II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 12 de noviembre de 1992

por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común

(Asunto nº IV M.222 — Mannesmann/Hoesch)

Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(93/247/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

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] y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la petición de la Bunderskartellamt alemana, de 29 de junio de 1992, solicitando la revisión del asunto, con arreglo al apartado 2 del artículo 9 del citado Reglamento,

Vista la Decisión de la Comisión de 14 de julio de 1992 de incoar el procedimiento en relación con este asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista con respecto a las objeciones formuladas por la Comisión,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de operaciones de concentración [2],

Considerando lo que sigue :

I. LA OPERACIÓN NOTIFICADA

(1) Mannesmannröhrenwerke AG (MRW) y Hoesch AG (Hoesch) se proponen fusionar sus actividades en el sector de tubos de acero de precisión mediante la creación de una nueva empresa en participación al 50 %, denominada Mannesmann Hoesch Präzisrohr GmbH (MHP). MRW cederá a la misma las instalaciones que posee en Brackwede, Holzhausen, Remscheid y Wickede, así como su participación del 75 % en Robur Buizenfabrik situada en Helmond, Países Bajos. Por otra parte, las instalaciones de MRW de fabricación de tubos de acero de precisión en posesión de la filial de MRW, Mannesmannröhrenwerk Sachsen BmbH (MRS), pasarán a producir exclusivamente para MHP. Hoescht transferirá a la nueva empresa sus instalaciones en Hamm y el 100 % de su participación en Schulte Rohrbearbeitung GmbH, situada en Drensteinfurt.

(2) En lo que respecta a los tubos de acero no de precisión, Hoesch transferirá a MRW la propiedad del 100 % de su filial, Hoesch Tubular Products Corporation, Estados Unidos (HTP) y el 50 % de la participación en su filial en Siegen, Gebr. Fuchs GmbH (Fuchs), propiedad suya al 100 %, con lo que Fuchs quedará participada al 50 % entre MRW y Hoesch. Aquellas instalaciones de Hoesch en Hamm que producen tubos de acero no de precisión y que se transferirán a MHP pasarán a producir exclusivamente para MRW. Hoesch no desarrolla otras actividades en el sector de acero no de precisión.

(3) No se incluirán en la operación las actividades actuales de MRW en el sector de tubos de acero no de precisión ni las de sus filiales fabricantes de tubo de acero en Brasil y Turquía. MRW y Hoesch

[1] DO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1 ; versión rectificada en el DO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.
[2] DO nº C 128 de 8. 5. 1993, p. 3.

(a través de Krupp) poseen cada una de ellas una participación del 11 % en una pequeña productora alemana de acero, NMH Stahlwerke GmbH, empresa que posee una filial productora de tubo de acero, Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH [...] [1]. Estas actividades de producción de tubo de acero también quedan al margen de la operación.

(4) Al tratarse de actividades desarrolladas por las mismas partes y en los mismos sectores industriales, y al inscribirse cada operación en un acuerdo global entre las partes de reestructuración de sus actividades de producción de tubo de acero, a los efectos del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, debe considerarse como una única concentración. Por lo tanto, la constitución de dos empresas en participación, MPH y Fuchs, y el control exclusivo de HTP y MRW representan, a los efectos del mencionado Reglamento, una única concentración.

II. LAS PARTES

(5) NRW se dedica a la producción, el acabado y la distribución de tubos de acero. Es una filial de Mannesmann AG, en la que ésta tiene una participación del 75 %. Mannesmann AG es un grupo alemán diversificado que desarrolla su actividad en los sectores de construcción mecánica e industrial, sistemas de información, construcción eléctrica, automatización, fabricación y acabado de productos de hierro y acero y prestación de servicios comerciales y afines. El restante 25 % de MRW es propiedad de Thyssen Stahl AG, productor de acero alemán, que no es parte en la operación considerada.

(6) Hoesch es también un fabricante alemán de productos metálicos, en especial hierro y acero, que desarrolla una amplia gama de actividades relacionadas con estos ámbitos. Hoesch quedará integrada en el grupo Krupp GmbH, operación que ha sido autorizada [2] con arreglo al Tratado CECA y que no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 en cuanto a los productos no comprendidos en el ámbito del Tratado CECA.

III. EMPRESA EN PARTICIPACIÓN QUE CONSTITUYE UNA CONCENTRACIÓN

Control en común

(7) MRW y Hoesch adquirirán el 50 % de la participación en MHP y Fuchs. Sus derechos de voto y el número de representantes de los accionistas en los órganos de vigilancia y en la junta de accionistas de MHP serán los mismos. La dirección de las empresas en participación deberá obtener la aprobación previa del consejo de vigilancia (Fuchs) o de la junta de accionistas (MHP) para las principales decisiones comerciales, especialmente las relativas a política de la empresa, de precios y de distribución, así como la planificación de las inversiones y de los asuntos financieros y de personal.

Por todo ello puede concluirse que, a los efectos del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, MHP y Fuchs estarán sujetas a un control en común.

Entidades económicas autónomas

(8) MPH será responsable económicamente de su actividad empresarial. Las partes acordaron proporcionar a MHP los recursos financieros necesarios para el desarrollo de su actividad empresarial, proporcionalmente a su participación, en caso de que éstos no puedan obtenerse a partir de su propios recursos y en la medida que no pueda encontrarse financiación en condiciones más favorables.

(9) En la actualidad Fuchs es una entidad empresarial autónoma y plena, y los cambios en el régimen de propiedad no alteran esta situación. Las partes acordaron que Fuchs continuará siendo una empresa independiente, con su propia estrategia de mercado, y que le proporcionarían los recursos financieros necesarios para su desarrollo, al igual que en el caso de MHP.

(10) Los suministros de acero a ambas empresas en participación correrán a cargo, prácticamente en su totalidad, de sus empresas matrices. El acero supone más del 80 % del coste de la materia prima y entre el 25 % y el 40 % del total del coste de producción. Es probable que una parte importante de las ventas de MHP (aproximadamente un 40 %) se efectúe mediante las empresas comerciales de sus sociedades matrices. Debe considerarse también la existencia de acuerdos relativos a la ejecución recíproca de pedidos (la parte de tubos no de precisión de MHP para MRW, y todas las actividades de acero de precisión de MRS para MHP).

(11) Si bien seguirán existiendo importantes relaciones comerciales entre las empresas matrices y las nuevas empresas en participación, especialmente en lo que se refiere a MHP, éstas no son suficientes para descartar la conclusión general de que MHP y Fuchs actuarán plenamente como empresas en participación. Debe tenerse en cuenta que, en la industria siderúrgica, la integración vertical es normal y, hasta cierto punto, necesaria. Todos los grandes competidores europeos, como British Steel, Usinor e ILVA, son grupos totalmente integrados, que suministran acero a sus filiales productoras de

[1] En esta versión publicada de la Decisión se ha omitido alguna información de conformidad con el apartado 2 del artículo 17 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 relativo a la no divulgación de secretos comerciales. Sin embargo, para una mejor comprensión del texto, se ha facilitado en una nota a pie de página alguna información general de carácter indicativo en los casos en que ha sido posible hacerlo sin incumplir el requisito de no divulgación de secretos comerciales.

[2] Decisión de la Comisión de 15 de mayo de 1992 (sin publicar).

tubos y que se ocupan de comercializar los productos siderúrgicos. Además, las empresas en participación incorporan un elevado valor añadido al acero suministrado por sus empresas matrices.

(12) Teniendo en cuenta que MHP y Fuchs recibirán activos importantes y recursos financieros suficientes y que sus relaciones comerciales con sus empresas matrices se limitan a las habituales en el sector, ambas empresas en participación deben ser consideradas entidades económicas independientes plenas, a los efectos del apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89.

Inexistencia de coordinación del comportamiento competitivo de empresas independientes

(13) Hoesch transferirá a MHP todas sus actividades de fabricación de tubos de acero de precisión. En lo que respecta al acero no de precisión, transferirá a MRW au filial de propiedad plena HTP y le cederá una participación del 50 % en Fuchs. Finalizada la operación, los únicos intereses que Hoesch mantendrá en el sector de tubos de acero será su participación en las dos nuevas empresas. Teniendo en cuenta el interés de Hoesch en el suministro a ambas empresas en participación y el actual exceso de capacidad de la industria siderúrgica, no sería razonable, desde el punto de vista comercial, que Hoesch volviera a introducirse en el sector de tubos de acero.

(14) MRW seguirá contando con una presencia activa en los mercados de las empresas en participación. Ello es especialmente cierto para el sector de tubos de acero no de precisión, puesto que MRW posee importantes intereses además de Fuchs. Respecto a los tubos de precisión, sólo conservará intereses de menor importancia aparte de MHP, a saber:

— su capacidad de producción en MRS que, de cualquier forma, producirá de forma exclusiva para MHP,

— sus intereses en Röhrenwerk Neue Maxhütte, un fabricante relativamente pequeño, y

— su participación mayoritaria en empresas de fabricación de tubos de acero en Brasil y Turquía, cuyas ventas en la Comunidad son insignificantes.

(15) La diferencia entre los intereses de Hoesch, que proyecta retirarse del mercado de tubos, y los de MRW, que mantendrá una presencia importante en el mismo, se pone de manifiesto en el reglamento interno del comité de accionistas de MHP y en el acuerdo de asociación entre MRW y Hoesch con respecto a Fuchs.

(16) Si bien Mannesmann AG y el futuro grupo Krupp-Hoesch son importantes productores de acero, debe señalarse que, en primer lugar, Mannesmann absorbe casi la totalidad de su producción y, en segundo lugar, ambas actúan casi exclusivamente en mercados de productos distintos, a saber, desbastes redondos (pretubos) en el caso de Mannesmann y productos planos (bandas anchas laminadas en caliente) en el caso de Krupp-Hoesch. Consecuentemente, no serán significativos los efectos sobre la competencia en los mercados de aprovisionamiento, ya muy reducidos dada la elevada integración vertical en el sector.

(17) Esta diferenciación en la producción de las empresas matrices en la fase ascendente queda también reflejada en el acuerdo de suministro entre las empresas matrices y las nuevas empresas en participación. Mannesmann suministrará desbastes redondos (pretubos) y cuadrados, mientras que Krupp-Hoesch suministrará laminados anchos en caliente.

(18) Así, la constitución de las empresas en participación no supondrá una coordinación del comportamiento competitivo de empresas independientes, con arreglo al apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89.

(19) Por todo ello, MHP y Fuchs deben considerarse empresas en participación que constituyen una concentración, con arreglo al apartado 2 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(20) El volumen de negocio mundial total de las partes en 1991 fue superior a 5 000 millones de ecus (Mannesmann 13 025 millones de ecus, Hoesch 4 929 millones de ecus). Ambas partes presentan en la Comunidad una facturación superior a 250 millones de ecus, no obteniendo ninguna de ellas una facturación de más de dos tercios en un solo Estado miembro. Consecuentemente, la operación presenta una dimensión comunitaria con arreglo al artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 4064/89.

V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

A. La industria de tubo de acero

(21) La industria de tubo de acero produce una gran variedad de tubos, con una amplia gama de usos y empleando para ello distintos procesos industriales. El tamaño de los tubos va desde 1 milímetro de diámetro en los tubos finos, hasta 1,60 metros de diámetro en los grandes, y su peso varía también desde unos pocos gramos hasta más de cinco toneladas por metro lineal.

(22) En general los tubos de acero pueden dividirse en dos grupos principales: tubos de precisión y tubos no de precisión, llamados también estos últimos tubos comerciales y de transporte. Los primeros se diferencian de los segundos por la precisión de sus dimensiones, y las tolerancias se obtienen bien directamente durante el proceso de producción o bien a partir de un tubo no de precisión que se usa como pretubo y se somete a otros procesos industriales.

(23) Los tubos no de precisión pueden subdividirse según el uso a que se destinan. Por ejemplo, conducciones para transporte de gases y fluidos; tubos lisos utilizados principalmente como elementos de construcción en la industria mecánica y de construcciones metálicas; tubos roscados para instalaciones de uso doméstico; tubos para calderas e industriales, para centrales eléctricas y para la industria química y petroquímica; tubos para la prospección y la perforación de pozos de petróleo y gas; tubos de perfil hueco empleados como elementos de construcción en la industria mecánica, la industria del automóvil y en las construcciones metálicas. Todas estas variedades se fabrican a partir de tubos sin soldadura o de tubos soldados. Los últimos se elaboran a partir de productos de acero planos, mientras que para los primeros se parte de desbastes redondos. En general, los tubos soldados son más baratos que los tubos sin soldadura y actualmente los primeros pueden sustituir a los segundos en un 85 % de los usos, porcentaje que el progreso técnico y, sobre todo, la mejora de la técnica de soldado han permitido incrementar continuamente. De ahí que las partes consideren que los tubos soldados y los tubos sin soldadura no constituyen mercados de productos distintos. Hasta cierto punto pueden aplicarse distintos métodos de producción (incluido el tratamiento en frío) y distintas técnicas de soldadura. Existe una amplia gama de normas técnicas aplicables a cada ámbito específico.

B. Los tubos de acero de precisión

1. *El mercado de los productos considerados*

(24) Los tubos de acero de precisión difieren de los tubos de acero no de precisión en varios aspectos: el proceso de fabricación (tratamiento en frío de los pretubos), el grado de tolerancia y, en especial, sus características, aplicaciones y precio. Las partes estiman que el solapamiento entre ambos tipos de productos sólo afecta a un 5 % del volumen y, por tanto, todos los tubos de acero de precisión constituyen un único mercado del producto de referencia.

(25) El mercado de tubos de acero de precisión podría, a su vez, subdividirse entre:

i) tubos de precisión soldados y sin soldadura, con especiales características (DIN 2391 y 2393),

ii) otros tubos de precisión soldados.

(26) A pesar de que existen diferencias, los dos subsectores debe considerarse que pertenecen a un único mercado del producto de referencia. Este enfoque se sustenta en el hecho de que en ambos mercados los clientes son los mismos (fabricación de vehículos y maquinaria) y éstos pueden decidir la sustitución de tubos de elevado valor por otros más simples. La inclusión de ambos subsectores en un único mercado de productos de referencia se justifica por el hecho de que es posible pasar fácilmente de uno a otro sin solución de continuidad.

(27) No obstante, puede permanecer abierta la definición exacta del mercado, puesto que si se adoptara un enfoque más restringido, sería necesario examinar los efectos de la competencia en los mercados colindantes, lo cual, en el caso que nos ocupa, no conduciría a una conclusión muy distinta.

2. *Mercado geográfico de referencia*

(28) A partir de la información proporcionada puede concluirse que el mercado geográfico de referencia es, como mínimo, el mercado comunitario. Esta conclusión se basa en el nivel elevado de penetración recíproca de los mercados de los Estados miembros y en la inexistencia de diferencias de precios significativas, observaciones que son válidas también para aquellos Estados miembros con una industria siderúrgica de escasa importancia.

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

(29) Las empresas afectadas poseen conjuntamente una cuota del mercado comunitario inferior al 10 %. Si se parte de una definición del mercado de productos más restringida, el de tubos de acero de precisión con elevadas especificaciones, la cuota de mercado comunitario tampoco llega a superar el 25 %. En Alemania, la cuota de mercado de las dos empresas se sitúa en aproximadamente el 25 % y en aproximadamente el [. . .] (1) para tubos de precisión con elevadas especificaciones.

(30) Incluso partiendo de unas definiciones de mercado de producto y de mercado geográfico más limitadas, no se prevé que la concentración pueda originar la creación o el fortalecimiento de una posición dominante. En el mercado alemán existen varios fabricantes nacionales y extranjeros con cuotas de mercado importantes y el campo de acción de MRW/Hoesch queda bastante limitado por la presión competitiva, actual y futura, de otros proveedores extranjeros y por la competencia que supone la capacidad de sustitución parcial que presentan los tubos de precisión con inferiores especificaciones.

(1) Para no revelar secretos comerciales, la cifra contenida en el original se ha sustituido en esta versión publicada por la expresión « muy superior al 25 % ».

C. Tubos no de precisión excepto conducciones

1. *El mercado de los productos considerados*

(31) El mercado de tubos no de precisión se subdivide por el uso a que se destinan (tal como se ha expuesto anteriormente) y por el precio. En su notificación, las partes propusieron inicialmente dividir los tubos de transportes en los siguientes mercados de productos:

— tubos de conducción,

— tubos roscados,

— tubos lisos,

— tubos hervidores e industriales,

— tubos para prospección y perforación petrolífera,

— perfiles huecos.

(32) No obstante, en el curso del procedimiento, las partes modificaron su posición y actualmente consideran que todos los tubos empleados para transporte de sustancias (como agua, gas, petróleo, aire) forman un único mercado de tubo de transporte, es decir, tubos roscados, petrolíferos y conducciones, así como algunos tubos lisos y algunos tubos hervidores e industriales.

(33) A continuación se examina hasta qué punto estos tipos de tubos forman un mismo mercado de productos de referencia.

(34) Para una definición exacta del mercado de productos sólo se precisa un análisis a fondo del mercado de tubos de conducción, puesto que los demás mercados de productos no tienen una incidencia importante en la valoración del proyecto de concentración. Este razonamiento es válido tanto si se parte de un enfoque amplio (secciones huecas, incluidos elementos de construcción de otro tipo de material), como de un enfoque más restringido (tubos hervidores e industriales con determinadas características), con lo que puede dejarse abierta la definición exacta del mercado de referencia para los tubos comerciales y de transporte (excepto conducciones).

2. *Mercado geográfico de referencia*

(35) Con excepción de los tubos de conducción, pueden aplicarse a los tubos no de precisión las mismas observaciones hechas al definir el mercado geográfico de referencia de los tubos de precisión. Por ejemplo, en Alemania, único país en que la concentración puede tener efectos importantes, los porcentajes de importación de los distintos tubos de acero no de precisión varían entre el 28,5 % para tubos hervidores e industriales hasta el 70 % para secciones huecas. Los importadores son los principales fabricantes siderúrgicos de Europa oriental y occidental. Consecuentemente, puede concluirse casi con toda certeza que el mercado geográfico de referencia es, como mínimo, el mercado comunitario (excepto tal vez para los tubos hervidores e industriales) y en los tubos de perforación petrolífera, posiblemente el mercado mundial.

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

(36) La concentración no dará lugar en ninguno de los mercados de productos pertinentes a una cuota conjunta del mercado comunitario superior al 25 % para los tubos no de precisión (excluidas las conducciones), excepto en el caso de Alemania, en que la cuota conjunta de mercado comunitario supera el 50 % tanto para los tubos de perforación petrolífera como para los tubos hervidores e industriales.

(37) No obstante, puede excluirse la creación o el fortalecimiento de una posición dominante en estos mercados (excepto las conducciones).

(38) En cuanto al mercado de tubos de perforación petrolífera, aunque la concentración supone la fusión de los dos últimos fabricantes alemanes importantes, el carácter internacional de la actividad petrolífera excluye la posibilidad de acciones incontroladas en el mercado alemán.

(39) En el mercado de tubos hervidores e industriales, las especiales normas técnicas y de seguridad alemanas proporcionan argumentos para considerar como distinto el mercado de este país. Pero incluso en este caso, deberían descartarse sus efectos negativos sobre la competencia. La posición de MRW en el mercado sólo resultará fortalecida en el segmento inferior, ya que en la actualidad Hoesch produce únicamente tubos de calidad 1 (Gütestufe 1) y no se encuentra presente en el segmento de los tubos hervidores e industriales de alta calidad. Sin embargo, se ha producido una penetración considerable de las importaciones en el segmento inferior. Por consiguiente, el refuerzo de la posición de MRW en este segmento del mercado no aumentará de forma significativa su margen de acción en el mercado global.

D. Conductos de gas de acero

1. *Mercado de los productos considerados*

(40) La Comisión incluye en el mercado de los productos de que se trata aquellos productos que el consumidor considera intercambiables, debido a las características, precio y uso al que se destina el producto. La Comisión también tiene en cuenta si la actuación de los proveedores del mercado afectado está fuertemente limitada por la de los proveedores de los mercados de productos adyacentes.

(41) La Comisión considera que existe un mercado específico de productos, constituido por los conductos de gas de acero (excluidos grandes tubos), por las razones que se exponen a continuación.

1.1. Diferencias respecto a otro tipo de tubos comerciales y de transporte

(42) Las conducciones se diferencian, como mínimo, de los llamados tubos de transporte que, en parte, cumplen la misma función (como por ejemplo, los tubos roscados) en la medida en que permiten el paso de fluidos o de gases. No obstante, los tubos se diferencian claramente de las conducciones por las normas técnicas a que están sujetos (por ejemplo, DIN 2440/2441/2442), su ámbito de aplicación (uso doméstico), los usuarios, el sistema de distribución y los precios.

(43) Las partes opinan que, al existir sustituibilidad de la demanda e interdependencia de precios, se trata de un único mercado de productos : el de los tubos no de precisión para usos diversos. Las partes alegan que estos tubos constituyen un único mercado de productos y que cumplen la misma función básica de transporte de sustancias (agua, gas, petróleo, aire caliente para calefacción, aire, sólidos).

(44) Dejando aparte el hecho de que la información facilitada por las partes refleja marcadas diferencias de precios entre los distintos tipos de tubos comerciales y de transporte, los gráficos presentados sólo reflejan la evolución de los precios de los semiproductos para los tubos de acero (por ejemplo, el precio de la bobina) que, según las empresas, suponen el 60 % del coste total de producción. No obstante, al plantearse la cuestión de si existen en todos los mercados condiciones comunes de competencia, se ponen de manifiesto las diferencias (por ejemplo, la ausencia de sustituibilidad respecto de la demanda, los distintos sistemas de distribución), y se observa, en particular, una enorme diferencia en los porcentajes de importación entre, por una parte, conductos de gas y, por otra, los demás tubos comerciales y de transporte.

(45) La Comisión conviene con las partes en que los grandes tubos no pertenecen al mismo mercado de los productos considerados, puesto que difieren de otros tubos de conducción no sólo por su tamaño sino también por su uso (transporte a grandes distancias, por ejemplo de Siberia a Alemania), sus usuarios y las condiciones de competencia. Mannesmann escindió este sector de su empresa y lo integró en una empresa en participación con Usino Sacilor, denominada Europipe BmbH.

(46) Las partes han incluido los tubos de conducción de agua en el mismo mercado de productos de referencia, pero la Comisión no comparte esta opinión. Los tubos de conducción de agua se fabrican con arreglo a la norma DIN 2460 y, por tanto, no pueden usarse para el transporte de gas. Además, estos tubos representan sólo cerca del [...](1) del total del volumen de las conducciones de acero (excluidos los grandes tubos). La participación porcentual de los tubos de conducción de agua en el volumen de negocios correspondiente a conducciones de acero es del [...](1) aproximadamente en el caso de Mannesmann y del [...](1) aproximadamente en el de Hoesch/Fuchs.

1.2. Sustitución por tubos de plástico u otros materiales

(47) Las partes consideran que el mercado de los productos considerados para conducciones no sólo incluye tubos de acero sino también tubos fabricados a partir de otros materiales (plástico, fundición, cemento y piedra) y basan su opinión en su uso intercambiable y en el elevado nivel de sustitución de los tubos de acero por tubos de plástico.

(48) Tras consultar a las organizaciones del sector, los competidores y los usuarios de conductos de gas y conocer el dictamen pericial presentado por las partes, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la intercambiabilidad del acero y el plástico en la construcción de conductos de gas viene determinada, principalmente, por las posibilidades técnicas de sustitución, las normas (nacionales) de seguridad, las redes de distribución de gas existentes y las preferencias del comprador.

(49) El grado teórico de sustitución depende del segmento concreto del mercado. Los segmentos se corresponden con las divisiones que normalmente utiliza el sector de suministro de gas, esto es :

— tubos de baja presión (igual o inferior a 4 bares), que se emplean sobre todo para la distribución local de gas,

— tubos de presión media (más de 4 bares e inferior o igual a 16 bares), empleados fundamentalmente para la distribución regional de gas,

— tubos de elevada presión (más de 16 bares), que se utilizan, en particular, en las redes regionales.

Tubos de baja presión (menos de 4 bares)

(50) Los tubos de plástico de baja presión (al estar fabricados con polietileno suelen denominarse tubos PE), en lo que concierne a su autorización para la banda de presión de hasta 4 bares, son técnicamente intercambiables con los tubos de acero.

(1) Para no revelar secretos comerciales, las cifras contenidas en el original se han sustituido en esta versión publicada por la expresión : « en cada caso, el porcentaje es insignificante ».

(51) A este respecto, el experto de las partes ha señalado que :

« La planificación tanto técnica como económica que implica la construcción de una red de distribución a través de conductos es relativamente compleja. Caben destacar los siguientes parámetros que han de tomarse en consideración :

— la demanda corriente de gas y la evolución que de la misma se prevea,

— las posibilidades de trazado de las zanjas, que tendrá importantes repercusiones sobre los costes del trabajo tanto de excavación como de superficie,

— bandas de presión,

— el material de los conductos.

El objetivo será hallar una combinación —que resulte favorable desde el punto de vista del coste— de material y de diámetro del tubo que permita la fluidez necesaria, con una posibilidad de reserva suficiente ; este objetivo dependerá de las restricciones técnicas de la red de distribución que vaya a construirse o a ampliarse, o de la banda de presión y el material necesarios en los conductos que vayan a ser renovados.

La intercambiabilidad de los tubos de acero y los tubos PE está sujeta a algunas limitaciones en las redes de distribución muy densas, ya que, por razones técnicas, conviene evitar la excesiva yuxtaposición de materiales. Se trata de reducir las junturas entre distintos tipos de materiales, dado que presentan un elevado riesgo de rotura. Por ello, a la hora de preparar la red de distribución de una región, el material para pequeñas extensiones o para renovaciones de los tubos suele estar ya determinado por consideraciones técnicas o económicas.

Estas limitaciones no se dan, prácticamente, en la construcción de una nueva red de distribución o cuando se trata de tubos de presión superior a 1 bar. De este modo, es posible planificar y adoptar, de manera objetiva, la mejor combinación —desde el punto de vista del coste— de material y diámetro del tubo, para lograr la necesaria fluidez. »

(52) Por consiguiente, el dictamen pericial presentado por las partes confirma que la elección del material para los tubos está limitada por una serie de restricciones técnicas en las redes de distribución muy densas (de una presión de hasta 1 bar) y que dicha elección ha de hacerse en la fase previa a la planificación. Según las estadísticas del BGW (Asociación Federal de la industria alemana del gas y el agua) correspondientes a 1990, el 98 % de los tubos de gas de plástico se utilizan en redes de esa presión, mientras que tan sólo el 2 % se emplean con una presión comprendida entre 1 y 4 bares, ámbito en el que, según el experto, no existen tales restricciones.

(53) Por otra parte, el dictamen pericial viene a confirmar también que existen notables diferencias entre los precios de los tubos de acero y de plástico en lo relativo al material de los mismos y a los costes de instalación. Estos últimos dependen del diámetro del tubo (un 7,6 % a un 50,6 % en las redes de hasta 1 bar y un 14,7 % a un 61,8 % en las redes de hasta 4 bares). Aún más importante es el hecho de que el fabricante de tubo sólo puede influir en un componente del coste, esto es, en el correspondiente al tubo. Si un fabricante de tubo de acero deseara hacer a una distribuidora de gas una oferta más favorable, tendría que compensar no sólo la desventaja que supone el coste del tubo de acero, sino, además, el hecho de que la instalación de dicho tubo es más cara también. A modo de ejemplo, en una red de hasta 1 bar, tendría que enfrentarse a una desventaja en materia de precios de entre el 13,8 % y el 66,4 %.

(54) Por consiguiente, en lo que atañe a los tubos de baja presión, los tubos de acero y los de plástico no pueden incluirse dentro del mismo mercado de referencia. La decisión sobre la utilización de tubo de acero o de plástico tiene lugar en la etapa previa a la competitiva. En todo caso, las posibilidades de aumentar los precios que tenga un proveedor de tubos de acero que ocupe una posición dominante no se verán mermadas, de manera significativa, por la actuación de los proveedores de tubo PE.

— Tubos de presión media (4-16 bares)

(55) En el caso de los tubos de presión media, las posibilidades de sustitución entre los tubos de acero y los tubos PE son, desde el punto de vista técnico, limitadas. Actualmente, los tubos PE sólo pueden emplearse, por razones técnicas, para una presión máxima de 10 bares. Las innovaciones hacen prever que, dentro de algunos años, se podrán fabricar tubos PE, con fines de ensayo, que puedan soportar presiones de hasta 16 bares.

(56) Para evaluar el grado de sustituibilidad desde el punto de vista de la competencia, hay que tener en cuenta, además de los aspectos técnicos, las condiciones generales legales y económicas, así como el plazo en que tendrá lugar la sustitución de manera efectiva.

(57) Así, British Gas ha circunscrito sus redes regionales a una presión de 7 bares con objeto de poder utilizar tubos PE, y, en Francia y Bélgica, por ejemplo, una parte de las redes de distribución funciona dentro de esa misma banda de presión. En cambio, en Alemania, la presión máxima permitida para los tubos PE es de 4 bares. Por lo tanto, el empleo de tubos PE queda excluido, por el momento, en las redes de distribución regionales, puesto que, normalmente, estas redes funcionan con presiones de entre 4 y 16 bares.

(58) No es previsible que la autorización para ampliar las presiones con las que pueden emplearse tubos PE se otorgue en Alemania antes de 1994. Por ello, no cabe pensar que el campo de acción de los proveedores de tubos de acero para esta banda de presión se reduzca de manera notable debido a los fabricantes de tubos PE, al menos durante el citado período. Más en concreto, no cabe esperar que se produzca un cambio aislado de las normas nacionales durante la fase de armonización a escala europea.

(59) Además, es preciso señalar que, tal y como demuestra el dictamen pericial presentado por las partes, en esta banda de presión los tubos PE presentan importantes desventajas en materia de precios.

(60) En consecuencia, la Comisión llega a la conclusión de que, en Alemania (véase, más adelante, la definición de mercado geográfico de referencia), los tubos PE no puede considerarse que pertenecen al mismo mercado de los productos considerados.

— Banda de presión elevada (más de 16 bares)

(61) Actualmente, es técnicamente imposible sustituir los tubos de acero por tubos de plástico en la banda de presión elevada, y seguirá siéndolo en el futuro próximo. En consecuencia, los tubos PE y los tubos de acero no puede considerarse tampoco que pertenecen al mismo mercado de referencia en esta otra banda de presión.

Conclusión

(62) No puede considerarse que los conductos de gas en tubo de acero y tubo PE pertenecen al mismo mercado de referencia.

1.3. Mercado de los conductos de gas de acero

(63) De lo acabado de exponer se desprende que, por razones técnicas, la elección de un determinado tipo de gasoducto se hará en función de las bandas de presión necesarias. Aunque pueden distinguirse tres bandas diferentes para las redes de distribución de gas, los conductos de gas de acero se fabrican (al menos en Alemania) sólo con arreglo a dos normas técnicas: DIN 2470 parte 1 y DIN 2470 parte 2. La primera de estas normas abarca todos los conductos de gas de acero de hasta una presión de 16 bares (dado que no existen diferencias técnicas entre los de presión baja y media); la segunda norma abarca la banda de presión superior a los 16 bares (presión elevada).

(64) Hay que tener en cuenta, además, que muchos clientes compran, bien en las bandas baja y media, bien en las bandas media y elevada. Esto corrobora la existencia de condiciones de competencia uniformes en los distintos segmentos, puesto que, por ejemplo, no cabe fijar los precios de un segmento sin atender a las repercusiones en los otros segmentos. Por consiguiente, no está claro si se trata de un único mercado o existen segmentos de mercado basados en la presión.

(65) Las partes consideran que el mercado alemán de conductos de gas de acero supone 142 millones de ecus (volumen anual de ventas en 1991). El volumen calculado por la Comisión es de 128,1 millones de ecus, de los que 75,1 millones corresponden a las bandas de presión de hasta 16 bares y 53 millones a la banda superior a los 16 bares.

1.4. Posibilidad de sustitución de la oferta

(66) A la hora de determinar el mercado de referencia, la posibilidad de sustitución de la oferta sólo puede tomarse en cuenta si los fabricantes de productos distintos de los considerados pueden pasar rápida y fácilmente a producir este último producto.

(67) Las partes afirman que la sustitución de la oferta puede realizarse a un coste relativamente bajo y sin gran pérdida de tiempo.

(68) Sin embargo, la Comisión aún considera que los fabricantes de otro tipo de tubo de acero no pueden pasar rápida y fácilmente a producir conductos de gas, máxime en el caso de los tubos de elevada presión. La diferencia fundamental estriba en que, según la Comisión:

— los cambios que requiere el proceso de producción son mayores,

— el tiempo necesario es considerablemente más largo, ya que es necesario prever fases lo suficientemente prolongadas para la planificación, la adquisición del equipamiento, la construcción y control de las instalaciones, los procedimientos para la obtención de la autorización de la TÜV (Technischer Überwachungsverein) (autoridad de supervisión técnica para el productor), su fabricación, la formación y control de la capacitación de los trabajadores.

(69) Por último, no es necesario determinar si la posibilidad de sustitución de la oferta es posible en grado suficiente o no. En cualquier caso, no existen competidores importantes que produzcan sólo tubos comerciales y de transportes que, en caso de que pueda haber una sustitución de oferta, puedan introducirse rápidamente en el mercado y restablecer, de este modo, las condiciones normales de competencia en un supuesto mercado combinado de simples tubos de transporte y conductos de gas. Dado que, actualmente, todos los fabricantes de conductos de gas lo son también de tubos simples de transporte, y que, tal y como se indicó anteriormente, aún existen diferencias nítidas entre las condiciones de competencia relativas a los conductos de gas, por un lado, y las relativas a los tubos comerciales y de transporte, por otro, es

inconcebible que cualquier fabricante independiente que fabrique tubos simples, sea cual sea su importancia, pueda cambiar, de manera significativa, esta diferencia estructural, incluso en el supuesto de que la posibilidad de sustitución de la oferta sea mucho mayor de lo que la Comisión cree. En cuanto a las posibilidades de que los actuales fabricantes de tubos sencillos y conductos de gas utilicen su capacidad con objeto de aumentar la producción de estos últimos, debe señalarse que ello no constituye un problema vinculado a la definición del mercado, sin una cuestión de utilización potencial de las capacidades por parte de los competidores actuales.

1.5. Conclusión

(70) Así, pues, la Comisión considera que existe un mercado de referencia para los conductos de gas de acero (en adelante denominados conductos de gas), salvo para los de gran tamaño. Que exista un sólo mercado o se trate de varios segmentos de mercado basados en la presión es irrelevante, puesto que la posición que ocupan en el mercado las empresas consideradas es comparable.

2. *Mercado geográfico de referencia*

(71) En lo que se refiere a los aspectos estructurales y a las condiciones generales de competencia que más adelante se exponen, la Comisión opina que las condiciones de competencia en Alemania son en la actualidad sensiblemente diferentes de las de otros Estados miembros, pero que cambiarán como consecuencia de la dinámica que resulta de la creación de un mercado a escala comunitaria. Sin embargo, estos cambios serán graduales, por lo que no cabe esperar que en el futuro inmediato se creen condiciones de competencia suficientemente homogéneas en el mercado comunitario. Así pues, resulta oportuno, en el momento presente, examinar las repercusiones del proyecto de concentración en el mercado geográfico de referencia constituido por el territorio de Alemania.

2.1. Situación actual del mercado

— Las diferencias entre las cuotas de mercado como indicadores

(72) De acuerdo con la información recogida por la Comisión dentro de la Comunidad, MRW y Hoesch se convertirán en los operadores más importantes, con una cuota de mercado por debajo del 40 %. A continuación, figura el grupo ILVA, con una cuota entre el 25 % y el 35 %, y tres empresas, British Steel, el grupo Hoogovens y Tubos Reunidos, tienen una cuota de mercado en la Comunidad entre el 5 % y el 10 %.

(73) Ahora bien, la interpenetración actual de los mercados nacionales es todavía limitada. En todos aquellos Estados miembros que disponen de su propia producción de acero, los proveedores nacionales de productos de gas tienen la cuota de mercado más importante. En Alemania, las importaciones suponen menos del 10 %. En Italia, el fabricante nacional tiene una cuota de aproximadamente el 90 %, cifra que en España es del 70 %. En Francia y en el Reino Unido, las importaciones son considerablemente mayores.

— Naturaleza y características del producto

(74) El mercado de conductos de gas se distingue, fundamentalmente, por sus características técnicas, que aún no han sido armonizadas en la Comunidad. En Alemania, Francia y Gran Bretaña se usan casi exclusivamente las normas nacionales, mientras que en Italia, España y los países del Benelux pueden utilizarse las normas ISO y DIN.

(75) Conforme a la legislación alemana, los requisitos técnicos que deben cumplir los conductos de gas de presión baja y media se basan en la Ley que regula el sector energético (Energiewirtschaftsgesetz), y los de los conductos de gas de elevada presión (Verordnung über Gas Hochdruckleitungen). En ninguno de estos dos textos se establecen requisitos técnicos específicos. Ambos contemplan la obligación de cumplir con « las normas técnicas comúnmente reconocidas ». Según se dispone en estos textos, se presume que se cumple tal obligación adecuándose a las normas de la DVGW (Deutscher Verein des Gas — und Wasserfaches e. V.) (Asociación alemana de distribución de gas y agua).

La DVGW —documentos de trabajo (DVGW-Arbeitsblätter) G462, partes 1 y 2 (presión baja y media), y G463 (presión elevada)— fija las normas específicas que deben cumplir los conductos de gas. Los documentos de trabajo se refieren a las normas DIN 2470, partes 1 y 2. La norma DIN 2470 incluye toda una serie de especificaciones detalladas sobre, entre otras cosas, el cargo que ha de emplearse, otros aspectos relacionados con el material, el proceso de fabricación y los procedimientos de control. Del plastificado de los tubos puede encargarse, de forma independiente, otro fabricante, pero, en la práctica, no suele ser el caso en Alemania. De cualquier forma, el fabricante debe respetar otras normas DIN, como la 30670, para el plastificado de polietileno.

(76) Por otra parte, el fabricante de conductos de gas necesita la autorización técnica general de la TÜV o la MPA (Materialprüfungsanstalt) (organismo de control de materiales). Esta autorización se refiere al proceso de fabricación, el equipamiento para el control integrado de los productos y la cualificación del personal (por ejemplo, los soldadores). Estos controles figuran en los folletos de la AD (Arbeitsgemeinschaft Druckbehälter) (grupo de trabajo sobre los depósitos de presión). Todos los principales fabricantes de tubos de acero de Europa occidental cuentan como mínimo con autorizaciones parciales de la TÜV para la producción de conductos de gas de acero.

— Estructura de la demanda

(77) Es éste un factor importante que hay que tener en cuenta al analizar las diferencias que existen entre los Estados miembros en lo referente a las condiciones de competencia. La demanda varía notablemente entre Alemania y los otros Estados miembros importantes, con un elevado nivel de consumo de gas :

— en el Reino Unido, British Gas tiene prácticamente el monopolio del mercado, salvo la demanda de conductos de gas para actividades marinas,

— en Francia, Gaz de France posee aproximadamente el 90 % de las redes nacionales y locales,

— en Italia, SNAM posee alrededor del 90 % de la red nacional y, a través de su filial Italgas, entre el 50 y el 60 % aproximadamente de la local,

— en Alemania, en principio hay una empresa para la red de larga distancia en Alemania occidental (Ruhrgas) y otra para Alemania oriental (VNG). Hay más de treinta distribuidores regionales de gas y más de quinientas empresas de suministro. Sus dimensiones varían considerablemente.

— Criterios que determinan la política de compras

(78) La política actual de compra de las partes se rige por el criterio de nacionalidad. Conforme a la investigación llevada a cabo por la Comisión, criterios como :

— seguridad del suministro,

— compatibilidad de los tubos con la red existente,

— existencia de una larga relación comercial con el proveedor,

— asesoramiento y asistencia técnicos,

— adaptación de la oferta a las necesidades específicas de la empresa,

tienen una importancia decisiva en la política de compras de las empresas alemanas de suministros de gas. Por consiguiente, estos criterios fomentan las adquisiciones en el propio país, ya que, desde el punto de vista económico, a los proveedores nacionales les resulta más facil en la actualidad satisfacer esas exigencias objetivas.

2.2. Situación futura del mercado — Factores dinámicos

— Armonización de las normas técnicas

(79) Actualmente, el Comité europeo de normalización (CEN) está armonizando las normas europeas relativas al funcionamiento de los conductos de gas y a las exigencias de los materiales. Bajo la égida del CEN, 18 países y representantes de asociaciones reconocidas de empresas del sector están estudiando la manera de elaborar normas comunes.

(80) El CEN se organiza en comisiones técnicas (CT), que, a su vez, pueden delegar tareas específicas en grupos de trabajo. De la preparación de las normas europeas para los conductos de gas se está encargando la CT-234, junto con sus seis grupos de trabajo. La CT-234 se creó en 1990 y en 1992 comenzó a trabajar en este tema. La CT-234 se ocupa de las normas de funcionamiento para la distribución y el transporte de gas. Entre otras funciones, la CT-234 tiene la de comprobar que las normas elaboradas por otras CT respetan las normas de funcionamiento y, si procede, proponer su reformulación. En el caso de las conductos de acero, la CT-234 puede basarse en los proyectos de normas ya reparados por la CT-29, del ECISS (Comité europeo de normalización de hierro y el acero), esto es : « pr EN 10208-2 : Tubos de acero para conductos de fluidos combustibles — Condiciones técnicas de entrega — Parte 2 : Tubos que cumplen las condiciones de la clase B ».

(81) La Comisión está preparando un mandato al CEN, con motivo de la Directiva 89/106/CEE del Consejo [1] sobre materiales de construcción, con objeto de elaborar normas europeas para los conductos de gas. Una vez aprobadas tales normas, se publicarán en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, como norma de apoyo a la mencionada Directiva. En el marco de los procedimientos de adjudicación de contratos públicos, es obligatorio emplear normas europeas, cuando existan.

(82) Según el CEN, la mayor parte de las normas europeas de la CT-234 no estarán preparadas hasta 1996. Se prevé que las normas sobre los tubos de acero, competencia de la CT-29, podrán aplicarse en 1994. No coinciden plenamente con la norma DIN 2470, partes 1 y 2, entre otras cosas, porque no abarcan el procedimiento de autorización de la TÜV, pero sí las normas DIN 1626 y 1629, de gran importancia.

[1] DO nº L 40 de 11. 2. 1989, p. 12.

(83) En tanto no finalice la armonización, las normas DIN suponen una barrera formal al acceso al mercado, pero, a demás, también una barrera económica, pues tanto la fabricación como los controles deben realizarse con arreglo a las normas DIN alemanas. La incidencia de esta barrera depende del volumen de producción. Cuanto mayor sea el volumen de los pedidos, menores serán los costes necesarios para adaptar el procedimiento de fabricación a lo dispuesto en dichas normas.

(84) De cuanto antecede, se puede llegar a la conclusión de que, en primer lugar, existen divergencias entre las normas de los Estados miembros importantes y no cabe esperar que la situación varíe en el futuro inmediato. Por otra parte, ha de tenerse en cuenta que la mayor parte de los fabricantes extranjeros ya cuentan con autorizaciones de la TÜV, al menos parciales, y obtener las demás autorizaciones necesarias, conforme a la norma DIN 2470, para cubrir toda la gama de productos resulta relativamente fácil para los proveedores que actualmente producen tubos de gas con arreglo a normas diferentes. Así ocurre especialmente en el caso de los fabricantes de acero de Europa occidental.

– Directivas comunitarias sobre los procedimientos de adjudicación de contratos públicos

(85) Las modalidades de adjudicación de contratos de las empresas de suministro de gas varían en algunos aspectos. En algunos Estados miembros deben aplicarse los procedimientos nacionales de adjudicación de contratos, mientras que en otros se rigen por sus propias normas internas. En Alemania, las empresas de suministro de gas no suelen anunciar públicamente sus licitaciones, ya que, como han confirmado prácticamente todas ellas a la Comisión, ya saben qué proveedores son capaces de presentar ofertas técnica y comercialmente satisfactorias.

(86) Por consiguiente, en principio, la aplicación de las normas comunitarias sobre adjudicación de contratos públicos [Directivas 90/531/CEE del Consejo (1) y 92/13/CEE del Consejo (2)], a partir del 1 de enero de 1993, ayudará a abrir los mercados nacionales, pues en ellas se establecen unos procedimientos de adjudicación transparentes y no discriminatorios. Por otra parte, no es seguro que, a corto plazo, los proveedores de tubos de acero de los demás Estados miembros puedan sacar provecho de esta liberalización, pero pese a ello la apertura del mercado se logrará de forma gradual.

(87) En tanto no se armonicen las normas técnicas, seguirá en pie el principal obstáculo a la eficacia plena de las normas comunitarias de contratación pública. En la actualidad, las licitaciones pueden basarse en normas nacionales. Por lo tanto, la Directiva comunitaria sobre contratación pública sólo surtirá plenos efectos cuando se llegue a un acuerdo sobre la mayoría de las normas técnicas en cuestión (por ejemplo, TC 234 en 1996) o una parte importante de las mismas (como TC 29 en 1994).

(88) Cuando en 1993 entren en vigor las normas comunitarias sobre contratación pública, su eficacia dependerá del número de licitaciones nacionales que alcancen el volumen de compra mínimo de 400 000 ecus, pues sólo éstas deberán ser objeto de licitación a escala comunitaria. Cuanto mayor sea dicho número, mayores alicientes comerciales encontrarán los proveedores extranjeros para adaptar su producción a las normas DIN, aunque no haya concluido el proceso de armonización técnica.

Se calcula que una parte importante (probablemente el 50 %, si no más) de los pedidos alemanes de tubos de gas superarán el volumen de compra mínimo establecido en las mencionadas Directivas. Si a ello se suman las ventajas comerciales a largo plazo que ofrece el mercado alemán, como son el exceso de capacidad existente, sus grandes dimensiones, el nivel excepcionalmente elevado de la demanda en los próximos años a raíz de la unificación alemana y, sobre todo, la certeza de que en un futuro próximo desaparecerán las barreras técnicas que aún existen, cabe esperar que, ante la inminente transposición de las Directivas sobre contratación pública, los proveedores extranjeros intenten establecer relaciones de suministro en el mercado alemán, dado que podrán contar con la apertura del mercado en lo relativo a las normas técnicas.

2.3. Conclusiones

(89) La Comisión concluye que en la actualidad subsisten diferencias apreciables entre las condiciones de competencia que prevalecen en Alemania y en los demás Estados miembros, como consecuencia de los factores estructurales descritos del mercado de los conductos de gas. No obstante, los factores dinámicos señalados, como la armonización de normas técnicas y las Directivas comunitarias sobre contratación pública, contribuirán a abrir al exterior el mercado alemán. Dado que estos cambios requerirán tiempo y no se producirán de forma repentina, sino gradual, conviene evaluar los efectos de la operación de concentración propuesta a la luz de las circunstancias del mercado alemán y tomar en consideración los efectos del período transitorio concedido para la apertura del mercado alemán al examinar el problema de la posición dominante.

(1) DO nº L 297 de 29. 10. 1990, p. 1.
(2) DO nº L 76 de 23. 3. 1992, p. 14.

3. *Posición dominante*

(90) A la hora de evaluar la existencia de una posición dominante en el mercado, la Comisión tiene en cuenta tanto la actual situación en el mercado de las empresas en cuestión y los demás elementos estructurales que determinan las condiciones actuales de competencia, como los elementos estructurales que pueden modificar esas condiciones de competencia dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las peculiares características del caso.

3.1. Cuota de mercado

(91) La cuota de mercado de una empresa indica cuál es su situación en el mercado. Una cuota de mercado importante es indicio de una posible posición dominante, siempre que no sólo refleje las actuales condiciones de competencia, sino que represente también un indicador fiable de las condiciones futuras. Cuando no se aprecien otros factores estructurales que puedan cambiar las condiciones de competencia dentro de un plazo razonable, se considerará que las cuotas de mercado constituyen un indicador fiable de las condiciones de competencia futuras.

(92) La Comisión ha obtenido información sobre el volumen de negocios de los proveedores europeos de conductos de gas en los tres últimos años, es decir, 1989, 1990 y 1991. De estos datos se desprende que los segmentos del mercado alemán de conductos de gas (conductos de baja y media presión y conductos de alta presión) se reparten del modo siguiente :

(datos correspondientes a 1991)

Proveedores	< 16 bar	> 16 bar	Total
MRW	[...] % (*)	[...] % (*)	[...] % (*)
Hoesch/Fuchs	[...] % (*)	[...] % (*)	[...] % (*)
	[...] % (**)	[...] % (**)	[...] % (**)
Flender	< 20 %	—	< 10 %
Klöckner	—	< 10 %	< 5 %
Hoogovens	< 5 %	< 10 %	< 5 %
Arfa	< 5 %	—	< 5 %

(*) Las cifras se han omitido en esta versión publicada para no revelar secretos comerciales.

(**) Para no revelar secretos comerciales, las cifras contenidas en el original se han omitido en esta versión publicada : en cada caso la cuota de mercado conjunta fue muy superior al 60 %.

Neue Maxhütte, British Steel (Mannstaedt), Rautaruukki, Arbed, ILVA, Krieglach y la empresa turca Borusan tienen unas cuotas de mercado que no superan el 2 % ni en el mercado en su conjunto ni en los diferentes segmentos de éste.

(93) Tras la concentración, NRW y Hoesch totalizarán una cuota de mercado de cerca del [...] (1), que en el segmento de conductos de alta presión será algo superior al [...] (1) y en el de los de baja y media presión ascenderá aproximadamente al [...] (1). La cuota de mercado de ambas empresas juntas ascendió en esos tres años a un promedio de [...] (1). Las partes han impugnado la estimación de las cuotas de mercado realizada por la Comisión. Según sus propias estimaciones, su cuota de mercado conjunta ascendió en 1991 a [...] (1) y fue incluso menor en los dos años precedentes.

(94) Borusan y Rautaruukki se han introducido hace poco en el mercado alemán, al igual que British Steel, tras comprar a Klöckner la empresa Mannstaedt. Klöckner volvió a entrar en el mercado al adquirir una fábrica de tubos en Muldenstein, en Alemania oriental.

3.2. Otros factores de competencia

— Gama de productos

(95) Las empresas en cuestión disponen de una gama completa de conductos de gas que abarca todo el espectro de presiones y diámetros. Por regla general, las empresas de suministro de gas no adquieren más que determinados tipos de conductos, de manera que el hecho de no fabricar toda la gama de conductos de gas no supone una desventaja decisiva. Así lo han confirmado las empresas de suministro de gas encuestadas.

— Distribución

(96) En el mercado alemán los conductos de gas se venden principalmente por medio de licitaciones para proyectos concretos. Según las partes, en el pasado la mayor parte de las licitaciones se adjudicaban directamente a los productores, recayendo en los comerciantes los suministros relacionados con trabajos de reparación de menor importancia. Sin embargo, en la actualidad —siempre según las partes— va en aumento la participación de los comerciantes en las licitaciones.

(97) En Alemania sólo los proveedores alemanes y Rautaruukki han practicado una política de venta directa al cliente. British Steel vende sus conductos de gas a través del antiguo propietario de la fábrica de Mannstaedt, Klöckner, y el comerciante Löwer & Jägers, que pertenece al grupo VIAG/Klöckner. Usinor ha adquirido la empresa alemana de fabricación de tubos Homburger Röhrenwerke. Esta empresa no fabrica conductos de gas y, por lo tanto, no posee una red de distribución para este producto. Los proveedores extranjeros que han accedido al mercado alemán (como ARBED, Arfa, Borusan, Hoogovens e ILVA) lo han hecho a través de comerciantes alemanes.

(1) Para no revelar secretos comerciales, las cifras contenidas en el original se han omitido en esta versión publicada : en cada caso, la cuota de mercado conjunta fue muy superior al 60 %.

(98) Por consiguiente, en lo referente a la distribución, las empresas en cuestión y otros fabricantes alemanes se encuentran en una posición ventajosa frente a sus competidores extranjeros, que no tienen sus propias redes de distribución de conductos de gas en Alemania.

— Integración vertical

(99) Las empresas en cuestión están integradas verticalmente y abarcan todas las fases de fabricación, desde la producción de acero hasta el revestimiento con plástico. No obstante, ello no representa una ventaja importante.

(100) En la fase de fabricación de los productos de acero (en este caso, planchas laminadas en caliente) necesarios para la elaboración de conductos de gas, las partes no gozan de una ventaja considerable frente a otros competidores alemanes. Klöckner produce su propio acero y Flender puede elegir entre diversas fuentes de abastecimiento competitivas. En cuanto a la ventaja de que disfrutan los productores nacionales frente a los extranjeros, no consiste ésta en que aquéllos dispongan de fuentes de abastecimiento en el mismo mercado alemán, puesto que la mayoría fabrica su propio acero. Más bien radica en que, naturalmente, los productores alemanes fabrican el acero con arreglo a las normas técnicas habituales en Alemania. Por otra parte, ha de tenerse en cuenta que en 1994 entrarán en vigor las importantes normas comunitarias del CT 29, relativas a la fabricación de tubos de acero.

(101) En materia de revestimiento de plástico, los productores alemanes cuentan con ventaja sobre los competidores extranjeros. Todos los productores alemanes tienen sus propias instalaciones, salvo British Steel (Mannstaedt) y NMH. Por el contrario, de los extranjeros sólo tienen instalaciones propias British Steel e ILVA.

Las partes discrepan de este análisis de la situación y sostienen que hay numerosas empresas extranjeras que se ocupan del revestimiento de los tubos. Sin embargo, debe señalarse que el revestimiento de los tubos de acero también debe cumplir, por ahora, la norma DIN.

— Costes de transporte

(102) Para los productores establecidos en Alemania las diferencias en los costes de transporte tienen escasa importancia. Para los proveedores de los países vecinos, en principio, no deberían ser un factor determinante que les impida introducirse en ese mercado. Algunos competidores extranjeros han declarado que estos costes merman su competitividad. En cuanto a los competidores situados a distancias mayores, por ejemplo, España, Grecia o Turquía, se calcula que el transporte de tubos de un diámetro superior a 200 DN hasta el mercado alemán representa una desventaja del 10 % o más del coste del producto. Por consiguiente, los costes de transporte no son decisivos, aunque pueden suponer una desventaja considerable en los pedidos de escaso volumen y para los competidores más alejados del mercado.

3.3. Competencia potencial

(103) La Comisión considera que las condiciones actuales de competencia en el mercado alemán de conductores de gas, que determinan la situación de las partes en el mercado, que poseen una cuota conjunta muy elevada, se modificarán sustancialmente dentro de un plazo razonable, como consecuencia de la competencia potencial que se derivará de la evolución dinámica observada.

(104) En el mercado alemán de conductos de gas han de tomarse en consideración las tres formas principales de competencia potencial: ampliación de la gama de productos de los competidores actuales, acceso al mercado, o incremento notable de la presencia en el mismo de proveedores occidentales, y acceso al mercado de competidores de Europa oriental.

(105) Se considera poco probable que aumente la presión de la competencia como consecuencia de la ampliación de la gama de productos de los competidores actuales. Tan sólo Klöckner ha realizado inversiones en el sector de los conductos de gas, tras la adquisición de la planta de Muldenstein, en Alemania oriental. Para el resto de los competidores, la ampliación de la gama de productos, sobre todo en cuanto al diámetro de los tubos, resultaría demasiado cara e inviable por razones económicas, habida cuenta del exceso de capacidad en el sector.

(106) Los incentivos para acceder al mercado o para incrementar la presencia en el mismo son considerables, dado que:

— existe un importante exceso de capacidad en Europa para el acero y todos los tipos de tubos de acero;

— la presión de la competencia en los mercados de tubos de acero es considerable, sobre todo en el caso de los tubos simples de transporte;

— el mercado alemán es el mayor mercado europeo de conductos de gas y en la actualidad presenta una elevada tasa de crecimiento, debido a la unificación;

— se han sentado las bases del mercado único; el primer paso será la aplicación, a partir del 1 de enero de 1993, de las Directivas sobre contratación pública, que irá seguida progresivamente del proceso de armonización técnica.

(107) Dadas las especiales circunstancias de este caso, es preciso considerar con especial detenimiento el plazo que ha de considerarse razonable para evaluar la repercusión de la competencia potencial en el campo de acción de las partes.

A la hora de evaluar el aspecto temporal de la competencia potencial, revisten especial importancia tres momentos concretos, en relación con las restricciones legales y técnicas existentes. Primeramente, en 1993 se incorporará a las diversas legislaciones las Directivas sobre contratación pública ; en 1994, se prevé la armonización de la fabricación de conductos de acero, y en 1996 entrarán en vigor la mayoría de las normas relativas a los conductos de gas.

La supresión de estas restricciones repercutirá considerablemente en el acceso al mercado, pues los principales competidores comunitarios deberán anticiparse a la progresiva transformación estructural del mercado. Dadas las especiales circunstancias que concurren en este caso y que se exponen a continuación, conviene analizar la futura evolución, precisamente por su carácter progresivo, a lo largo de un plazo mayor que el que se habría tomado en consideración en otras circunstancias.

(108) Con respecto a los obstáculos legales y técnicos actuales, del análisis anterior se desprende que las Directivas sobre contratación pública empezarán a aplicarse dentro de pocos meses. Dichas Directivas surtirán plenos efectos cuando finalice la armonización de las normas técnicas. Por lo tanto, el objetivo de la creación de un mercado único europeo se logrará de forma gradual, aunque no se haga realidad hasta dentro de varios años. En este caso, la armonización de las normas sobre conductos de gas tardará aún entre dos y cuatro años. Sin embargo, no cabe ninguna duda sobre su futura aplicación y, como ya se ha expuesto, existen incentivos importantes para el acceso al mercado de los fabricantes de Europa occidental.

(109) Hasta la fecha, los principales fabricantes de Europa occidental, como British Steel, Usinor e ILVA, no poseen ninguna cuota en el mercado alemán de conductos de gas o no cuentan con cuotas significativas del mismo, ni han creado sus propias redes de distribución ; tampoco recurren en demasía a los comerciantes independientes. No obstante, dada la certeza que rodea a las futuras condiciones de competencia y la inminente aplicación de las Directivas sobre contratación pública, los principales productores se anticiparán a la plena armonización de las normas y tratarán de aprovechar cada vez en mayor medida las nuevas oportunidades.

(110) Dadas las especiales características de este caso, la Comisión considera que existen indicios importantes de que todo ello tendrá, probablemente, una repercusión importante sobre el mercado alemán antes de que finalice el proceso de armonización, y ello por las razones siguientes :

— en primer lugar, los competidores potenciales, como ILVA, British Steel y Usinor Sacilor, se encuentran entre los principales fabricantes de acero y tienen la posibilidad de aprovechar inmediatamente las oportunidades -todavía imperfectas- que crearán las Directivas sobre contratación pública. Ello se debe fundamentalmente a que estas empresas ya desarrollan actividades en Alemania en mercados afines de tubos, no parece que el acceso al mercado suponga costes fijos iniciales de importancia y estas empresas cuentan ya con autorizaciones de la TÜV para una parte de su gama de productos y pueden obtener con relativa facilidad — en cuanto al tiempo necesario y a los costes previsibles — la autorización para el resto de los productos ;

— en segundo lugar, y como ya se ha expuesto, existen incentivos importantes para el acceso al mercado ;

— en tercer lugar, y pese a que la demanda se encuentra muy fragmentada en Alemania, una parte sustancial del mercado alemán de conductos de gas quedará comprendido en el ámbito de aplicación de las Directivas sobre contratación pública ;

— por último, parece razonable esperar que las empresas de suministro de gas alemanas, y sobre todo los principales clientes, intenten atraer a los principales proveedores de Europa occidental hacia la competencia en el mercado alemán. Por una parte, la elevada cuota de mercado conjunta de MRW/Hoesch representa un incentivo objetivo para buscar fuentes de suministro alternativas ; por otra parte, las empresas de suministro tienen la obligación legal de cumplir lo establecido en las Directivas sobre contratación pública, y la mayor parte de los proveedores de Europa occidental disponen de los medios jurídicos necesarios para reaccionar en caso de que incumplan esta obligación.

(111) Las partes se han referido también al rápido crecimiento de las importaciones de productos de acero semiacabados y tubos simples de transporte procedentes de Alemania oriental. Destacan, en particular, sus bajos costes de mano de obra en comparación con los fabricantes comunitarios, y el hecho de que algunos de ellos cuentan con la autorización de la TÜV necesaria. Es posible que los proveedores de Europa oriental no sean capaces, por sí solos, de limitar el margen de acción de MRW/Hoesch. No obstante, ha de considerárseles como una posible fuente de competencia, además de la competencia activa que se espera de los proveedores de Europa occidental.

3.4. Conclusiones

(112) En vista de la elevada cuota de mercado conjunta de que dispone MRW/Hoesch en el mercado alemán de conductos de gas, y de las ventajas competitivas de que disfruta, en comparación con sus competidores alemanes y extranjeros, todo parece indicar que, cuando se perfeccione la operación de concentración, las partes dispondrán de un margen de actuación que escapará al control inmediato y completo de los actuales competidores.

(113) A la hora de evaluar si la posición de mercado de MRW/Hoesch afectará de manera significativa a la competencia en el mercado común a que se refiere el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, ha de tenerse en cuenta que en la actualidad los principales competidores de Europa occidental, como son ILVA, British Steel y Usinor Sacilor, no están presentes en el mercado alemán o su participación en el mismo es muy limitada. Con todo, son muchos los incentivos para el acceso al mercado, no sólo para los competidores de Europa occidental, sino también para los fabricantes de conductos de acero en Europa oriental.

(114) Las Directivas sobre contratación pública, que empezarán a aplicarse dentro de pocos meses, operará un cambio estructural de las posibilidades de acceso al mercado para las empresas extranjeras. Su eficacia aumentará de forma gradual y será plena cuando finalice el proceso de armonización técnica. Dada la ausencia de otros obstáculos importantes para el acceso al mercado, cabe concluir que aunque la operación de concentración diera lugar inicialmente a una posición dominante, ésta sólo podría mantenerse durante un tiempo limitado, pues es muy probable que los nuevos competidores socaven rápidamente la posición de MRW/Hoesch en el mercado alemán de conductos de gas.

VI. VALORACIÓN GLOBAL

(115) Por consiguiente, la Comisión considera que el proyecto de concentración notificado no da lugar a una posición dominante en el mercado de tubos ni en el mercado geográfico de referencia que pueda restringir de forma significativa la competencia en una parte sustancial del mercado común,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La operación de concentración propuesta entre Mannesmannröhren-Werke AG y Hoesch AG se declara compatible con el mercado común.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

Mannesmannröhren-Werke AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
DW-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-Nr. 00049-211-49 79 103;

Hoesch AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
DW-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-Nr. 00049-211-49 79 103.

Hecho en Bruselas, el 12 de noviembre de 1992.

Por la Comisión
Leon BRITTAN
Vicepresidente