Resumen de la Decisión de la Comisión

de 4 de octubre de 2016

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

(Asunto M.7801 — Wabtec/Faiveley Transport)

[notificado con el número C(2016) 6325]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2018/C 113/07)

El 4 de octubre de 2016, la Comisión adoptó una Decisión sobre un asunto de concentración entre empresas de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas («Reglamento de concentraciónes») [1]*, y en particular con su artículo 8, apartado 2. Una versión no confidencial de la Decisión completa, si procede, en una versión provisional, puede consultarse en inglés en el sitio* web *de la Dirección General de Competencia, en la siguiente dirección: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. **LAS PARTES**

1. Westinghouse Air Brake Technologies Corporation (en lo sucesivo, «Wabtec») es una empresa internacional con sede en Estados Unidos que opera en la fabricación y el suministro de material para vías férreas y en la prestación de servicios en el sector ferroviario. Es el líder de mercado en el continente americano.

2. Faiveley Transport SA (en lo sucesivo, «Faiveley») es una empresa con sede en Francia que opera en la fabricación y el suministro de sistemas integrados y la prestación de servicios en el sector ferroviario. Sus actividades se centran en el mercado europeo.

3. Wabtec se denominará en lo sucesivo «parte notificante», y Wabtec y Faiveley se denominarán conjuntamente las «partes».

II. **LA OPERACIÓN**

4. La operación consiste en la adquisición por parte de Wabtec, en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, del control exclusivo indirecto de la totalidad de Faiveley mediante la adquisición de acciones («operación»).

III. **DIMENSIÓN DE LA UNIÓN**

5. Las partes tienen en conjunto un volumen de negocios total a escala mundial superior a 2 500 millones EUR [2] (Wabtec, 2 292 millones EUR; Faiveley, 1 048 millones EUR). El volumen de negocios total del conjunto de las empresas afectadas supera los 100 millones EUR, y el volumen de negocios total de cada una de ellas supera los 25 millones EUR, en Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido, considerados individualmente. Cada una de las empresas afectadas tiene un volumen de negocios a escala de la Unión superior a 100 millones EUR (Wabtec, […] millones EUR; Faiveley […] millones EUR) pero no obtienen más de dos tercios del volumen de negocios total a escala de la Unión en un mismo Estado miembro.

6. En consecuencia, la concentración tiene dimensión a nivel de la Unión de conformidad con el artículo 1, apartado 3, del Reglamento de concentraciones.

IV. **PROCEDIMIENTO**

7. El 4 de abril de 2016 la Comisión recibió la notificación relativa al asunto.

8. El 12 de mayo de 2016, la Comisión adoptó una decisión a tenor del artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento de concentraciones, por la que inició los procedimientos.

9. El 17 de junio de 2016, la Comisión adoptó una decisión a tenor del artículo 10, apartado 3, del Reglamento de concentraciones, ampliando el plazo para la adopción de una decisión definitiva por veinte días con el acuerdo de la parte notificante.

---

[1] DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

[2] El volumen de negocios se calcula de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento de concentraciones y con la Comunicación consolidada de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia (DO C 95 de 16.4.2008, p. 1).

10. El 8 de julio de 2016, el plazo para la adopción de una decisión final se suspendió de conformidad con el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de concentraciones y el artículo 9 del Reglamento (CE) n.º 802/2004 de la Comisión ([1]), por el que se aplica el Reglamento de concentraciones. La suspensión finalizó el 13 de julio de 2016.

11. El 25 de julio de 2016, la parte notificante presentó compromisos a la Comisión (en lo sucesivo, «primeros compromisos»).

12. El 25 de julio de 2016, la Comisión puso en marcha una prueba de mercado para evaluar si los primeros compromisos eran adecuados para resolver los problemas de competencia detectados por la Comisión.

13. El 16 de agosto de 2016, la parte notificante presentó compromisos revisados a la Comisión («los compromisos definitivos»).

V. **MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA** ([2])

a. **Mercado de equipos originales y mercado posterior independiente**

14. En el sector ferroviario, el comercio suele llevarse a cabo en dos niveles: i) ventas a fabricantes de equipos originales («OEM»), incluidos los fabricantes de material rodante y de subsistemas, y ii) las ventas en el mercado posterior independiente («IAM») a operadores de trenes.

15. De conformidad con las conclusiones de un asunto anterior ([3]), la Comisión llegó a la conclusión de que, dado que el IAM sigue y refleja en gran parte la situación en el mercado del OEM, cabe evaluar los mercados de los sistemas y subsistemas ferroviarios a nivel de los OEM. No obstante, en el caso de los componentes que deben sustituirse periódicamente durante la vida útil de un tren (por ejemplo, materiales de fricción y frenos de disco), la Comisión ha evaluado el nivel IAM por separado.

b. **Sistemas neumáticos de freno de fricción y sus subsistemas**

16. Hay una serie de soluciones técnicas distintas para ralentizar o detener un tren, como, por ejemplo, los frenos magnéticos, los frenos de fricción y los frenos dinámicos. Únicamente los frenos de fricción son pertinentes para la evaluación de la operación.

17. Al hilo de las conclusiones de un asunto anterior ([4]), la Comisión concluyó que la fabricación y el suministro de sistemas integrales de frenado de fricción para vehículos ferroviarios constituye un mercado definido (en contraposición a otros tipos de frenos) y que puede establecerse una distinción entre sistemas hidráulicos y neumáticos.

18. Asimismo, la Comisión concluyó que el mercado de sistemas integrales de frenado de fricción probablemente se diferencie al menos entre sistemas de control electrónico («electroneumáticos») y sistemas de control por medios no electrónicos, y que no puede excluirse que se efectúe una mayor diferenciación de conformidad con el tipo de material rodante en cuestión (por ejemplo, alta velocidad, regional, metro, etc.). Sin embargo, la Comisión no se pronunció sobre esta cuestión, dado que el resultado de la evaluación competitiva siguió siendo el mismo en todas las alternativas.

19. Asimismo, la Comisión llegó a la conclusión de que existen mercados independientes para los subsistemas de sistemas neumáticos de frenado de fricción: i) frenos de bogie, ii) controles de freno y iii) unidades de suministro de aire. La Comisión también observó que, por lo que respecta a los controles de freno, se aplicarían consideraciones similares entre los controles de freno electrónicos y no electrónicos con respecto a los sistemas neumáticos de frenado de fricción. En el caso de los frenos de bogie, probablemente los frenos de disco ([5]) y los frenos de zapata ([6]) constituyan mercados independientes. Sin embargo, la Comisión no se pronunció sobre las definiciones concretas del mercado de productos, dado que el resultado de la evaluación competitiva siguió siendo el mismo en todas las alternativas.

([1]) Reglamento (CE) n.º 802/2004 de la Comisión, de 7 de abril de 2004, por el que se aplica el Reglamento (CE) n.º 139/2004 del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (DO L 133 de 30.4.2004, p. 1).

([2]) Además de los mercados que se describen en esta sección, las actividades de las partes se solapan en cuanto a i) puertas de tren, ii) contadores de energía y iii) registros de eventos. Sin embargo, la cuota de mercado combinada de las partes en puertas de tren y contadores de energía en el EEE seguirá siendo inferior al 20 %, y por lo tanto, no dará lugar a mercados afectados. Con respecto a los registros de eventos, la cuota de mercado combinada de las partes, con carácter subsidiario, en una delimitación del mercado alcanzará el [20-30] %, pero el incremento de la cuota de mercado se mantendrá en apenas [0-5] puntos porcentuales. En consecuencia, estos mercados no se analizan más detalladamente en la presente nota.

([3]) M.7538 – *Knorr-Bremse/Vossloh*, apartado 36.

([4]) M.7538 – *Knorr-Bremse/Vossloh*, apartado 48. La cuestión quedó finalmente abierta a la espera de una decisión.

([5]) Un freno de disco consiste en un disco de freno y una unidad de pinza de freno, que generalmente combina un cilindro de freno, la timonería de freno y un regulador de freno. Un freno de disco provoca la acción de frenado presionando un material de fricción (denominado «placa de freno») contra el disco de freno que se monta en un eje del bogie o sobre una rueda.

([6]) Un freno de zapata se compone normalmente de un cilindro de freno, la timonería de freno, un regulador de freno y un soporte de zapata. El freno de zapata provoca la acción de frenado presionando un material de fricción (denominado «zapata de freno» o «taco de freno») directamente contra la superficie de la banda de rodadura.

c. **Pantógrafos y frotadores**

20. Un pantógrafo es el equipo que se emplea para transferir corriente eléctrica de líneas aéreas (catenarias) a un vehículo accionado por raíles ([1]). En la parte superior del arco del pantógrafo, se coloca un frotador para que realice el contacto real con la catenaria.

21. La Comisión concluyó que el mercado de referencia debería ser el de fabricación y suministro de los pantógrafos para todo tipo de material rodante, o que el mercado debería segmentarse en función del tipo de material rodante de que se trate. La investigación de mercado reveló indicios de que, en particular, los pantógrafos de los trenes de alta velocidad pueden constituir un mercado distinto (en lugar de, por ejemplo, los pantógrafos para EMU de líneas principales y regionales). Sin embargo, la Comisión no se pronunció sobre esta cuestión, dado que el resultado de la evaluación competitiva siguió siendo el mismo en todas las alternativas.

22. Asimismo, la Comisión llegó a la conclusión de que existe un mercado independiente para los frotadores.

d. **Materiales de fricción**

23. Los sistemas de frenado de fricción hacen que un tren se ralentice o se detenga mediante la conversión de la energía cinética en calor. Los materiales de fricción son una parte esencial de un sistema de frenado de este tipo que, presionado contra un disco de freno o banda de rodadura, proporciona la fricción necesaria para la conversión de la forma de energía.

24. Los materiales de fricción para las aplicaciones ferroviarias se presentan fundamentalmente en dos composiciones distintas: orgánica y sinterizada ([2]). También adoptan dos formas principales: placas de freno para frenos de disco (presionadas contra el disco de freno) y zapatas/tacos de freno para frenos de zapata (presionados directamente contra una banda de rodadura).

25. La Comisión llegó a la conclusión de que existen mercados de producto distintos para i) las placas orgánicas; ii) las placas sinterizadas; iii) los tacos orgánicos; y iv) los tacos sinterizados. Cada uno de estos mercados debe segmentarse entre ventas OEM e IAM. La Comisión dejó abierta la cuestión de si el mercado de placas sinterizadas debía segmentarse todavía más entre rígidas y flexibles, así como entre levas y placas.

e. **Discos de freno**

26. Los discos de freno son componentes de un freno de bogie mecánico. Las placas de freno se presionan sobre los discos de freno, provocando que la energía cinética se transforme en calor para ralentizar o detener el tren.

27. La Comisión concluyó que los discos de freno constituyen un mercado distinto. El mercado también debe segmentarse entre ventas OEM e IAM.

VI. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

28. La Comisión concluyó que los mercados geográficos de referencia para todos los productos afectados por la operación tienen una dimensión a escala del EEE.

VII. EVALUACIÓN

a. **Obstáculos significativos a la competencia efectiva**

29. La Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en los mercados

i) IAM de placas de freno sinterizadas;

ii) IAM de tacos de freno sinterizados;

30. La competencia efectiva en estos mercados se vería obstaculizada de manera significativa por la operación debido a las siguientes razones principales.

31. En primer lugar, las cuotas de mercado combinadas de las partes serían elevadas: [60-70] % en placas sinterizadas, con un incremento de [10-20] puntos porcentuales, y [90-100] % en tacos, con un incremento de [0-5] puntos porcentuales. Los competidores restantes serían pocos —en la práctica, solo Federal Mogul y Knorr-Bremse—, y serían mucho más pequeños. Asimismo, las ventas de Knorr-Bremse proceden parcialmente de las ventas de materiales sinterizados de Wabtec a Knorr-Bremse.

([1]) En algunas aplicaciones, como habitualmente el metro, pueden utilizarse distintas soluciones técnicas como un tercer riel colector. La operación solo afecta a los pantógrafos de las líneas aéreas.

([2]) Anteriormente también se utilizaba en gran medida el hierro de fundición, pero se está sustituyendo por materiales sinterizados y orgánicos debido a las normativas relativas al ruido, entre otras razones.

32. En segundo lugar, las partes son competencia cercana. A menudo son proveedores autorizados para la misma flota de material rodante y compiten ferozmente por grandes proyectos. Por ejemplo, las partes presentaron recientemente numerosas pujas de precios que se iban reduciendo constantemente cuando presentaban ofertas en una licitación organizada por la empresa de transporte ferroviario francesa SNCF para el suministro de placas de freno sinterizadas para su flota de alta velocidad.

33. En tercer lugar, los proveedores de materiales orgánicos de fricción no ejercen una presión significativa sobre los proveedores de materiales sinterizados. La conmutación entre materiales sinterizados y materiales orgánicos de fricción es rara y problemática desde el punto de vista técnico.

34. En cuarto lugar, los obstáculos a la entrada son numerosos. El desarrollo de materiales de fricción sinterizados exige una inversión importante, ya que los productos son componentes clave de seguridad de un tren y están sujetos a exigencias regulatorias estrictas. La entrada de nuevos competidores después de la operación parece poco probable.

35. En quinto lugar, varios participantes en el mercado (incluidos los operadores ferroviarios, los fabricantes de material rodante, los competidores en el mercado de materiales de fricción y un competidor en el mercado de sistemas de frenado) manifestaron reservas. Afirmaban que la operación daría lugar a una disminución de la competencia y un aumento de los precios en esos mercados.

b. **No se obstaculizará significativamente la competencia efectiva**

Sistemas integrales de frenado de fricción

36. Las actividades de las partes en los sistemas integrales de frenado de fricción solo se solapan si se evalúa el segmento potencial de los vehículos de flete/sistemas de fricción neumática (no electrónicos). No obstante, las cuotas de mercado combinadas permanecen por debajo del 20 % y, por tanto, no se ven afectados los mercados.

37. Con respecto a las aplicaciones en el transporte de pasajeros, la demanda en el EEE está compuesta por sistemas de frenado electroneumático que han pasado a ser un estándar de hecho para el material rodante de transporte de pasajeros en todos los proyectos nuevos. Las actividades de las partes no se solapan con respecto a dichos sistemas de frenado en el EEE, ya que Wabtec carece del tipo de control de frenado electrónico exigido en el EEE y, por lo tanto, no puede ofrecerlo ([1]).

38. No obstante, después de la fase I de la investigación, la Comisión mostraba sus reservas por que Wabtec pudiera haber sido un participante potencial en el mercado para sistemas integrales de frenado de fricción (electro)neumático donde Knorr-Bremse es actualmente líder claro del mercado (con al menos un [70-80] % del mercado) y Faiveley es el único competidor. Wabtec había estado desarrollando dos sistemas de control de frenado electrónico, […] y […], y existen pruebas de que Wabtec tenía intenciones de introducirlos en el EEE. Sin embargo, después de la fase II de la investigación, la Comisión concluyó que sus reservas no estaban plenamente justificadas y que no podía establecerse de modo suficiente con arreglo a Derecho la existencia de un obstáculo significativo a la competencia efectiva. Esto se explica principalmente por los siguientes motivos.

39. En primer lugar, el producto […] de Wabtec sería inapropiado para el EEE desde el punto de vista técnico y comercial. El producto se había desarrollado como un proyecto dirigido a Estados Unidos sin tener en cuenta los requisitos técnicos del mercado del EEE, y también era demasiado […] con respecto a los productos de los competidores. Los documentos internos de Wabtec también mostraban que en el seno de Wabtec no se creía en el producto.

40. En segundo lugar, aunque […] podría ser técnica y comercialmente más equiparable a los productos que los competidores están vendiendo actualmente en el EEE, se halla aún en una fase temprana de desarrollo y completarlo requerirá un esfuerzo de diseño considerable.

41. En tercer lugar, contrariamente a las conclusiones de la Comisión en la fase I, la innovación técnica en el mercado es dinámica y no solo gradual. Durante la investigación de la fase II, Faiveley reveló a la Comisión el lanzamiento de un nuevo producto de control de frenado en 2016. El producto es mucho más avanzado que el producto actual de Faiveley desde el punto de vista técnico y comercial. La Comisión llegó a la conclusión de que este avance haría aún más difícil que Wabtec entrase como sería necesario, no solo para alcanzar el nivel actual en el mercado, sino también para ajustarse a la nueva evolución de los competidores existentes. Se hizo probable que, por ejemplo, […] se quedara obsoleto y exigiera nuevos diseños significativos, haciendo que su entrada fuese más incierta y, en cualquier caso, posterior a la fecha prevista.

([1]) Wabtec ofrece controles de frenado electrónico fuera del EEE, por ejemplo, en Estados Unidos. Sin embargo, los requisitos normativos y las expectativas de los clientes difieren considerablemente y son mucho más estrictos en el EEE.

42. En cuarto lugar, los proveedores de los subsistemas ejercen una presión competitiva. Si bien estos proveedores no pueden ofrecer sistemas integrales de frenado de fricción, muchos fabricantes de material rodante tienen capacidad para integrar subsistemas en los sistemas integrales de frenado de fricción y han utilizado dicha capacidad como herramienta de negociación en el pasado.

43. En quinto lugar, si bien algunos participantes en el mercado expresan algunas reservas con respecto a otros sistemas integrales de frenado de fricción, otros consideran más bien que la operación podría ser positiva al permitir que Faiveley compitiera de manera más firme contra el claro líder del mercado Knorr-Bremse.

Subsistemas de frenado de fricción

44. La Comisión concluyó que la operación no plantearía problemas de competencia relacionados con los subsistemas de frenado de fricción.

45. Con respecto a los frenos mecánicos de bogie, las actividades de las partes se solapan en el suministro de frenos de disco, donde alcanzan una cuota de mercado conjunta de aproximadamente el [30-40] %. No obstante, el resto de competidores principales, Knorr-Bremse y Dako, siguen siendo sólidos. La mayoría de los fabricantes de material rodante también consideraron que habría alternativas adecuadas, incluso después de la operación.

46. Con respecto a los controles de freno, la Comisión llegó a la conclusión de que se aplican las mismas consideraciones que con respecto a los sistemas integrales de frenado de fricción (electro)neumáticos.

47. Con respecto a los sistemas de suministro de aire, las actividades de las partes no se solapan en el EEE, dado que Wabtec no ofrece actualmente dichos sistemas. Además, la Comisión tampoco encontró pruebas de que Wabtec fuera un competidor potencial en este mercado.

Pantógrafos y frotadores

48. En los pantógrafos, la cuota de mercado conjunta de las partes alcanza el [30-40] % si se examinan conjuntamente todos los tipos de material rodante. Para algunos subsegmentos potenciales, la cuota de mercado sería mayor, por ejemplo, del [40-50] % en el segmento de los trenes de alta velocidad y el [60-70] % en locomotoras. No obstante, por los motivos principales que figuran a continuación, la Comisión concluyó que la operación no suscita problemas de competencia en lo que respecta a los pantógrafos.

49. En primer lugar, la Comisión concluyó que las cuotas de mercado por sí solas no describen en su totalidad las posiciones de los participantes en el mercado. Eso se debe, por ejemplo, al reducido número de licitaciones al año (en particular, de trenes de alta velocidad) y la volatilidad resultante en las cuotas de mercado. Además, el volumen de las ventas y, por consiguiente, las cuotas de mercado no dependen, en gran medida, del fabricante del pantógrafo, sino del éxito de la plataforma de tren (trenes normalizados vendidos en serie, por ejemplo, típico de las locomotoras) en la que se instalan los pantógrafos.

50. En segundo lugar, las partes no parecen ser muy estrechos competidores y en la mayoría de las licitaciones no coinciden. Parecen ser fuertes en los pantógrafos para los distintos tipos de material rodante, centrándose Faiveley en la alta velocidad mientras que Wabtec tiene mayor presencia en las líneas principales.

51. En tercer lugar, permanecerán una serie de competidores (como Schunk, Contact, Richard, EC Engineering y Sécheron). Incluso los competidores más pequeños parecen decididos y capaces de desarrollar sus productos todavía más y de aumentar así su presencia en los distintos segmentos potenciales.

52. En cuarto lugar, los fabricantes de material rodante parecen tener un papel significativo en los pantógrafos: han colaborado con proveedores de pantógrafos para desarrollar pantógrafos para trenes nuevos en el pasado, y muchos de ellos han señalado que podrían comenzar la producción interna o patrocinar a proveedores de pantógrafos en caso necesario. En general, los fabricantes de material rodante parecen tener poder adquisitivo.

53. Por último, la Comisión observa que los frotadores no darían lugar a solapamientos horizontales, dado que Faiveley no los produce. Además, la Comisión concluyó que la operación no daría lugar a problemas relacionados con la integración vertical. Esto se debe principalmente al hecho de que i) la cuota de mercado de Wabtec con respecto a los frotadores permanece a un nivel bajo inferior al [10-20] %, e indica que no hay capacidad para el bloqueo de insumos, y que ii) las partes ya externalizan el [50-60] % de su demanda de frotadores a Wabtec. Una serie de importantes proveedores permanecerían en el mercado, incluidos Schunk y una serie de proveedores independientes sin producción propia de pantógrafos (como Morgan y Mersen).

Vínculos verticales creados por materiales de fricción

54. La operación da lugar a vínculos verticales entre i) el suministro ascendente de materiales de fricción (OEM) y ii) el suministro descendente de sistemas de frenado (así como frenos de bogie). Por los siguientes motivos, la Comisión llegó a la conclusión de que dichos vínculos verticales no dan lugar a un obstáculo significativo a la competencia efectiva.

55. En relación con el bloqueo de insumos, la Comisión concluyó que la entidad fusionada no tendría capacidad ni incentivos para un bloqueo, y que probablemente el bloqueo de insumos no tendría un efecto perjudicial significativo sobre la competencia descendente.

56. En particular, la entidad fusionada no tendría la capacidad de excluir a sus competidores descendentes como principal competidora, y el único competidor que podría verse afectado por la exclusión —Knorr Bremse— posee capacidad de producción de material de fricción (a través de su empresa conjunta ICER) y podría aumentar la producción. La Comisión también observó que Knorr-Bremse ha celebrado un acuerdo con Wabtec por el que […], dejando a Knorr-Bremse tiempo para desarrollar su propia producción.

57. Además, la Comisión llegó a la conclusión de que la entidad fusionada no tendría incentivos para ejercer un bloqueo de insumos, ya que sería poco probable que pudiera aumentar sus ventas descendentes de forma adecuada para recuperar la pérdida de los beneficios ascendentes.

58. Por último, los compromisos definitivos —encaminados a disipar reservas de competencia horizontal en materiales de fricción sinterizados— también proporcionaría una posible fuente alternativa de suministro para los competidores en sentido descendente.

59. Por lo que se refiere al bloqueo de los clientes, que principalmente iría en relación con los materiales de fricción orgánicos, la Comisión llegó a la conclusión de que la entidad fusionada no tendría capacidad ni incentivos para realizar el bloqueo y que probablemente el bloqueo de los clientes no tendría un efecto perjudicial significativo sobre la competencia descendente.

60. En particular, la entidad fusionada no tendría capacidad de bloqueo de la clientela, dado que las partes no son los principales clientes de los proveedores OEM de materiales de fricción (el cliente más importante en términos generales es Knorr-Bremse con aproximadamente un [70-80] % del mercado descendente). Por otra parte, hasta un 95 % de los materiales de fricción se venden en el mercado IAM y no en el OEM. Dado que las ventas IAM no parecen depender íntegramente de las ventas OEM, los proveedores de la entidad fusionada, tales como Federal Mogul, podrían continuar vendiendo en el mercado IAM, que representa la inmensa mayoría del mercado total. En cuanto a los materiales orgánicos, también se produce la doble fuente con mayor frecuencia y facilidad que en el caso del material sinterizado. Por lo tanto, los clientes podrían contrarrestar cualquier estrategia de exclusión por doble fuente.

61. Además, la Comisión llegó a la conclusión de que la entidad resultante de la concentración no tendría incentivos para ejercer el bloqueo de los clientes, ya que podría no ser capaz de beneficiarse significativamente de tal comportamiento en el mercado ascendente (debido a la fuerte posición de la empresa Federal Mogul y la presencia de otros proveedores de materiales orgánicos de fricción) o descendente (debido, entre otras cosas, a la fuerte posición de Knorr-Bremse).

Discos de freno

62. Las actividades de las partes se solapan en el suministro de discos de freno en el mercado IAM en el EEE. No obstante, la Comisión concluyó que el solapamiento no da lugar a un obstáculo significativo a la competencia efectiva.

63. En particular, la cuota de mercado combinada de las partes sigue siendo modesta ([30-40] %) y una serie de competidores alternativos, tales como Ibre o Kovis, permanecerá en el mercado La mayoría de operadores ferroviarios también han indicado que iban a seguir teniendo proveedores alternativos adecuados después de la operación.

VIII. **COMPROMISOS**

a. **Descripción de los compromisos definitivos**

64. Para abordar las reservas sobre la competencia anteriormente mencionadas en los mercados de placas y tacos/zapatas de fricción sinterizados en el EEE, la parte notificante presentó sus compromisos definitivos el 16 de agosto de 2016. Los compromisos definitivos incluían modificaciones que tenían en cuenta los resultados de la prueba de mercado que la Comisión llevó a cabo sobre los primeros compromisos.

65. En los compromisos definitivos, la parte notificante propone ceder la totalidad del negocio de material de fricción de Faiveley, Faiveley Transport Gennevilliers (en lo sucesivo, «FTG») a un comprador adecuado (en lo sucesivo, «las actividades empresariales cedidas»). FTG lo constituye la anterior empresa Carbon Lorraine, que Faiveley adquirió en 2008.

66. La actividad empresarial cedida incluirá la totalidad de los activos materiales e inmateriales de FTG y todo su personal. Las relaciones de venta gestionadas actualmente a través de otras filiales de Faiveley se transferirán a FTG, y la entidad fusionada, durante un período transitorio, remitirá a la actividad empresarial cedida las peticiones realizadas por los clientes de materiales de fricción producidos actualmente por FTG. La entidad fusionada también subcontratará a la actividad empresarial cedida una parte del volumen de suministro de placas de freno para alta velocidad que Wabtec suministra a SNCF tras ganar una licitación reciente contra Faiveley (con sujeción al acuerdo de SNCF).

67. La parte notificante se compromete también a velar por que: i) a elección del adquirente, este pueda adquirir la deuda intragrupo de FTG a un precio máximo fijado; ii) el contrato de compraventa incluya un plan de incentivos para que el comprador realice inversiones en la actividad empresarial cedida; iii) el comprador tenga capacidad para vender a los clientes de la industria ferroviaria a nivel internacional.

b. **Evaluación de los compromisos definitivos**

68. La Comisión concluyó que los compromisos definitivos eran adecuados e idóneos para resolver las reservas de competencia determinadas por la Comisión. En particular, los compromisos eliminarán cualquier solapamiento entre las partes en el suministro de placas y tacos/zapatas de freno sinterizados.

69. Los compromisos definitivos incluyen medidas adecuadas que tienen en cuenta la información recibida a raíz de la prueba de mercado relativa a los primeros compromisos. En particular, se incluyen medidas para i) mejorar la estructura de capital de la actividad empresarial cedida, transfiriendo al comprador en términos ventajosos la deuda intragrupo contraída actualmente por FTG en favor de Faiveley; ii) incentivar correctamente al comprador a invertir en la actividad empresarial cedida, y iii) exigir que la actividad empresarial cedida sea adquirida por alguien que tenga acceso adecuado a los clientes ferroviarios internacionales.

70. Por último, la Comisión señaló que la actividad empresarial cedida había sido un competidor viable en el mercado de materiales de fricción sinterizados antes de su integración vertical con Faiveley. Por lo tanto, la Comisión consideró que la actividad empresarial cedida puede ser una empresa independiente viable sin estar integrada verticalmente, y seguirá ejerciendo el mismo grado de presión competitiva en el mercado de materiales de fricción sinterizados tras la operación.

71. En consecuencia, en su proyecto de Decisión, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación, modificada por los compromisos definitivos presentados por la parte notificante no daría lugar a un obstáculo significativo a la competencia efectiva en lo que respecta a la producción y el suministro de bloques o tacos/zapatas de freno sinterizados.

IX. **CONCLUSIÓN Y PROPUESTA**

72. El proyecto concluye que, siempre y cuando se respeten plenamente los compromisos definitivos, la concentración propuesta no obstaculizará significativamente la competencia efectiva en el mercado interior ni en una parte sustancial de él. En consecuencia, la concentración debe declararse compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.