asociaciones II para el suministro eléctrico en los territorios de las empresas regionales de suministro germanoorientales.

Además, desde la fecha del traspaso de VEAG al comprador hasta que expire el precio de adquisición acordado de [más o menos equivalente al precio de mercado actual], regirán las siguientes normas:

En la medida en que las ventas de electricidad de las citadas empresas regionales de suministro en las zonas en las que ahora explotan su propia red se sitúen por debajo de las ventas de 1999 y ello deba atribuirse a suministros directos o indirectos de VEAG o de empresas vinculadas a ésta, el precio de [más o menos equivalente al precio de mercado actual] se adaptará, en lo que respecta a una cantidad equivalente a dicho descenso, según el sistema que se explica a continuación [véase el inciso ii)].

ii) Tras la fase inicial [véase el inciso i)] regirán las siguientes normas:

El precio del suministro eléctrico se divide en dos componentes: el coste de la energía y el coste de la red.

La retribución del componente de la red se determinará en función de las correspondientes tarifas de uso de la red publicadas por VEAG, y se recaudará de conformidad con los principios del Acuerdo de asociaciones II o de cualesquiera acuerdos sucesores de éste, incluidos los requisitos legales correspondientes.

El componente del coste de la energía se configurará como sigue:

Una vez expirado el precio acordado de [más o menos equivalente al precio de mercado actual] [véase el inciso i)], el componente del coste de la energía se adaptará al precio de mercado. [A partir de entonces regirá el precio de mercado.] Este [precio de mercado] deberá notificarse a VEAG en el trimestre siguiente a cada período de tarificación. El reembolso o recargo que pueda derivarse de la variación de los precios se saldará *a posteriori*. VEBA/VIAG estarán obligadas a que el precio notificado lo avale un auditor.

VEBA/VIAG podrán desviarse del sistema de adaptación del precio en caso de que lleguen a un acuerdo distinto con el comprador de las acciones de VEAG o LAUBAG.

iii) Los derechos y obligaciones de compensación e indemnización derivados de la aplicación de las leyes EEG y KWK permanecerán intactos durante todo el periodo en el que se aplique la obligación de compra. Al calcular el precio medio ponderado por volumen, no se tomarán en consideración los suministros de compensación en virtud de la EEG.

II. **Bewag**

VIAG (BAG) posee el 26 % del capital y el 28,7 % de los votos de Bewag, y VEBA (PE), el 23 % del capital y el 23,8 % (20 %) de los votos. Otro 26 % del capital y otro 28,7 % de los votos corresponden a Southern Energy Holding (SEI). La limitación de los derechos de voto al 20 % se basa en el compromiso adquirido por PE, según escrito de 17 de septiembre de 1997, con la Oficina Federal de la Competencia. El resto de las acciones (25 %) y los votos (18,8 %) está diseminado.

1. En caso de que la proyectada fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a las normas sobre el control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, VEBA/VIAG se comprometen a vender sus acciones de Bewag a un tercero en el plazo establecido en la letra b) [véase la letra a)].

a) El comprador deberá ser una empresa existente, independiente de VEBA, VIAG y RWE y sin vínculo alguno con ninguna de estas tres empresas, que disponga de recursos financieros estables y de experiencia demostrada

que le permitan mantener y desarrollar BEWAG como empresa en competencia activa con VEBA y VIAG. Cada comprador necesitará la aprobación previa y explícita de la Comisión. Si el comprador fuese un consorcio de varias empresas, cada miembro del consorcio necesitará la autorización previa de la Comisión.

b) En el supuesto de que la venta no se llevara a cabo en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, VEBA/VIAG transferirán de forma irrevocable la capacidad dispositiva sobre el objeto de la venta a un fiduciario (denominado fiduciario de la venta). La elección del fiduciario y su mandato exigirán la autorización previa de la Comisión. El fiduciario procederá a la venta en el plazo de […], por cuenta de VEBA/VIAG, conforme a los principios comerciales normales […].

2. VEBA/VIAG se comprometen a designar, de común acuerdo con la Comisión, otro fiduciario (denominado fiduciario de seguridad) en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración. A este fiduciario de seguridad, cuyo mandato también exigirá la autorización previa de la Comisión, se le transferirá el ejercicio de los derechos de voto de VEBA/VIAG en BEWAG, para lo cual, según el contrato consorcial, será necesario contar con la aprobación de SEI. Además, VEBA/VIAG facultarán al fiduciario de seguridad, siempre y cuando SEI dé su aprobación, para que también ejerza sus derechos derivados del contrato consorcial. En principio, el fiduciario de seguridad no estará sujeto a instrucciones en el ejercicio de los derechos de voto que le hayan sido transferidos. No obstante, en la medida en que se trate de medidas que impondrían a VEBA/VIAG una carga financiera importante —por ejemplo, una ampliación de capital—, el fiduciario sólo podrá ejercer los derechos de voto de común acuerdo con VEBA/VIAG. Se deberá conceder la autorización correspondiente cuando resulte necesario para cumplir el compromiso expuesto en el punto VIII.1. En el plazo de […] , los miembros del consejo de vigilancia de BEWAG designados por VEBA y VIAG dimitirán, a excepción de un representante. […]. Tras la venta de las acciones de BEWAG también dimitirá el miembro restante. Los nuevos miembros del consejo de vigilancia serán designados inmediatamente, siendo el fiduciario de seguridad quien ejercerá al respecto los correspondientes derechos de propuesta y de voto de VEBA/VIAG. Los nuevos miembros del consejo de vigilancia no podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG o RWE ni de una empresa vinculada a éstas. Tampoco los miembros del consejo de administración de BEWAG podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG o RWE ni de una empresa vinculada a éstas.

3. Las partes podrán solicitar a la Comisión una modificación del compromiso relativo a la venta de las acciones de BEWAG cuando demuestren que la venta [está descartada pese a haberse realizado todos los esfuerzos necesarios]. También en este caso deberá procederse a los mencionados cambios en la composición del consejo de vigilancia, y ningún miembro del consejo de administración de BEWAG podrá ser al mismo tiempo miembro del consejo de administración de VEBA/VIAG ni de una empresa vinculada a éstas.

III. **VEW**

En la actualidad, VIAG (a través de BAG/IAW) es titular del 11,13 % de las acciones de VEW y, además, a través de su filial Contigas, tiene el 30 % de las acciones de una sociedad de control, Energie-Verwaltungsgesellschaft (EVG), que posee otro 24,7 % de las acciones de VEW. En el seno de EVG se han acordado derechos recíprocos de tanteo y retracto en favor de los socios o de VEW.

1. En caso de que la fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a las normas sobre control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, VEBA/VIAG se comprometen a vender a un tercero las citadas participaciones directas e indirectas de VEW [véase la letra a)] en el plazo fijado en la letra b). Si, antes de transcurrido el plazo establecido en la letra b), RWE absorbe VEW, las partes se comprometen a vender las acciones resultantes a un comprador [véase la letra a)] dentro de dicho plazo.

a) El comprador deberá ser una empresa existente independiente de VEBA y VIAG y sin vínculo alguno con ninguna de estas empresas. Cada comprador necesitará previamente la aprobación explícita de la Comisión. En este sentido, la Comisión tendrá especialmente en cuenta el objetivo de que VEW siga siendo un competidor activo en caso de que no se fusione con RWE.

b) En el supuesto de que la venta no se llevara a cabo en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, VEBA/VIAG transferirán de forma irrevocable la capacidad dispositiva sobre el objeto de la venta a un fiduciario (denominado fiduciario de la venta). La elección del fiduciario y su mandato exigirán la autorización previa de la Comisión. El fiduciario procederá a la venta en el plazo de […], por cuenta de VEBA/VIAG, conforme a los principios comerciales normales […].

2. En el supuesto de que la venta se llevara a cabo en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, VEBA/VIAG se comprometen a transferir a un fiduciario (denominado fiduciario de seguridad) el ejercicio de los derechos de voto derivados de sus participaciones directa e indirecta en VEW. La selección del fiduciario de seguri-

dad y su mandato exigirán la autorización de la Comisión. En principio, el fiduciario de seguridad no estará sujeto a instrucciones en el ejercicio de los derechos de voto que le hayan sido transferidos. No obstante, en la medida en que se trate de medidas que impondrían a VEBA/VIAG una carga financiera importante, el fiduciario sólo podrá ejercer los derechos de voto de común acuerdo con VEBA/VIAG. Se deberá conceder la autorización correspondiente cuando resulte necesario para cumplir el compromiso expuesto en el punto VIII.1. En el plazo de […], dimitirán los miembros del consejo de vigilancia de VEW designados por VIAG. Con carácter inmediato serán designados los nuevos miembros del consejo de vigilancia, siendo el fiduciario de seguridad quien ejercerá al respecto los correspondientes derechos de propuesta y de voto de VEBA/VIAG. Los nuevos miembros del consejo de vigilancia no podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG ni de una empresa vinculada a éstas. Tampoco los miembros del consejo de administración de VEW podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG ni de una empresa vinculada a éstas. Esta disposición sobre la composición de los consejos de administración y vigilancia de VEW también será aplicable a RWE en caso de que la fusión de RWE y VEW se lleve a cabo antes de la venta de las acciones de VEW.

IV. **HEW**

VEBA (o PreussenElektra/PE) posee el 15,4 % del capital y el 14,2 % de los derechos de voto de HEW.

1. En caso de que la fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a las normas sobre el control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, VEBA/VIAG se comprometen a vender a un tercero la citada participación en HEW en el plazo fijado a continuación [véase la letra a)].

   a) El comprador deberá ser una empresa independiente de VEBA, VIAG y REW y sin vínculo alguno con ninguna de estas empresas. Cada comprador necesitará previamente la aprobación explícita de la Comisión.

   b) En el supuesto de que la venta no se llevara a cabo en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, VEBA/VIAG transferirán con carácter irrevocable la capacidad dispositiva sobre el objeto de la venta a un fiduciario (denominado fiduciario de la venta). La elección del fiduciario y su mandato exigirán la autorización previa de la Comisión. El fiduciario procederá a la venta por cuenta de VEBA/VIAG, en el plazo de […], conforme a los principios comerciales normales […].

2. En el supuesto de que la venta no se llevara a cabo en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, VEBA/VIAG se comprometen a transferir a un fiduciario (denominado fiduciario de seguridad) el ejercicio de los derechos de voto derivados de su participación directa en HEW. La selección del fiduciario de seguridad y su mandato exigirán la autorización de la Comisión. Además, VEBA/VIAG facultarán al fiduciario de seguridad, siempre y cuando sus socios contractuales HGV y Sydkraft den su aprobación, para que represente sus intereses derivados del contrato consorcial. En principio, el fiduciario de seguridad no estará sujeto a instrucciones en el ejercicio de los derechos de voto que le hayan sido transferidos. No obstante, en la medida en que se trate de medidas que impondrían a VEBA/VIAG una carga financiera importante, el fiduciario sólo podrá ejercer los derechos de voto de común acuerdo con VEBA/VIAG. En el plazo de […], el miembro del consejo de vigilancia de HEW designado por VEBA dimitirá. Con carácter inmediato se designará un nuevo miembro, siendo el fiduciario de seguridad quien ejercerá al respecto los correspondientes derechos de propuesta y de voto de VEBA/VIAG. El nuevo miembro del consejo de vigilancia no podrá ser al mismo tiempo miembro del consejo de administración o trabajador de VEBA/VIAG ni REW, ni de una empresa vinculada a éstas. Tampoco los miembros del consejo de administración de HEW podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG ni de una empresa vinculada a éstas.

V. **Rhenag**

En Rheinische Energie AG, RWE Energie AG tiene una participación del 54,1 %, y VEBA AG (a través de Thüga AG), del 41,3 %. RWE Energie AG y Thüga AG han suscrito un contrato consorcial relativo a su participación en Rhenag.

1. En caso de que la fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a las normas sobre control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, VEBA/VIAG se comprometen a velar por que la relación societaria que actualmente mantienen RWE Energie AG y Thüga AG en Rhenag se disuelva en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración. Esta relación también podrá disolverse mediante la adquisición de la participación de RWE por parte de VEBA/VIAG o Thüga AG. En caso de división real, el plazo será de […]. Si la disolución tuviera lugar mediante la venta a un tercero, el comprador deberá ser una empresa independiente de VEBA y VIAG y sin vínculo alguno con estas empresas. Todo comprador necesitará previamente la aprobación explícita de la Comisión.

2. En caso de que la relación societaria no se disolviera en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, la Comisión podrá exigir que VEBA/VIAG transfieran el ejercicio de los derechos de voto derivados de su participación en Rhenag a un fiduciario (denominado fiduciario de seguridad). La elección del fiduciario de seguridad y su mandato exigirán la autorización de la Comisión. Además, en su caso, VEBA/VIAG también facultarán al fiduciario de seguridad designado, siempre y cuando RWE dé su aprobación, para que ejerza sus derechos derivados del contrato consorcial. En principio, el fiduciario de seguridad no estará sujeto a instrucciones en el ejercicio de los derechos de voto que le hayan sido transferidos. No obstante, en la medida en que se trate de medidas que impondrían a VEBA/VIAG una carga financiera importante, el fiduciario sólo podrá ejercer los derechos de voto de común acuerdo con VEBA/VIAG. En el plazo de […] a partir de la designación del fiduciario de seguridad, dimitirán los miembros del consejo de vigilancia de Rhenag designados por VEBA. Con carácter inmediato se designarán los nuevos miembros del consejo de vigilancia, siendo el fiduciario de seguridad quien ejercerá al respecto los correspondientes derechos de propuesta y de voto de VEBA/VIAG. Los nuevos miembros del consejo de vigilancia no podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG ni de una empresa vinculada a éstas. Tampoco los miembros del consejo de administración de Rhenag podrán ser al mismo tiempo miembros del consejo de administración o trabajadores de VEBA/VIAG ni de una empresa vinculada a éstas.

VI. **Acuerdo de asociaciones II**

1. VEBA/VIAG se comprometen a modificar, en el plazo de un mes a partir de la autorización de su fusión, la estructura de sus tarifas de utilización de la red en Alemania, de tal modo que el elemento correspondiente al componente T nacional, previsto en el Acuerdo de asociaciones II en caso de cruzarse la frontera que separa las zonas comerciales alemanas, se sitúe en 0 Pf./kWh. Publicarán dicha modificación de forma apropiada dentro del citado plazo. Si en el momento de la autorización de la fusión VEBA/VIAG, RWE/VEW ya hubieran comunicado tal renuncia, las partes se adherirán a ella de forma inmediata.

2. Asimismo, VEBA/VIAG se comprometen a que, en el plazo de dos meses a partir de la autorización de la fusión, las tarifas eléctricas aplicadas a los clientes especiales suministrados desde sus propias redes de 110 kV y de tensión superior se detallarán desglosadas por partidas —tarifa de utilización de la red, precio de la energía, contadores/lectura y otros [por ejemplo, EEG (Ley de energías renovables), KWK (Ley de producción combinada de electricidad y calor), cánones de concesión, impuesto sobre la renta]. En lo que respecta a los clientes especiales suministrados desde sus propias redes de media tensión (20 kV), las partes asumen este compromiso con efecto a 1 de enero de 2001. Publicarán esta medida de forma apropiada dentro del citado plazo de dos meses.

   En cuanto a los clientes suministrados fuera de sus redes, VEBA/VIAG se esforzarán por que cada operador de la red desglose los datos correspondientes, de modo que también estos clientes reciban un desglose de sus tarifas.

3. VEBA/VIAG se comprometen a modificar, en el plazo de un mes a partir de la autorización de la concentración, la estructura de sus tarifas de suministro de energía de regulación, de tal modo que, o bien el término de potencia se facturará según la potencia contratada por día, o bien sólo se facturará el término de energía. Publicarán esta modificación de forma apropiada dentro del citado plazo.

VII. **Interconector Alemania/Dinamarca**

En el trayecto terrestre de Dinamarca a Alemania, VEBA (PE) dispone, entre otras cosas, de un derecho de transporte de 400 MW (deducidas las pérdidas) sobre los 1 200 MW de capacidad del interconector. Para poder ofrecer a terceras empresas una capacidad de red adicional sobre estos 400 MW (además de las concedidas ya mediante subasta), es preciso que se renuncie al actual intercambio físico de electricidad en el marco de las operaciones comerciales de Statkraft/PE y que se sustituya este intercambio por una solución técnica de liquidación.

En caso de que la proyectada fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a las normas sobre control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, VEBA/VIAG se comprometen a suscribir con Eltra y Statkraft un contrato en virtud del cual:

— Eltra podrá recomprar el derecho de transporte de 400 MW, que ahora se destina a la ejecución del contrato de suministro eléctrico de Statkraft/PE, al precio abonado en su día al efecto por PE, deducida una parte en concepto de utilización provisional,

— la parte del contrato con Statkraft correspondiente a los 400 MW se transformará en un acuerdo financiero neutro,

de tal forma que [en un futuro próximo] esta capacidad de red pueda ser utilizada por terceros. En caso de que el contrato no se firmara antes del […] por razones no imputables a VEBA/VIAG, VEBA/VIAG podrán solicitar a la Comisión una ampliación del plazo. La Comisión decidirá al respecto con la exigencia de que la capacidad correspondiente esté disponible [en un futuro próximo].

VIII. **Disposiciones adicionales comunes**

Se establecen las siguientes disposiciones adicionales comunes:

1. Las partes se comprometen a preservar la totalidad del valor económico de los objetos de la venta hasta que ésta se haya consumado. En particular, en los casos de VEAG, LAUBAG y BEWAG, las partes actuarán de tal modo que el patrimonio mercantil, al margen de la actividad mercantil normal, permanezca intacto hasta el momento de la venta. Esta disposición se refiere, en especial, al mantenimiento del inmovilizado material, del *know-how* y de la competencia técnica y comercial del personal.

   El fiduciario de seguridad ejercerá los derechos de voto que le hayan sido transferidos de acuerdo con los principios citados anteriormente y velará por que las partes no obtengan información confidencial sobre la actividad comercial de las empresas cuyas participaciones se vayan a vender, salvo que dicha información sea necesaria para cumplir los presentes compromisos —por ejemplo, para determinar el valor de las empresas— y para las negociaciones sobre el precio de compra.

2. La Comisión y VEBA/VIAG acuerdan que VEBA/VIAG habrán respetado los plazos establecidos para cumplir los compromisos relativos a la venta si, dentro del plazo fijado en cada caso, se firman unos contratos vinculantes sobre el objeto de la venta con el comprador correspondiente.

3. En la medida en que los presentes compromisos no contengan ninguna disposición especial, éstos deberán cumplirse en su totalidad, incluso cuando el acto de que se trate exija la autorización de terceros […].

4. Asimismo, en lo que respecta al compromiso de que las partes vendan sus acciones en VEAG y LAUBAG, la Comisión y VEBA/VIAG acuerdan que este compromiso sólo podrá considerarse cumplido cuando RWE/VEW, a su vez, hayan cumplido una condición análoga establecida en el procedimiento B 8 − 309/99 por la Oficina Federal de la Competencia, según la cual venderán sus acciones y derechos de voto en VEAG y LAUBAG, así como sus derechos mineros para la explotación de lignito en los nuevos Estados federados, y cuando la Oficina Federal de la Competencia también haya impuesto condiciones para garantizar las ventas de VEAG y mantener su liquidez y estas condiciones sean efectivas. En cuanto a los compromisos relativos al Acuerdo de asociaciones (véase el punto VI 1. - 3), la Comisión y VEBA/VIAG coinciden en que estos compromisos sólo se estarán cumplidos cuando también la Oficina Federal de la Competencia haya fijado condiciones análogas en el procedimiento B 8 − 309/99 y estas condiciones sean efectivas.

5. El mandato de los fiduciarios finalizará cuando haya concluido la venta de los correspondientes objetos de la venta.

COMPROMISOS EN EL SECTOR QUÍMICO

I. **Cloruro cianúrico**

En caso de que la fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a las normas sobre el control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, VEBA/VIAG se comprometen a vender las actuales operaciones mundiales relativas al cloruro cianúrico de SKW Trostberg AG, dentro del plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, del modo que se describe a continuación:

1. VEBA/VIAG se comprometen a que, durante la primera fase de […] a partir de la autorización de la concentración, sólo pondrán en venta el objeto de la venta que se define a continuación. Presentarán a la Comisión, a más tardar dos semanas antes de que finalice […], un informe sobre las medidas adoptadas para la venta y sobre la evolución o el resultado de las negociaciones correspondientes.

   El objeto de la venta será una sociedad a la que previamente se habrán transferido las instalaciones de producción de ácido cianhídrico y de cloruro cianúrico de SKW Trostberg, así como el personal necesario para dicha producción, el conjunto del *know-how* técnico para la producción de ácido cianhídrico y el conjunto del *know-how* comercial y técnico para la producción y distribución de cloruro cianúrico. El comprador tendrá acceso a los servicios operativos y de asistencia disponibles en el emplazamiento industrial de Münchsmünster a través de un *pool* (electricidad, vapor, abastecimiento y evacuación de aguas, talleres y gestión de residuos) en las mismas condiciones que los demás miembros del *pool*. VEBA/VIAG obligarán a este comprador a suministrar cloruro de cianógeno al comprador de la instalación de dicianamida sódica con arreglo a los dispuesto en el punto II.1; en caso de que la instalación de dicianamida sódica no sea vendida, esta obligación regirá en beneficio de VEBA/VIAG.

2. En caso de que en la primera fase no se haya conseguido encontrar un comprador para el objeto de la venta definido en el punto 1 pese a haberse realizado todos los esfuerzos necesarios, VEBA/VIAG, previa autorización de la Comisión, pondrán en venta, en una segunda fase de […] a partir de la autorización de la concentración y que finalizará […] a partir de la autorización de la concentración, tanto el objeto de la venta definido en el punto 1 como el objeto de la venta que se define a continuación:

Como alternativa, el objeto de la venta será una sociedad a la que previamente se habrán transferido las instalaciones de producción de cloruro cianúrico, el personal necesario para dicha producción y el conjunto del *know-how* técnico y comercial para la producción y distribución de este producto. VEBA/VIAG se comprometen a suministrar ácido cianhídrico a esta sociedad, durante un período de quince años, en la medida necesaria para una utilización máxima de la actual capacidad de producción de cloruro cianúrico, y a un precio que corresponda al promedio anual ponderado de los costes efectivos de las actuales instalaciones de producción de cloruro cianúrico […] de […], más un recargo de […]. El comprador estará facultado para encargar la verificación de los costes efectivos a un auditor independiente, quien notificará al vendedor y al comprador el promedio anual ponderado de los costes efectivos verificados, pero que estará obligado a no revelar al comprador los componentes de dichos costes. En caso de que el comprador o el vendedor no reconozcan este valor, éste será determinado con carácter vinculante por un perito dirimente cuando una de las partes, en el plazo de tres meses a partir de la notificación del valor por parte del auditor, haya solicitado la designación de tal perito ante el presidente de la Cámara de Industria y Comercio de Colonia y haya notificado dicha solicitud a la otra parte con dos semanas de antelación. El perito dirimente decidirá al respecto de forma concluyente, quedando excluida la posibilidad de apelar. Si, en el plazo establecido, no se presenta una solicitud en este sentido, regirá el valor notificado por el auditor en tanto que valor acordado por las partes con carácter vinculante. La obligación de suministro sólo se suspenderá en caso de que la producción de ácido cianhídrico deba interrumpirse por imperativo legal. Por lo demás, cesará una vez transcurridos al menos […], si el volumen de cloruro cianúrico adquirido por el comprador desciende por debajo de […] toneladas por año en […] años sucesivos y al mismo tiempo la tasa total de utilización de la instalación de cianuro de hidrógeno cae por debajo del […] %. El comprador asumirá la obligación establecida en el punto II.1 de suministrar cloruro de cianógeno al comprador de la instalación de dicianamida sódica; en caso de que no se venda la instalación de dicianamida sódica, esta obligación regirá en beneficio de VEBA/VIAG. El comprador tendrá acceso a los servicios operativos y de asistencia disponibles en el emplazamiento industrial de Münchsmünster a través de un *pool* (electricidad, vapor, abastecimiento y evacuación de aguas, talleres y gestión de residuos) en las mismas condiciones que los demás miembros del *pool*.

A más tardar dos semanas antes de transcurrida la segunda fase, VEBA/VIAG presentarán a la Comisión un informe sobre las medidas adoptadas para la venta y sobre la evolución o el resultado de las negociaciones correspondientes.

3. En caso de que VEBA/VIAG, en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, no hayan conseguido encontrar un comprador para el objeto de la venta definido en los puntos 1 o 2 pese a haber realizado todos los esfuerzos necesarios, se podrán poner también en venta, previa autorización de la Comisión, las actividades relacionadas con el cloruro cianúrico, que abarcan el conjunto del *know-how* comercial relativo al cloruro cianúrico, incluidas todas las listas de clientes y las relaciones de suministro. VEBA/VIAG se comprometen a suministrar al comprador durante un periodo de […] años, en el marco de un subcontrato de aprovisionamiento, hasta […] toneladas anuales de cloruro cianúrico a un precio que corresponda al coste de producción más un […]. Los costes del ácido cianhídrico necesario para la producción se fijarán mediante el promedio anual ponderado de los costes efectivos del ácido cianhídrico de las tres plantas de producción existentes de […]. El comprador estará facultado para encargar la verificación de los costes de suministro a un auditor independiente, quien notificará al vendedor y al comprador el promedio anual ponderado de los costes efectivos verificados, pero que estará obligado a no revelar al comprador los componentes de dichos costes. A este respecto, también será de aplicación la quinta frase del punto I. 2. La obligación de suministro sólo se suspenderá en caso de que la producción de ácido cianhídrico o de cloruro cianúrico deba interrumpirse por imperativo legal. Por lo demás, cesará una vez transcurridos al menos […], si el volumen de cloruro cianúrico adquirido por el comprador desciende por debajo de […] toneladas por año y al mismo tiempo el índice total de utilización de la capacidad de la instalación de cianuro de hidrógeno cae por debajo de […].

II. **Dicianamida sódica**

En caso de que la fusión VEBA/VIAG sea autorizada con arreglo a las normas sobre el control de las operaciones de concentración y se lleve a cabo, VEBA/VIAG se comprometen a vender las actuales operaciones relativas a la dicianamida sódica de SKW Trostberg AG, dentro del plazo de […] a partir de la autorización de la concentración, a elección del comprador, del modo que se describe a continuación:

1. VEBA/VIAG se comprometen a que, durante la primera fase […] a partir de la autorización de la concentración, sólo pondrán en venta el objeto de la venta que se define a continuación. Presentarán a la Comisión, a más tardar dos semanas antes de que finalice […], un informe sobre las medidas adoptadas para la venta y sobre la evolución o el resultado de las negociaciones correspondientes. El objeto de la venta estará compuesto por las instalaciones de producción de dicianamida sódica y por el conjunto del *know-how* comercial y técnico para la producción y distribución de este producto. Si la producción de cloruro de cianógeno no se vende según lo dispuesto en el punto I,

VEBA/VIAG se comprometen a suministrar cloruro de cianógeno (en la forma que actualmente requiere la producción de dicianamida sódica) al comprador de las instalaciones de producción de dicianamida sódica, durante un período de […] años, hasta el […] de las necesidades de las actuales instalaciones de producción de este producto, y a un precio que corresponda al promedio anual ponderado de los costes de suministro de las tres instalaciones de producción de […], de […], más un […]. El comprador estará facultado para encargar la verificación de los costes de suministro a un auditor independiente, quien notificará al vendedor y al comprador el promedio anual ponderado de los costes efectivos verificados, pero que estará obligado a no revelar al comprador los componentes de dichos costes. A este respecto, también será de aplicación la quinta frase del punto I. 2. La obligación de suministro sólo se suspenderá en caso de que la producción de ácido cianhídrico deba interrumpirse por imperativo legal. Por lo demás, cesará una vez transcurridos al menos […], si la adquisición anual de cloruro de cianógeno por parte del comprador desciende por debajo del […] % del volumen adquirido en 1999 y al mismo tiempo el índice total de utilización de la capacidad de la instalación de cianuro de hidrógeno cae por debajo del […] % . El comprador tendrá acceso a los servicios operativos y de asistencia disponibles en el emplazamiento industrial de Münchsmünster a través de un *pool* (electricidad, vapor, abastecimiento y evacuación de aguas, talleres y gestión de residuos) en las mismas condiciones que los demás miembros del *pool*.

2. En caso de que VEBA/VIAG, pese a haber realizado todos los esfuerzos necesarios, no hayan conseguido encontrar en la primera fase un comprador para el objeto de la venta definido en el punto 1, podrán poner en venta, previa autorización de la Comisión, tanto el objeto de la venta definido en el punto 1 como el que se define a continuación:

Como alternativa, el objeto de la venta estará constituido por el conjunto del *know-how* comercial relativo a la dicianamida sódica, incluidas todas las listas de clientes y las relaciones de suministro. SKW Trostberg se compromete a suministrar al comprador durante un período de […] años, en el marco de un subcontrato de abastecimiento, hasta […] toneladas anuales de dicianamida sódica a un precio que corresponda al coste de producción más un […]. Los costes del ácido cianhídrico necesario para la producción se fijarán mediante el promedio anual ponderado de los costes de suministro de ácido cianhídrico de las […] plantas de producción existentes de […]. El comprador estará facultado para encargar la verificación de los costes efectivos a un auditor independiente, quien notificará al vendedor y al comprador el promedio anual ponderado de los costes efectivos verificados, pero que estará obligado a no revelar al comprador los componentes de dichos costes. A este respecto, también será de aplicación la quinta frase del punto I. 2. La obligación de suministro sólo se suspenderá en caso de que la producción de ácido cianhídrico o de dicianamida sódica deba interrumpirse por imperativo legal o cuando la adquisición de dicianamida sódica por parte del comprador descienda por debajo de […] toneladas por año.

3. El comprador podrá ser asimismo una sociedad fundada al efecto por la dirección de la empresa (*management-buy-out*).

III

Los objetos de la venta citados en los puntos I y II podrán ser adquiridos por el mismo comprador.

IV

1. VEBA/VIAG se comprometen a velar por que los objetos de la venta citados en los puntos I y II sean gestionados de la misma forma que antes de la concentración. Además, se comprometen a velar por que no se reduzca el patrimonio mercantil de los objetos de la venta, al margen de la actividad mercantil normal, hasta el momento de la venta. Esta obligación se refiere, en especial, al mantenimiento del inmovilizado material, del *know-how*, de la base de clientes y de la competencia técnica y comercial del personal. De común acuerdo con la Comisión, VEBA/VIAG designarán, en el plazo de […], un fiduciario independiente cuyo mandato requerirá la aprobación de la Comisión y que controlará por encargo de ésta el cumplimiento de los compromisos citados. En particular, el fiduciario velará por que tanto las operaciones relativas al cloruro cianúrico como las relativas a la dicianamida sódica se mantengan en las mismas condiciones que antes de la concentración, aunque gestionadas de forma independiente, separadas de las actividades relativas a estos dos productos que conservan VEBA/VIAG, y por que no se vean afectadas por la influencia de éstas. A tal fin, el fiduciario será invitado a todas las juntas generales de accionistas y a las reuniones de los consejos de vigilancia y de administración de SKW Trostberg y su sucesor legal en las que se aborden las actividades de SKW Trostberg relativas al cloruro cianúrico y a la dicianamida sódica. El fiduciario remitirá sus observaciones a la Comisión, a solicitud de ésta o en la medida en que lo considere necesario, y propondrá en su caso medidas complementarias.

2. En el plazo de […] a partir de la autorización de la fusión y en el supuesto de que hasta entonces no se hayan cumplido todos los compromisos relativos al cloruro cianúrico y a la dicianamida sódica, VEBA/VIAG designarán un fiduciario independiente de común acuerdo con la Comisión, cuyo mandato exigirá la aprobación de ésta y al que VEBA/VIAG informarán progresivamente sobre las medidas adoptadas para la venta conforme a los puntos I y II. El fiduciario presentará un informe a la Comisión en el plazo de […] a partir de la autorización de la concentración. El fiduciario podrá ser el mismo que el designado con arreglo al punto IV.1.

3. VEBA/VIAG garantizarán que, en caso de que no llevara a cabo la venta de los objetos de la venta citados en los puntos I y II en el plazo de […], transferirán de forma irrevocable la capacidad dispositiva sobre los que estén pendientes de venta al fiduciario designado con arreglo al punto IV.2, quien, en el plazo de […], procederá a su venta, por cuenta del propietario, en las mejores condiciones posibles y de conformidad con los principios comerciales normales, sin estar sujeto a instrucciones y, en particular, sin estar vinculado a un precio mínimo fijado previamente.

4. La selección de los compradores, que deberán ser independientes de VEBA/VIAG y no podrán estar vinculados a éstas, exigirá el visto bueno de la Comisión.

5. La Comisión y VEBA/VIAG acuerdan que VEBA/VIAG habrán respetado los plazos establecidos para cumplir los compromisos relacionados con la venta si, dentro del plazo fijado en cada caso, se firman unos contratos vinculantes sobre los correspondientes objetos de la venta con el comprador de que se trate.

6. El mandato de los fiduciarios finalizará cuando haya concluido la venta de los correspondientes objetos de la venta.