II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 18 de noviembre de 1997

relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

(Asunto IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt)

[notificada con el número C(1997) 3589]

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(1999/229/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

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

Vista la Decisión de la Comisión, de 28 de julio de 1997, de incoar un procedimiento en este asunto,

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

Considerando lo que sigue:

(1) El 24 de junio de 1997, la Comisión recibió una notificación, conforme al artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 (en adelante denominado «el Reglamento de concentraciones»), de un proyecto de concentración en virtud del cual Siemens AG (en adelante denominada «Siemens») pretende adquirir el control sobre Elektrowatt AG (en adelante denominada «Elektrowatt»), según lo definido en la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones. La concentración proyectada se materializará mediante la toma de participaciones en el capital.

(2) Mediante carta de 15 de julio de 1997, la Comisión comunicó a las partes su decisión de suspender la ejecución de la concentración notificada conforme al apartado 2 del artículo 7 y al apartado 2 del artículo 18 del Reglamento de concentraciones hasta que adoptara una decisión definitiva.

(3) Tras examinar la notificación, la Comisión comprobó que el proyecto notificado entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento de concentraciones y planteaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. En consecuencia, incoó, mediante Decisión de 28 de julio de 1997, el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones.

(4) El 24 de octubre de 1997, el Comité consultivo debatió el proyecto de la presente Decisión.

---

[1] DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión rectificada en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] DO C 90 de 31.3.1999.

I. LAS PARTES

(5) Siemens opera en numerosos ámbitos comerciales. Sus actividades se centran esencialmente en los siguientes terrenos: generación, transferencia y distribución de energía, construcción de instalaciones, técnicas de transmisión, conmutación e instalación, técnicas de automatización, redes públicas de comunicación, sistemas privados de comunicación, ingeniería de la seguridad, técnicas del transporte, ingeniería del automóvil, ingeniería médica, semiconductores, componentes pasivos y tubos, componentes electromecánicos, tecnologías de la información y luminotecnia.

(6) Elektrowatt es una sociedad *holding* suiza que, por medio de sus filiales en Suiza y Alemania, opera en los ámbitos de producción y suministro de electricidad, control de edificios, ingeniería de la seguridad, instalaciones telefónicas, además de ejercer actividades de gestión integral de edificios, bienes inmuebles y servicios de ingeniería en distintos sectores.

(7) Siemens tiene intención de asumir los siguientes ámbitos de actividad de Elektrowatt:

— control de edificios (esencialmente a través de Landis & Gyr/Landis & Staefa),

— ingeniería de la seguridad (por medio de Cerberus),

— ingeniería y gestión integral de edificios y bienes inmuebles,

— prestación de servicios, sistemas, instalaciones y aparatos para empresas de suministro de energía,

— productos, sistemas y prestación de servicios para operadores de instalaciones telefónicas (en particular, teléfonos de tarjetas y monedas) y

— dispositivos de seguridad ópticos *(visual security devices)*.

Está previsto que las actividades de Elektrowatt en los ámbitos de suministro eléctrico e interconexión de redes eléctricas se vendan a otras empresas que no sean Siemens.

II. CONCENTRACIÓN

(8) Siemens tiene intención de comprar a Crédit Suisse Group (CSG), con sede en Zúrich, sus acciones en Elektrowatt. Con anterioridad a ello, Elektrowatt transferirá las actividades de suministro eléctrico e interconexión de redes eléctricas a su filial Watt AG. Está previsto que estas actividades sean adquiridas por un consorcio de empresas alemanas y suizas de suministro de energía. CSG posee en la actualidad el 44,9 % de Elektrowatt, estando muy disperso el resto de las acciones. Antes de vender su participación a Siemens, CSG hará a sus accionistas una oferta pública de adquisición del conjunto de las acciones de Elektrowatt.

(9) Se trata de una concentración según la definición de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones, puesto que Siemens adquirirá el control exclusivo sobre Elektrowatt. Esto será así, aun en el supuesto de que fracasara del todo la oferta pública de adquisición que CSG lanzará para adquirir más acciones de Elektrowatt, y Siemens sólo pudiera comprar el 44,9 % de Elektrowatt que ya pertenece a CSG. Con esta participación, CSG tenía asegurada la mayoría en la asamblea general de accionistas y ejercía, *de facto,* un control exclusivo sobre Elektrowatt, ya que, en los cuatro últimos años, la participación en estas asambleas ha sido muy inferior al 70 % y el resto de las acciones está muy disperso.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(10) Las empresas Siemens y Elektrowatt realizan conjuntamente un volumen de negocios total, a escala mundial, superior a los 5 000 millones de ecus (Siemens, 49 980 millones de ecus; Elektrowatt, 4 580 millones de ecus). Cada una de ellas alcanza un volumen de negocios total en la Comunidad superior a los 250 millones de ecus (Siemens, 30 325 millones de ecus; Elektrowatt, 2 270 millones de ecus). Ni Siemens ni Elektrowatt realizan más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario en un solo Estado miembro. Por consiguiente, el proyecto tiene dimensión comunitaria, pero no representa un caso de cooperación con arreglo al Acuerdo EEE.

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

A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

(11) Las actividades comerciales de Siemens y Elektrowatt se solapan y las propias partes dividen dichas actividades en los siguientes ámbitos:

— control de edificios,

— seguridad de edificios (dispositivos de detección de incendios, de protección contra robos y otros sistemas de seguridad),

— gestión de redes,

— contadores de consumo de energía, sistemas de gestión energética, emisores y receptores de control remoto,

— teléfonos de pago (con monedas o tarjeta).

(12) El procedimiento se incoó en razón de la posibilidad de que se planteen problemas de competencia en los ámbitos de dispositivos de detección de incendios, contadores de electricidad y calor, emisores y receptores de control remoto y teléfonos de pago.

1. Control de edificios

(13) Por «control de edificios» *(commercial building control)* se entiende la medición, el accionamiento, la regulación y el control de la calefacción, ventilación, climatización y de otros dispositivos técnicos —como los sistemas de automatización de edificios— en inmuebles de uso comercial. Por tanto, el control de edificios abarca los sistemas electrónicos e informáticos y sus componentes (a excepción de los aparatos de calefacción, ventilación y climatización propiamente dichos) empleados para accionar y regular de forma eficiente, tanto desde un punto de vista económico como energético, las instalaciones técnicas de los edificios de uso comercial, incluida la elaboración y puesta en funcionamiento de estos sistemas, así como la formación de sus usuarios.

(14) Se ha de distinguir el mercado de los sistemas de control de edificios propiamente dichos de los mercados de aparatos y componentes (soporte físico) necesarios para dichos sistemas, así como del mercado de mantenimiento de los mismos ([4]).

a) *Aparatos y componentes para sistemas de control de edificios*

(15) Los aparatos y componentes para sistemas de control de edificios pueden dividirse en diferentes grupos de aparatos y componentes no intercambiables (por ejemplo, conducciones, válvulas y accionadores de válvula). Estos mercados constituyen una fase previa al mercado de los sistemas propiamente dichos, puesto que el soporte físico es un producto previo empleado por los proveedores de sistemas de control de edificios. Elektrowatt es la única empresa con una presencia notable en los mercados de aparatos y componentes para sistemas de control de edificios. Siemens prácticamente no vende aparatos y componentes al margen de sus propios sistemas de control de edificios. Por consiguiente, los mercados de aparatos y componentes para sistemas de control de edificios no requieren un análisis más detallado.

b) *Sistemas de control de edificios*

(16) El mercado de los sistemas de control de edificios propiamente dichos abarca el desarrollo y la fabricación de sistemas destinados a accionar y regular la calefacción, ventilación y climatización (en adelante denominados «CVC») de edificios de uso comercial, así como su mantenimiento y la formación de sus usuarios. Los sistemas de control de edificios se desarrollan y entregan teniendo en cuenta las exigencias específicas de cada cliente. El suministro al cliente final y la puesta en funcionamiento corren a cargo del propio fabricante, de sus filiales o sucursales, o bien son llevados a cabo por mayoristas y empresas especializadas en CVC. La clientela puede segmentarse de la siguiente manera: edificios de oficinas, hospitales, universidades y colegios, determinados ramos industriales y hoteles. En cambio, en edificios de uso estrictamente residencial no suelen instalarse sistemas complejos de control.

c) *Mantenimiento de sistemas de control de edificios*

(17) El mercado del mantenimiento de sistemas de control de edificios representa una fase posterior al mercado de los propios sistemas y abarca el mantenimiento, las reparaciones, la sustitución, la modernización, el control del funcionamiento y la subsanación de fallos de las instalaciones técnicas de los edificios. Los fabricantes o las empresas encargadas por éstos ofrecen servicios de mantenimiento de sus «propios» sistemas, sobre todo en el marco de la garantía de los sistemas recién instalados. Sin embargo, también hay competidores que se ofrecen para el mantenimiento de sistemas «ajenos». Los clientes suscriben con las empresas de prestación de servicios contratos que cubren el conjunto de estas prestaciones. En consecuencia, el mercado de mantenimiento de sistemas de control de edificios abarca todos los servicios mencionados.

2. Seguridad de edificios

(18) La seguridad de edificios comprende los ámbitos de dispositivos de detección de incendios y protección contra robos (sistems de detección de intrusos), control de accesos y otros sistemas de seguridad. Los dispositivos de seguridad de edificios se instalan sobre todo en edificios industria-

([4]) Véase la Decisión de la Comisión de 12 de febrero de 1996, asunto IV/M.692: Elektrowatt/Landis & Gyr (DO C 69 de 7.3.1996, p. 3). A lo largo de las verificaciones relativas al presente caso, la delimitación del mercado realizada en dicha Decisión fue confirmada en gran medida tanto por las partes como por sus competidores.

les, hospitales y hoteles. También en este contexto se ha de distinguir entre mercados de aparatos y componentes, mercados de sistemas y dispositivos y mercados de mantenimiento.

a) *Aparatos y componentes para sistemas de seguridad de edificios*

(19) Elektrowatt es la única empresa digna de mención en los mercados de aparatos y componentes para sistemas de seguridad de edificios. En general, Siemens fabrica este tipo de aparatos y componentes sólo para consumo propio y únicamente en Alemania los vende en escasa medida a terceros. Con todo, la cuota de mercado conjunta de Siemens y Elektrowatt/Cerberus en Alemania es inferior al 15 %. En los demás Estados miembros y en el EEE, las cuotas de mercado de Elektrowatt en el ámbito de los aparatos y componentes son inferiores al 25 %, sin que se produzca en estos mercados una acumulación de cuotas. Por tanto, no es necesario profundizar en el examen de los mercados de aparatos y componentes para sistemas de seguridad de edificios.

b) *Dispositivos de seguridad de edificios: dispositivos de detección de incendios, de protección contra robos y de otro tipo*

(20) El mercado de dispositivos y sistemas de seguridad de edificios en tanto tales abarca el desarrollo, adaptado a las exigencias del cliente, del dispositivo, su instalación y puesta en funcionamiento, así como la formación de sus usuarios. Según ha podido comprobar la Comisión, los dispositivos de detección de incendios constituyen un mercado de productos independiente del de los sistemas de protección contra robos y de otro tipo. Dichos dispositivos cumplen funciones distintas y no intercambiables desde la óptica de los clientes. Frente a lo que ocurre con otros dispositivos de seguridad, los sistemas de detección de incendios a menudo están prescritos por ley o son una exigencia de los seguros. Estos sistemas utilizan unos sensores (ionización, ópticos, térmicos) distintos de los empleados, por ejemplo, en dispositivos de protección contra robos (sonido, ultrasonido, infrarrojos, radar). Además, hay clientes, como hospitales o pequeñas empresas, que compran única o principalmente dispositivos de detección de incendios.

(21) No obstante, hay tendencias que apuntan a la integración de los segmentos de dispositivos de detección de incendios y de otro tipo de dispositivos de seguridad de edificios. Sobre todo las grandes empresas, las administraciones, etc., necesitan por lo común tanto una protección contra incendios como dispositivos de protección contra robos y de control de accesos, lo cual requiere que los distintos sistemas puedan funcionar conjuntamente en las mejores condiciones. Sin embargo, no parece que para ello sea necesario que los sistemas de detección de incendios y los demás sistemas de seguridad sean adquiridos al mismo proveedor, ya que también pueden funcionar conjuntamente dispositivos (o dispositivos parciales) de distintos fabricantes. Las preferencias de los clientes no están muy claras: unos prefieren comprar todos los elementos de seguridad al mismo fabricante, en tanto que otros se decantan por adquirir a distintos proveedores. Al menos los grandes fabricantes están en condiciones de suministrar tanto sistemas de detección de incendios como dispositivos de protección contra robos y otro tipo de sistemas de seguridad. A pesar de las tendencias a la integración, ha de partirse de mercados de referencia independientes: por una parte, el de sistemas de detección e incendios y, por otra, el de dispositivos de protección contra robos y otro tipo de sistemas de seguridad.

c) *Mantenimiento de dispositivos de seguridad de edificios*

(22) No ha podido determinarse inequívocamente si el mantenimiento de sistemas de detección de incendios y de dispositivos de protección contra robos y de otro tipo de sistemas de seguridad constituye un mercado de referencia independiente o si está integrado en el mercado de los propios sistemas. El mantenimiento abarca las reparaciones, la sustitución, la modernización, el control del funcionamiento y la subsanación de fallos de las instalaciones de seguridad. A menudo, el mantenimiento corre a cargo del propio fabricante, y la mayoría de los clientes prefiere que sea así, dado que, desde el punto de vista de la seguridad, es extremadamente importante que el dispositivo funcione de manera fiable y sin contratiempos y que los fallos puedan ser subsanados con rapidez. No obstante, hay una serie de (pequeñas) empresas que también se dedican a prestar servicios de mantenimiento. Con todo, no es necesario determinar si el mantenimiento de dispositivos de seguridad de edificios constituye un mercado independiente, dado que, aun en el supuesto de que así fuese, no se originarían problemas de competencia.

3. Contadores de consumo de energía: control remoto, sistemas de gestión de energía, sistemas de gestión de redes (equipos de accionamiento y control para suministradores de energía)

(23) Los equipos de accionamiento y control para empresas de suministro de energía comprenden aparatos, sistemas y dispositivos utilizados, por una parte, para controlar y dirigir redes eléctricas y de otro tipo de energías (sistemas de gestión de redes) y, por otra, para registrar y gestionar el consumo energético. Si bien todos los

equipos de accionamiento y control del segundo grupo de productos están relacionados con la lectura de contadores, éstos han de subdividirse en función de su utilización.

(24) Por contadores de consumo de energía se entienden los contadores mecánicos y electrónicos que registran la cantidad de electricidad, gas o calor consumido. Tal y como han señalado las propias partes, los contadores de electricidad, calor y gas constituyen tres mercados de productos de referencia distintos, ya que tanto la técnica empleada como la clientela son diferentes. Los compradores de contadores de energía son los distintos proveedores de energía, es decir, las empresas de suministro de electricidad, gas y calor a distancia.

a) *Contadores de gas*

(25) El mercado de contadores de gas no se ve afectado por la operación de concentración, puesto que Siemens sólo está presente en el mercado del Reino Unido con una cuota del 22 %, y Elektrowatt no fabrica este tipo de contadores.

b) *Contadores de electricidad*

(26) El mercado de contadores de electricidad abarca los contadores mecánicos (construidos conforme al principio de Ferrari), electromecánicos (los llamados contadores híbridos) y electrónicos. En función de su ámbito de utilización, cabe distinguir entre contadores de electricidad para abonados (hogares y pequeños consumidores), para clientes industriales y para «grandes consumidores» *(high end)*. El ámbito de «grandes consumidores» comprende aplicaciones que se caracterizan por unos requisitos especiales y muy complejos desde el punto de vista técnico (como contadores para medir el intercambio de electricidad en la red de alta tensión entre distintos productores de electricidad). En cuanto a los hogares y pequeños consumidores, que sólo consumen electricidad de baja tensión y a los que, como máximo, se aplican dos tarifas distintas, en Europa Occidental y Central —con la excepción de Francia, los Países Bajos y el Reino Unido— se siguen utilizando mayoritariamente contadores mecánicos. En cambio, en Escandinavia ya predomina el uso de contadores electrónicos, incluso en los hogares. En el ámbito de los consumidores finales industriales, en el conjunto del EEE se utilizan primordialmente contadores electrónicos, siendo éstos de uso exclusivo en el ámbito *high end*.

(27) Los contadores electrónicos compiten, tanto por precios como por utilización, con los aparatos tradicionales construidos conforme al principio de Ferrari. Sin embargo, el mayor número de funciones de los contadores electrónicos les confiere un ámbito de utilización más vasto que el de los contadores mecánicos o electromecánicos. Así, los contadores electrónicos facilitan la conversión técnica de modelos de tarifas, por ejemplo en caso de introducción de una tarificación más compleja, lo cual es visto como una gran ventaja por la mayoría de los compradores consultados. Además, los contadores electrónicos miden el consumo con mayor precisión que los mecánicos, y su funcionamiento se ve menos perturbado por las oscilaciones de tensión, frecuencia o temperatura. Otras ventajas son su insensibilidad a la posición de montaje, su menor tamaño (los aparatos ocupan menos espacio), la posibilidad de disponer de distintos modelos multifuncionales (por ejemplo, un contador combinado con receptor de control remoto o temporizador) y el empleo de técnicas de lectura menos costosas (lectura a distancia). Entre los inconvenientes de los contadores electrónicos cabe citar unos intervalos de calibrado más cortos, una mayor frecuencia de fallos y un precio de compra más elevado en comparación con el de los contadores mecánicos para corriente alterna o trifásica construidos según el principio de Ferrari.

(28) Con todo, no resulta pertinente proceder a una mayor delimitación del mercado según los ámbitos de aplicación, ni siquiera atendiendo a estas diferencias entre contadores mecánicos y electrónicos. A pesar de que, al menos en Europa Central, la mayor parte de los hogares sigue utilizando sobre todo contadores del tipo Ferrari, la diversificación de tarifas que se anuncia en todas partes acelerará la difusión de los contadores electrónicos, que se vienen construyendo desde hace ya dos décadas. El hecho de que su precio de compra todavía sea superior al de los contadores mecánicos no impide que se esté extendiendo su uso, incluso en el ámbito de los hogares. Y es que su utilización puede resultar incluso más económica, si en la determinación del coste total se tiene en cuenta que sus costes de instalación y los gastos administrativos son menores que en el caso de los contadores mecánicos. Otro argumento en favor de un mayor empleo de contadores electrónicos en detrimento de los mecánicos es que los precios de los primeros han descendido a lo largo de los últimos cinco años, gracias a las continuas mejoras técnicas y a una mayor competencia por parte de nuevos fabricantes. Los compradores esperan que esta tendencia se mantenga en el futuro. En consecuencia, la Comisión parte de un mercado único de contadores de electricidad, que comprende todo tipo de contadores, desde los tradicionales del tipo Ferrari, pasando por los híbridos, hasta los electrónicos.

c) *Contadores de calor*

(29) Los contadores de calor son aparatos que miden e indican el consumo de calor en pisos, casas unifamiliares y edificios de viviendas, así como en inmuebles industriales y administrativos. Los contadores de calor constan de aparatos mecánicos (mecanismo de rueda de paletas) o electrónicos, basados en la técnica de medición por ultrasonido. Los contadores mecánicos están siendo paulatinamente sustituidos en todos los ámbitos por los electrónicos. Por ello, la Comisión parte de un mercado único de contadores de calor, que abarca los mecánicos y los electrónicos.

d) *Sistemas de gestión energética*

(30) Los sistemas de gestión energética son dispositivos para registrar, dirigir y controlar el consumo de energía eléctrica. Los clientes de estos sistemas son fundamentalmente compañías de suministro de energía y grandes empresas industriales, que los emplean para la optimización de su consumo energético. Con ayuda de los sistemas de gestión energética se intenta, por ejemplo, aprovechar los horarios de tarifas reducidas y evitar o atenuar los picos de consumo.

e) *Emisores y receptores de control remoto*

(31) Con los emisores y receptores de control remoto se pueden dirigir y conmutar de forma centralizada los contadores multitarifa y los aparatos de consumo. El dispositivo de emisión de una instalación de control remoto se instala en las empresas de suministro de energía, y los receptores, allí donde se encuentran los contadores multitarifa o los aparatos de consumo. Los receptores de control remoto se van integrando cada vez más en los contadores de los consumidores de energía. Los compradores de estos emisores y receptores son, esencialmente, las empresas de suministro de energía.

f) *Gestión de redes*

(32) Por gestión de redes se entiende la concepción, la construcción, el suministro y la instalación, así como el mantenimiento de sistemas de gestión de redes públicas e industriales de electricidad, gas, agua y calor a distancia. Estos sistemas constan de centrales de gestión dirigidas por ordenador y de dispositivos que permiten dirigir a distancia (teletransmisión y control desde la estación) las partes físicamente separadas de una red (por ejemplo, subestaciones transformadoras, conmutadores y centrales eléctricas). La gestión de redes no abarca los equipos —controlados por los propios sistemas de gestión de redes— del ámbito del suministro de energía, como equipos de conmutación, dispositivos de protección contra las sobrecargas y transformadores. Los compradores de sistemas de gestión de redes son, sobre todo, las empresas de suministro de energía.

(33) Los sistemas de gestión de redes tienen que adaptarse a las exigencias específicas de los clientes, cuyas redes en general se han desarrollado paulatinamente y además difieren entre sí por una concepción comercial divergente. Sin embargo, esto no justifica que se proceda a una delimitación de distintos mercados de productos de referencia en función del tipo de red que se ha de controlar, dado que la técnica básica de control de los sistemas de gestión de redes es la misma. Debido a la complejidad y el tamaño de las instalaciones, su concepción, instalación y mantenimiento corre a cargo del proveedor. Según las investigaciones de la Comisión, en el ámbito de la gestión de redes no hay empresas pequeñas que se dediquen exclusivamente al mantenimiento de los sistemas de gestión de redes. Por consiguiente, la Comisión parte de un mercado único de gestión de redes públicas e industriales de electricidad, gas, agua y calor a distancia que abarca la concepción, instalación y mantenimiento de las instalaciones.

4. Teléfonos de pago

(34) Los teléfonos de pago son aparatos telefónicos de acceso público que ofrecen un servicio de telecomunicación remunerado. En primer lugar, los teléfonos de pago pueden dividirse en función de la forma de pago. Hay teléfonos de monedas, teléfonos que operan con tarjetas previamente pagadas y teléfonos de tarjeta de crédito. Además, existen teléfonos combinados, es decir, que funcionan con monedas y tarjetas, y teléfonos que aceptan distintos tipos de tarjeta. No obstante, esta circunstancia no permite establecer mercados separados en función de la forma de pago. Todos los fabricantes proponen modelos que aceptan los principales medios de pago (monedas, tarjetas telefónicas y tarjetas de crédito). Los compradores también suelen pedir teléfonos que permitan varias o todas las formas de pago descritas. Por tanto, no hay diferencias entre las condiciones de la competencia de los teléfonos con distintas formas de pago. Además, es previsible que siga habiendo una demanda de teléfonos con diferentes formas de pago (por ejemplo, los teléfonos de tarjeta telefónica y los teléfonos de tarjeta de crédito están en parte destinados a consumidores finales distintos; los teléfonos de monedas tampoco desaparecerán del todo).

(35) En cambio, sí ha de distinguirse entre teléfonos de pago «públicos» y «privados». Los teléfonos «públicos» son aparatos explotados por operadores de telecomunicación que todavía pertenecen al sector público o por empresas privadas autorizadas en el curso de la liberalización para la explotación de la red pública de teléfonos y que, fundamentalmente, están instalados en lugares públicos no vigilados *(outdoor)* y, en general, son accesibles las 24 horas del día. Los teléfonos de pago «privados» son terminales explotados tanto por las compañías de telecomunicación como por empresas privadas, cuyas tarifas se fijan libremente y, por lo común, son superiores a las de los teléfonos públicos; estos teléfonos se instalan normalmente en recintos privados cerrados y sólo son accesibles durante un horario determinado. Incluso después de la plena liberalización del sector de telecomunicaciones seguirá siendo necesario mantener una red de teléfonos de pago «públicos» como parte de los servicios públicos básicos, puesto que los «privados» se instalan con el fin de generar beneficios y, por ello, no son aptos para garantizar un servicio público que abarque el conjunto de un territorio determinado.

(36) Otra diferencia fundamental entre los teléfonos de pago «públicos» y los «privados» radica en que los primeros requieren una serie de elementos de seguridad adicionales. Además, los teléfonos de pago «públicos» tienen que ser mucho más resistentes que los teléfonos instalados en recintos cerrados, como restaurantes, aeropuertos o administraciones, donde el peligro de actos vandálicos es menor. Por ello, los costes de fabricación de los teléfonos de pago «públicos» son muchos más elevados —entre el doble y el triple— que los de los teléfonos de pago «privados». En consecuencia, la Comisión parte de la existencia de mercados de productos de referencia distintos para los teléfonos de pago «públicos» y los «privados».

a) *Teléfonos de pago «públicos»*

(37) Los teléfonos de pago «públicos» están instalados en lugares públicos, fundamentalmente en calles y zonas de acceso público. Las empresas de telecomunicación a menudo están sujetas, aun después de su privatización, a normativas que les imponen un servicio básico en los lugares públicos. Además, los costes de fabricación de los teléfonos de pago «públicos» son muy superiores a los de los privados, debido al mayor número de elementos de seguridad que requieren. Por otra parte, la explotación de teléfonos de pago «públicos» resulta a menudo poco rentable por sus elevados costes y el paulatino descenso de la demanda (entre otras razones, por la creciente difusión de los teléfonos móviles). En este ámbito, la clientela de los fabricantes se reduce a un escaso número de grandes compradores, que no pueden decidir únicamente en función de criterios económicos. El mercado de teléfonos de pago «públicos» está muy determinado por estos clientes, cuya política de compras y decisiones de adquisición inciden de forma decisiva en el reparto de cuotas de mercado.

b) *Teléfonos de pago «privados»*

(38) El mercado de teléfonos de pago «privados» presenta una estructura competitiva totalmente distinta a la del mercado de teléfonos de pago «públicos». Los teléfonos de pago «privados» son de propiedad particular y son explotados por empresas muy variadas, como restaurantes, cafeterías u hoteles. Pero también pueden encontrarse, por ejemplo, redes de teléfonos de pago «privados» instalados en gasolineras. Los operadores de estos teléfonos pueden decidir libremente si ofrecen o no este servicio, y sólo lo harán si prevén realizar un beneficio directo o indirecto.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

1. **Control de edificios**

a) *Sistemas de control de edificios*

(39) Las empresas implicadas consideran que los mercados de control de edificios abarcan todo el EEE, hecho que justifican por la escasez de barreras de acceso a los mercados y la práctica identidad de los productos y servicios en todo el EEE. Estiman que las diferencias no son nacionales sino que, en general, se derivan de las exigencias específicas de cada pedido concreto. También señalan que las divergencias pueden responder a las diversas condiciones climáticas. Por contra, afirman que las disposiciones legales y administrativas de los distintos Estados miembros no varían hasta el punto de que ello suponga un perjuicio a la circulación transfronteriza de mercancías. Señalan, además, que en breve entrarán en vigor en este ámbito normas europeas del Comité Europeo de Normalización (CEN).

(40) En su Decisión relativa a la operación de concentración Elektrowatt/Landis & Gyr [5], la Comisión apuntó otros aspectos que hablaban en favor de la existencia de mercados nacionales, si bien no decidió definitivamente sobre la delimitación de los mercados geográficos. Las

[5] Véase la nota 4.

investigaciones más recientes de la Comisión han confirmado, en general, los argumentos expuestos por las partes. Con la introducción de normas comunitarias, que también afectan a la documentación sobre los productos y a los manuales de instrucción, seguirán disminuyendo las diferencias normativas entre los Estados miembros. Los productores que operan a nivel mundial señalan, en este contexto, que la paulatina normalización lleva a una distinta concepción de productos entre Estados Unidos, por una parte, y el EEE, por otra.

(41) Además, la presencia local o cercanía al cliente sigue constituyendo una ventaja, sobre todo en el ámbito del mantenimiento. Por ello, los fabricantes que desarrollan actividades a nivel internacional disponen tanto de plantas de producción centralizadas como de redes nacionales de distribución. Ésta es la razón por la que las diferencias en el reparto de cuotas de mercado en los distintos Estados miembros se deben a la presencia histórica de una serie de fabricantes establecidos en el ámbito nacional. Sin embargo, este hecho no contradice la presunción de un mercado que abarque todo el EEE. La demanda de producción e instalación de complejos sistemas de control de edificios se produce a escala del EEE y no hay restricciones importantes de carácter técnico o jurídico. Tal y como ya se presumía en la citada Decisión, las posibles diferencias de precio tampoco pasan de tener una importancia relativa, puesto que los servicios (instalación de los sistemas, trabajos de mantenimiento) se prestan *in situ,* de modo que los precios están muy influidos por las divergencias entre los costes laborales de los distintos países. Las particularidades de tipo geográfico, como las condiciones climáticas en los Estados miembros del sur de Europa, no justifican una mayor delimitación del mercado. Los sistemas de control de edificios de los grandes fabricantes se ajustan a las distintas condiciones. Frente a las grandes divergencias en los requisitos técnicos de funcionamiento de cada proyecto concreto, las exigencias derivadas de las condiciones climáticas sólo afectan a la concepción final de los sistemas en su conjunto, pero no a sus funciones básicas. Por estas razones, la Comisión parte de la existencia de un mercado de sistemas de control de edificios que abarca, como mínimo, el EEE.

b) *Mantenimiento de sistemas de control de edificios*

(42) Como ya se ha dicho, la implantación local del prestador de servicios de mantenimiento sigue constituyendo una ventaja, puesto que los clientes exigen la subsanación de los fallos en un lapso que no supere la media jornada y, en general, no se conforman con un asesoramiento telefónico. Por ello, el mantenimiento de los sistemas de control de edificios suele correr a cargo de empresas de ámbito nacional, a menudo pequeñas, que no están vinculadas a los fabricantes internacionales de dichos sistemas. En este sentido, la Comisión parte de mercados nacionales de mantenimiento.

2. Seguridad de edificios

(43) Las partes señalan, en tanto que mercado geográfico de referencia para los distintos ámbitos de la seguridad de edificios, el EEE en su conjunto. Justifican esta delimitación alegando que la oferta y la demanda de los productos correspondientes son básicamente idénticas y que las diferencias no son de carácter nacional, sino que dependen de las particularidades de los pedidos. Con todo, advierten que en algunos ámbitos se impone una configuración divergente de los sistemas, debido a las diferencias entre las disposiciones nacionales. Por otra parte, afirman que en este terreno ya está en vigor una norma europea y que, en breve, se espera la adopción de otra, lo que llevará a una mayor armonización.

(44) Las investigaciones de la Comisión han confirmado que se observa una tendencia a la europeización en este ámbito. No obstante, sigue habiendo importantes indicios que apuntan a la existencia de mercados nacionales. En particular, hay muchos países europeos que cuentan con sistemas de homologación y reconocimiento propios en el contexto de la seguridad de edificios, lo que implica que los sistemas se han de someter al procedimiento de prueba y reconocimiento propio de cada país.

a) *Dispositivos de detección de incendios*

(45) Existe una norma europea relativa a los dispositivos de detección de incendios (EN 54), la cual, no obstante, sólo puede considerarse el «menor denominador común» y, en general, no basta por sí sola para ser autorizado como proveedor en un Estado miembro. Sobre todo en Bélgica, Alemania y Francia se exige el cumplimiento de requisitos nacionales adicionales. En Alemania, por ejemplo, es obligatoria la homologación y el reconocimiento por parte de la federación de aseguradores de incendios y otros daños materiales (*Verband der Sachversicherer,* VDS). España, Francia, Italia, Austria, Reino Unido y Escandinavia cuentan con sus propias normas nacionales de instalación, y los dispositivos de detección de incendios han de integrarse en la infraestructura local de bomberos. En Grecia e Irlanda, por ejemplo, el contacto con los bomberos locales ya se ha de establecer en la fase de planificación. Por consiguiente, la Comisión parte de que los mercados de dispositivos de detección de incendios todavía son nacionales.

b) *Protección contra robos y otros dispositivos de seguridad de edificios*

(46) Los dispositivos de protección contra robos y demás sistemas de seguridad de edificios tienen que llevar la etiqueta «CE» en el conjunto de la Comunidad. De esta manera, los aparatos propiamente dichos pueden comercializarse a escala europea. Sin embargo, el uso efectivo de tales aparatos sigue estando sujeto, en general, a requisitos adicionales en los distintos países. La homologación nacional, ya sea por parte de la administración o de las federaciones de aseguradores, existe en Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda y Reino Unido. En Bélgica, Grecia, Francia e Irlanda, los aparatos de transmisión han de ser autorizados, asimismo, por las correspondientes empresas de telecomunicación. Los sistemas de protección contra robos deben ser integrados, asimismo, en la infraestructura policial nacional. En consecuencia, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los mercados de sistemas de protección contra robos y demás dispositivos de seguridad de edificios también siguen siendo nacionales.

c) *Mantenimiento de sistemas de detección de incendios, protección contra robos y demás dispositivos de seguridad de edificios*

(47) Al igual que los mercados de los propios sistemas, los posibles mercados de mantenimiento de dispositivos de seguridad de edificios son de dimensión nacional. Más aún que en el caso de los sistemas, la proximidad geográfica desempeña un papel importante en el contexto del mantenimiento, ya que es necesaria, en particular, para la rápida subsanación de fallos.

3. **Contadores de consumo de energía, control remoto, sistemas de gestión energética, gestión de redes (equipos de accionamiento y control para suministradores de energía)**

a) *Contadores de electricidad*

(48) Las partes consideran que el EEE es el mercado geográfico de referencia de los contadores de electricidad, delimitación que justifican con los argumentos que se exponen a continuación. Afirman que, si hasta hace aproximadamente diez años, los mercados de contadores de electricidad eran mercados nacionales compartimentados y la producción se realizaba en gran medida a escala nacional, siendo necesario que una empresa como Landis & Gyr tuviese en funcionamiento plantas de producción propias en diez Estados europeos para poder operar en toda Europa, ahora las circunstancias han cambiado radicalmente. Señalan que los compradores ya no dan importancia a la implantación nacional del fabricante, sino que exigen calidad, servicio, cortos plazos de suministro, alta funcionalidad y mayor rentabilidad, o sea, en resumidas cuentas, una mejor relación precio/rendimiento. Esto lleva, según las partes, a una aproximación de los precios de mercado en Europa y a una concentración de la producción por parte de los fabricantes. Estiman que el coste de acceso al mercado ha descendido considerablemente, al menos en el ámbito de los contadores de electricidad, y que las disposiciones nacionales de homologación o normalización no constituyen barreras de acceso significativas, puesto que no afectan a los principios de la concepción y construcción de los contadores.

(49) Las investigaciones de la Comisión han demostrado que ya hay una fuerte tendencia a la europeización de los contadores de electricidad. Además de las partes, hay toda una serie de fabricantes que actúan a nivel europeo o, al menos, en varios Estados miembros. La consolidación en el mercado de la empresa eslovena Iskra Emeco demuestra que el mercado de contadores de electricidad es cada vez más internacional. Además, los compradores están obligados, al menos cuando se trata de adquirir grandes volúmenes, a celebrar licitaciones de alcance comunitario, según lo dispuesto en la correspondiente Directiva sectorial.

(50) A pesar de que las grandes empresas de suministro eléctrico celebren licitaciones comunitarias para cubrir sus necesidades de contadores, la ejecución de los contratos sigue produciéndose a nivel nacional. Por ello, casi todos los proveedores disponen en los distintos Estados miembros de un establecimiento o, al menos, de una agencia de ventas *in situ,* o bien venden sus productos por medio de la organización de ventas de otro fabricante presente en el Estado miembro de que se trate. Los compradores consultados han destacado como ventaja importante —y, en ocasiones, como factor imprescindible para optar por un proveedor determinado— la presencia de un establecimiento nacional de este tipo con vistas a la colaboración con el fabricante y, sobre todo, al suministro de piezas de recambio en un plazo razonable.

(51) Se ha de establecer una distinción en lo que concierne a las normas técnicas de los contadores eléctricos. Hay normas europeas relativas a estos contadores, como la EN 60521 para los contadores mecánicos de corriente alterna y de energía activa de las clases 0,5, 1 y 2; la EN 61036 para los contadores electrónicos de corriente alterna y de energía activa (clases de precisión 1 y 2); la EN 60687 para contadores electrónicos de ese mismo tipo de las clases de precisión 0,2 y 0,5; así como la EN 601268 para contadores electrónicos de corriente alterna y de energía reactiva (clases de precisión 2 y 3). Estas normas se completan en algunos Estados miembros (como Alemania, Austria o el Reino Unido) con normas nacionales (por ejemplo, las disposicio-

nes DIN EN o BS EN). Asimismo, hay disposiciones nacionales sobre contadores, en lo relativo, por ejemplo, a la estructura de la información de dirección en la presentación y transmisión de los valores medidos.

(52) Además, los contadores de electricidad han de ser homologados en la mayoría de los Estados miembros, a excepción de Dinamarca, Finlandia y Luxemburgo. En Dinamarca, previsiblemente entrarán en vigor, en agosto de 1998, unas disposiciones nacionales de homologación de contadores de electricidad. Las condiciones de homologación dependen de las distintas normativas nacionales. En parte, existen condiciones detalladas y específicas para cada tipo de contador (por ejemplo, en Alemania, los Países Bajos y Austria). Las normas sobre calibrado y el establecimiento de los márgenes de error, que garantizan la precisión de la medición del consumo y, por tanto, protegen al consumidor final, también son objeto de disposiciones nacionales. A consecuencia de todo ello, se producen unas diferencias de Estado miembro a Estado miembro en lo relativo a los plazos del calibrado y los intervalos del recalibrado, así como en lo que respecta a las tolerancias de los contadores de electricidad.

(53) La necesidad de disponer de un establecimiento a escala nacional, los requisitos técnicos específicos, las disposiciones legales particulares sobre calibrado y tolerancias y los procedimientos nacionales de homologación son indicios que apuntan a una delimitación de mercados más restrictiva, de ámbito nacional. Con todo, no es necesario averiguar si, habida cuenta de que la demanda se canaliza por medio de licitaciones europeas, estos indicios son suficientes para justificar la presunción de mercados de contadores de dimensión aún nacional, puesto que el proyecto de concentración no lleva ni en el EEE ni en los distintos Estados miembros a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante en el mercado.

b) *Contadores de calor*

(54) Las condiciones jurídicas y materiales relativas a los contadores de calor coinciden con las de los contadores de electricidad. En el ámbito nacional hay requisitos técnicos específicos, disposiciones legales especiales sobre calibrado y tolerancias, así como procedimientos de homologación. Por otra parte, cuando se trata de adquirir grandes cantidades, los compradores están obligados, conforme a la Directiva sectorial, a celebrar licitaciones de alcance europeo. Además, junto a las partes, hay toda una serie de fabricantes que operan a escala europea o, al menos, en varios Estados miembros. Con todo, no es necesario averiguar si los mercados de contadores de calor siguen siendo nacionales o ya abarcan todo el EEE, dado que el proyecto de concentración no lleva ni en el EEE ni en los distintos Estados miembros a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante en el mercado.

c) *Emisores y receptores de control remoto*

(55) Los emisores y receptores de control remoto se emplean en la gran mayoría de los Estados miembros. Las investigaciones de la Comisión han demostrado que los requisitos relativos a los emisores y receptores de control remoto son, en su mayoría, coincidentes a escala europea. No hay barreras de acceso al mercado derivadas de requisitos técnicos particulares de los distintos países ni disposiciones nacionales de homologación. Por tanto, la Comisión parte de un mercado de emisores y receptores de control remoto que abarca, como mínimo, el EEE.

d) *Sistemas de gestión energética*

(56) Las investigaciones de la Comisión han puesto de manifiesto que los requisitos relativos a los sistemas de gestión energética son en gran medida coincidentes a nivel europeo. Las diferencias en los requisitos suelen deberse a particularidades empresariales, que no nacionales. No hay barreras de acceso al mercado derivadas de requisitos técnicos específicos de los distintos países. En consecuencia, la Comisión parte de un mercado de sistemas de gestión energética que se extiende, como mínimo, al EEE.

e) *Gestión de redes*

(57) Las partes consideran que el EEE es el mercado geográfico de referencia en el ámbito de la gestión de redes, delimitación que justifican alegando los argumentos que se exponen a continuación. Sostienen que el comercio intermedio dentro del EEE no se ve limitado por ningún tipo de restricción de importación y que los reducidos costes de transporte permiten un suministro económicamente viable desde una planta de producción central. Señalan que la organización y política de ventas de los grandes fabricantes pueden demostrar estos hechos. La gestión de redes se caracteriza, según las partes, por una norma industrial uniforme, lo cual se debe a la utilización a escala mundial de las mismas técnicas informáticas. Afirman que las condiciones de homologación o normas nacionales que aún subsisten no afectan ni a los principios de la concepción ni a los de la construcción de los sistemas de gestión de redes, y que todos los fabricantes están en condiciones de satisfacer las particularidades nacionales. Además, advierten que la desregulación y liberalización de los mercados energéticos llevan a una mayor presión de precios sobre los compradores de tales sistemas, presión que acaba eliminando las preferencias de adquisición nacional por parte de éstos. Por último, apuntan que la Comisión ya ha reconocido,

en su Decisión de 3 de septiembre de 1996 en el asunto IV/M.706 — GEC Alsthom/AEG [6], una repercusión similar de la desregulación en el mercado de componentes de redes de plantas de suministro eléctrico.

(58) Las pesquisas de la Comisión han confirmado la posición de las partes. Las normas técnicas de la gestión de redes son en buena medida coincidentes. Los requisitos particulares de los distintos países, cuando aún existen, ya no desempeñan ningún papel determinante. La política de compras de las empresas de suministro de energía se basa en licitaciones de alcance europeo, que abarcan la planificación, realización, instalación y puesta en funcionamiento de sistemas completos de gestión de redes o de sistemas parciales. El precio, la diversidad de funciones y la calidad de los productos y servicios son los criterios decisivos para la decisión de compra. Con todo, tratándose en particular de la ampliación de sistemas existentes o de la adquisición de piezas de recambio, las exigencias específicas de cada empresa pueden llevar a la vinculación a un fabricante determinado. Este hecho puede explicar, pues, la diferencia entre las cuotas de mercado en los distintos Estados miembros. A pesar de todo, tanto los compradores como los fabricantes consultados comparten el punto de vista de las partes. Por ello, la Comisión parte de un mercado de gestión de redes que abarca, como mínimo, el EEE.

4. Teléfonos de pago

(59) Las partes notificantes estiman que el mercado geográfico de los teléfonos de pago se extiende, cuando menos, por todo el EEE, lo que justifican por el hecho de que la tecnología de estos aparatos es la misma en todo el mundo. Señalan que las condiciones de acceso divergentes de unos países a otros o las normas nacionales no representan barreras de acceso a los mercados, dado que no afectan a los principios de la concepción, la construcción y la técnica de los teléfonos de pago. Según las partes, los principales fabricantes pueden producir aparatos que satisfagan tanto las disposiciones nacionales de homologación como las exigencias de los clientes. Afirman que las divergencias en las cuotas de mercado en los distintos países europeos pueden explicarse históricamente por los hábitos de compra de los operadores de telecomunicación —generalmente monopolios públicos—. Las partes consideran que con la progresiva liberalización de los mercados de telecomunicación este fenómeno está perdiendo peso, dado que la creciente presión competitiva llevará a los operadores de telecomunicación a adoptar una política de compras más sensible a los costes.

a) *Teléfonos de pago «públicos»*

(60) En el pasado, los mercados de instalación de teléfonos de pago «públicos» tenían un carácter nacional. Estos aparatos eran explotados por las autoridades de telecomunicación estatales. Había especificaciones nacionales relativas a los productos que dificultaban el acceso de los fabricantes de teléfonos de pago «públicos» a los mercados de otros Estados miembros. Los contratos siempre se adjudicaban a un grupo reducido de proveedores nacionales, por lo que los fabricantes solían disponer de una elevada cuota de mercado en sus propios países. Los fabricantes extranjeros sólo podían abastecer otros mercados mediante la implantación de filiales en los distintos países. Esta política de compras contribuyó a que surgieran unas especificaciones y normas técnicas divergentes para las redes de teléfonos de pago que aún subsisten.

(61) El ámbito de los teléfonos de pago «públicos» aún no se ha liberalizado en casi ningún Estado miembro (a excepción de Finlandia, Suecia y Reino Unido) y en todos los países —incluso en los que ya se ha producido la liberalización— está muy influido por sus respectivas empresas de telecomunicación (que aún son públicas o que lo fueron en el pasado). Estas empresas explotan todos o (en los mercados liberalizados) la gran mayoría de teléfonos de pago «públicos» y, por tanto, pueden establecer para sus redes especificaciones y normas técnicas que los fabricantes han de cumplir. Estas especificaciones y normas técnicas, en particular las exigencias en materia de seguridad, varían hasta tal punto de unos países a otros que, al menos para los grandes Estados miembros, se tienen que desarrollar modelos propios de teléfonos de pago.

(62) No es necesario determinar aquí si los mercados de teléfonos de pago «públicos» siguen siendo nacionales. La concentración de Siemens y Elektrowatt sólo tiene repercusiones competitivas considerables en el mercado alemán de este tipo de aparatos. Por consiguiente, basta con averiguar si Alemania constituye un mercado geográfico de referencia independiente.

(63) Las características estructurales más importantes del mercado alemán de teléfonos de pago «públicos» son las siguientes:

— Deutsche Telekom compraba y sigue comprando sus teléfonos de pago «públicos» exclusivamente a empresas establecidas en Alemania;

[6] DO C 308 de 17.10.1996, p. 4.

— no cabe prever que este comportamiento vaya a cambiar en el período de proyección, puesto que el contrato para el desarrollo y la producción del nuevo sistema de teléfonos de tarjeta, que sustituirá la actual generación de teléfonos de tarjeta, ya ha sido adjudicado por Deutsche Telekom a dos fabricantes nacionales, a saber, Siemens y Landis & Gyr;

— la adjudicación de este contrato en 1992 no se produjo mediante una licitación de alcance europeo, de modo que en el mercado alemán de teléfonos de pago «públicos» aún no se ha generado una verdadera competencia europea; teniendo en cuenta que el contrato para el desarrollo y la producción del nuevo sistema de teléfonos de tarjeta ha sido adjudicado a Siemens y Landis & Gyr, durante el período de proyección tampoco se celebrará una licitación de alcance europeo para la adquisición de teléfonos de pago «públicos».

(64) Habida cuenta de las actuales características estructurales del ámbito de los teléfonos de pago «públicos» en Alemania, ha de considerarse, en lo que se refiere a la pregunta de si la concentración podría dar lugar a una posición dominante que perturbase considerablemente la competencia efectiva en el mercado, que el mercado alemán constituye un mercado geográfico de referencia independiente.

b) *Teléfonos de pago «privados»*

(65) En el ámbito de los teléfonos de pago «privados», las condiciones de mercado y competitivas también siguen presentando grandes diferencias de unos Estados miembros a otros, por ejemplo en lo relativo a la densidad de aparatos instalados. Sin embargo, este ámbito ya está liberalizado en todos los Estados miembros, a excepción de Italia. También en este caso, los operadores de telecomunicación (que aún son o que fueron) públicos disponen de una elevada cuota, si bien va en aumento la competencia por parte de proveedores privados. Las redes de teléfonos de pago «privados» también requieren determinadas medidas de seguridad y una central que comunique toda la red, incluido el correspondiente soporte lógico. Sin embargo, en este caso, el proveedor privado puede elegir sus normas y su soporte lógico con toda libertad. Así, un proveedor multinacional privado puede trabajar, por ejemplo, con los mismos sistemas en distintos países, simplemente instalando una interfaz en la correspondiente red de transmisión. Por consiguiente, la Comisión parte de un mercado de teléfonos de pago «privados» que abarca, como mínimo, el EEE.

C. EVALUACIÓN

1. Control de edificios

a) *Sistemas de control de edificios*

(66) Tanto Siemens como Elektrowatt operan en el mercado de los sistemas de control de edificios. Según estimaciones de las partes, el volumen del mercado en el conjunto del EEE asciende a unos 1 600 millones de ecus. Tras el acuerdo, la cuota de mercado combinada se situará en el [30-40] % (*) (Elektrowatt a través de Landis & Staefa [25-35 %]; Siemens [0-10 %]).

(67) Además de las partes, los principales proveedores de sistemas de control de edificios son las compañías estadounidenses Honeywell Inc. (en adelante denominada «Honeywell») y Johnson Controls Inc. (en adelante denominada «Johnson»). Ambas empresas son consideradas líderes del mercado mundial. En el EEE, Honeywell y Johnson realizan una cuota de mercado aproximada del [10-20 %] y del [5-15 %], respectivamente. Otros competidores importantes son TA Control y Danfoss, que centran sus actividades en los países escandinavos, donde sus cuotas de mercado, según las estimaciones de la Comisión, alcanzan hasta el 20 %. También en el resto del territorio del EEE hay competidores destacados que a menudo tienen su mercado principal en uno de los Estados miembros o en un número limitado de ellos, con cuotas que oscilan entre el 5 y el 15 %. En esta categoría se inscriben Satchwell en el Reino Unido y Francia, Kieback & Peter en Alemania, Sauter [7] en Alemania y Francia y Priva en los Países Bajos.

(68) El mercado de los sistemas de control de edificios se solapa con algunos mercados vecinos, tales como los de fabricación de aparatos de calefacción, ventilación y aire acondicionado, sistemas informáticos, instalaciones eléctricas, control de procesos industriales y seguridad de edificios. Las empresas que operan en estos sectores constituyen competidores potenciales, y algunas de ellas ya han penetrado en el mercado del control de edificios.

(69) Dada la existencia de una serie de competidores, algunos de los cuales son empresas con grandes recursos financieros que encabezan el mercado

(*) A efectos de la publicación en la presente Decisión, se omiten determinadas informaciones por razones de confidencialidad.

(7) Elektrowatt tiene el 36 % de las acciones de Sauter, aunque no dispone de derechos de voto. En la Decisión IV/M.692: Elektrowatt/Landis & Gyr (véase la nota 3 a pie de página), considerando 35, se concluyó que Elektrowatt no puede influir sobre las decisiones de Sauter. Sin embargo, ha de partirse de la base de que, probablemente, la competencia entre Sauter y las partes sea menos intensa.

mundial, y teniendo en cuenta que también podrán acceder al mercado otras empresas de sectores vecinos, no cabe esperar que el acuerdo permita a Siemens y Elektrowatt ocupar una posición dominante en el mercado de los sistemas de control de edificios.

b) *Mantenimiento*

(70) Lo mismo cabe afirmar con respecto al mercado de mantenimiento de sistemas de control de edificios. Aunque a menudo se encargan del mantenimiento las empresas que suministran o instalan tales sistemas, también hay empresas —sobre todo de pequeña dimensión y de ámbito regional— especializadas en su mantenimiento. De las partes, sólo Elektrowatt/Landis & Staefa tiene una presencia significativa en el mercado de mantenimiento (su cuota de mercado en el EEE asciende al [10-20 %]). Siemens sólo opera en este sector en Alemania y Bélgica/Luxemburgo, donde sus cuotas se sitúan en el [0-10 %] y en el [0-10 %], respectivamente.

2. **Seguridad de edificios**

a) *Dispositivos de detección de incendios*

(71) El volumen del mercado comunitario de dispositivos de detección de incendios asciende aproximadamente a 1 800 millones de ecus, según los datos facilitados por las empresas notificantes. El mercado nacional de mayor dimensión es Alemania (volumen de mercado de unos 550-600 millones de ecus), seguido por Francia (unos 300 millones de ecus) y el Reino Unido (unos 250-300 millones de ecus). Sólo se produce una acumulación de cuotas de mercado significativa en los mercados alemán y danés.

(72) Si bien las cuotas de mercado de Siemens rebasan el 30 % en Luxemburgo, Austria y los Países Bajos, Elektrowatt no opera en ninguno de estos países. En cambio, las cuotas de esta última en Finlandia, Francia, Portugal y Suecia, mercados en los que Siemens no está presente, se sitúan por encima del 30 %. En estos países, la concentración no da lugar a una acumulación de cuotas. Es poco probable que la mera desaparición de un competidor potencial lleve a la creación de una posición dominante en el mercado. Tampoco hay indicios de que Siemens o Elektrowatt ya ocupen una posición dominante en alguno de estos países. En todos ellos hay diversos competidores con cuotas de mercado superiores al 10 %, y en todos ellos han entrado nuevas empresas en el mercado, entre las que destacan las estadounidenses Tyco y Notifier; esta última es considerada un competidor especialmente agresivo. La situación de los mercados nacionales afectados puede enjuiciarse como sigue:

— Alemania

(73) Siemens se sitúa a la cabeza del mercado alemán de dispositivos de detección de incendios con una cuota de mercado que oscila entre el [35-50 %]. Elektrowatt/Cerberus apenas está presente en este sector (su cuota de mercado es inferior al [<5 %]). Son competidores importantes Bosch (cuota de mercado, según las estimaciones de la Comisión del [15-25 %]), Caradon Esser (cuota de mercado, según las estimaciones de la Comisión, del [15-25 %] y Hekatron (que pertenece a Schweizer Securiton AG) (cuota de mercado, según las estimaciones de la Comisión, del [10-20 %]). Además, hay una serie de fabricantes cuyas cuotas de mercado son inferiores al 10 % (entre otras, Fritz Fuss y Tyco).

(74) Habida cuenta de la escasa acumulación de cuotas de mercado y de la existencia de al menos tres competidores pujantes, no es previsible que la concentración lleve a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante (exclusiva) de Siemens en el mercado alemán de dispositivos de detección de incendios. El hecho de que algunas empresas hayan accedido al mercado —por ejemplo, Tyco, empresa internacional del sector de dispositivos de detección de incendios y otros dispositivos de seguridad, y la austríaca Schrack— demuestra además que las barreras de acceso al mercado no son muy elevadas.

(75) El mercado alemán registra un grado de concentración relativamente alto. Sin embargo, es poco probable que la concentración permita a Siemens y a las otras tres empresas que encabezan el mercado ocupar una posición dominante colectiva. Ello no sólo se debe a la distribución irregular de las cuotas de mercado, sino que ha de atribuirse sobre todo al hecho de que los dispositivos de detección de incendios son productos muy heterogéneos adaptados a las necesidades específicas de cada cliente. Por tanto, se puede descartar con un grado suficiente de probabilidad que las partes adopten un comportamiento competitivo uniforme en este mercado.

— Dinamarca

(76) En Dinamarca, la cuota de Siemens en el mercado de dispositivos de detección de incendios oscila entre el [10-25 %], y la de Elektrowatt/Cerberus, entre el [25-40 %]. Por tanto, la cuota combinada de las partes se sitúa, según sus pro-

pias indicaciones, en torno al [40-60 %], aunque algunos competidores la creen muy inferior. Uno de los principales competidores, que hasta ahora encabezaba el mercado, es la empresa danesa Falck, que ofrece una amplia gama de productos en los ámbitos de la seguridad de edificios y de la protección y lucha contra incendios. Falck tiene, en particular, un extraordinario acceso a la administración danesa, dado que se ocupa de los servicios contra incendios del 60 % de los municipios del país. Otros competidores destacados en este sector son Dansk Hustelefon Selskab (con una cuota de mercado en torno al [5-10 %]), Wormald, perteneciente al grupo estadounidense Tyco (con una cuota en torno al [5-10 %]), así como Semco y Eifa (con cuotas inferiores al 5 %).

(77) Las ventajas específicas de Falck en su mercado nacional con respecto a las partes de la concentración le permitirán seguir manteniendo después de la concentración su destacada posición en el mercado danés de sistemas de seguridad (según sus propias estimaciones, su cuota se aproxima al 50 %). Además, la posición pujante de Siemens y Elektrowatt en este sector queda descompensada por su escasa importancia en el mercado de dispositivos de protección contra robos y otros dispositivos de seguridad de edificios (sólo Elektrowatt opera en Dinamarca, con una cuota inferior al 10 %), dado que algunos clientes prefieren adquirir a un solo proveedor el sistema completo de seguridad. En cambio, Falck también ocupa una posición destacada en los ámbitos de la protección contra robos y otros dispositivos de seguridad de edificios.

(78) Por tanto, cabe descartar que, mediante la concentración, Siemens y Elektrowatt alcancen una posición dominante (exclusiva) en el mercado danés de dispositivos de detección de incendios. Tampoco es previsible que se cree una posición dominante oligopolística, sobre todo por la heterogeneidad de los productos, la escasa transparencia del mercado y las limitadas barreras de acceso al mismo.

b) *Dispositivos de protección contra robos/ otros dispositivos de seguridad de edificios*

(79) El volumen del mercado de dispositivos de protección contra robos y otros dispositivos de seguridad de edificios en la Unión Europea se sitúa, según datos facilitados por las partes, en unos 3 700 millones de ecus. El mercado nacional de mayor dimensión es el Reino Unido (volumen de mercado: 1 000 millones de ecus), seguido por Alemania (750-800 millones de ecus) y Francia (550-600 millones de ecus). En este sector, la presencia de Siemens sólo es significativa en Alemania y Austria; en Italia y los Países Bajos es muy limitada (cuota de mercado por debajo del [1 %]). Tampoco Elektrowatt opera en todos los Estados miembros.

(80) Sólo se producen acumulaciones de cuotas de mercado significativas en Alemania, donde Siemens realiza una cuota de mercado del [5-15 %], y Elektrowatt, del [0-10 %], aproximadamente. Encabeza este mercado la empresa Bosch, con cuotas del [30-40 %], según las estimaciones de la Comisión; hay otros competidores cuyas cuotas no rebasan el 10 %. Habída cuenta de la estructura del mercado, no se creará una posición dominante exclusiva ni oligopolística.

(81) En todos los demás Estados miembros, las cuotas de mercado de Siemens y Elektrowatt se sitúan en torno al 10 % o por debajo de esta cifra. En la mayor parte de ellos, la operación de concentración no da lugar a una acumulación de cuotas. Aparentemente, no hay peligro de que se cree o refuerce una posición dominante en estos mercados.

3. **Contadores de consumo de energía, sistemas de control remoto, sistemas de gestión energética, sistemas de gestión de redes (equipos de accionamiento y control para suministradores de energía)**

a) *Contadores de electricidad*

(82) En este sector, Siemens y Elektrowatt tienen cuotas de mercado elevadas. Según sus propias estimaciones, su cuota de mercado combinada en el conjunto del EEE se sitúa en torno al [30-45 %] (Siemens [10-20 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25 %]), aunque algunos competidores consideran que es aún algo mayor. No en todos los Estados miembros se produce solapamiento. Según datos de las propias empresas, la cuota de Elektrowatt/Landis & Gyr en el mercado griego asciende al [85-100 %], y en el portugués, al [40-50 %]; en ninguno de estos dos países opera Siemens. A su vez, esta última tiene una cuota de mercado en Irlanda del [65-85 %] aproximadamente; en este país no opera Elektrowatt.

(83) En todos los demás Estados miembros se producen solapamientos. En Suecia y según sus propias indicaciones, las partes realizan una cuota de mercado combinada del [5-15 %] (Siemens [< 5 %]; Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15 %]). En Noruega y el Reino Unido, las cuotas de mercado combinadas se sitúan por debajo del 30 % (Noruega: Siemens [0-10 %], Elektrowatt/ Landis & Gyr [15-25 %] = [20-30 %]; Reino Unido: Siemens [15-25 %], Elektrowatt [5-15 %] = [20-30 %]. En Alemania, España, Finlandia y

Francia, dichas cuotas se sitúan por debajo del 40 % (Alemania: Siemens [20-30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15 %] = [30-40 %]; España: Siemens [5-15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30 %] = [35-45 %]; Finlandia: Siemens [0-10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30 %] = [30-40 %]; Francia: Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40 %] = [30-40 %]). En Italia y los Países Bajos, se sitúan por debajo del 50 % (Italia: Siemens [25-35 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25 %] = [45-55 %]; Países Bajos: Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50 %] = [40-50 %]). Las partes realizan cuotas de mercado combinadas superiores al 50 % en Bélgica, Dinamarca y Austria (Bélgica: Siemens [15-25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %] = [45-55 %]; Dinamarca: Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55 %] = [45-55 %]; Austria: Siemens [20-30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45 %] = [60-70 %]).

(84) En los mercados de contadores de electricidad también está presente en casi todos los Estados miembros la empresa Schlumberger. Al igual que las partes, Schlumberger fabrica contadores mecánicos, electromecánicos y electrónicos. Esta empresa, que hasta ahora encabezaba el mercado, realiza una cuota de mercado en el conjunto del EEE del [30-40 %], aproximadamente. Según las estimaciones de la Comisión, su cuota en Bélgica/Luxemburgo asciende al [40-50 %], en Alemania al [30-40 %], en España al [45-55 %], en Francia al [45-55 %], en Italia al [40-50 %], en Portugal al [55-65 %], en Escandinavia (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia) al [25-35 %] y en Grecia, Irlanda y Austria al [25-35 %].

(85) Otro competidor que opera en diversos Estados miembros es la empresa eslovena Iskra Emeco, cuya planta de fabricación de contadores es la mayor de toda Europa. Iskra Emeco también fabrica contadores mecánicos, electromecánicos y electrónicos. Según las estimaciones de la Comisión, la empresa realiza una cuota de mercado en Alemania del [20-30 %], en Bélgica por debajo del 20 % y en los Países Bajos del [20-30 %]. Además, Iskra Emeco está presente en Dinamarca, España, Italia, Finlandia, Noruega, Suecia y el Reino Unido, aunque sus cuotas de mercado en estos países todavía no alcanzan el 10 %.

(86) Un competidor importante es la empresa finlandesa Enermet, que fabrica, entre otros productos, emisores y receptores de control remoto, dispositivos de lectura automática de contadores y contadores de electricidad electrónicos. El núcleo de sus actividades se centraba, hasta ahora, en Escandinavia, donde, según datos facilitados por las partes, encabeza el mercado de contadores. Además, la empresa opera en Alemania y los Países Bajos, donde dispone de sucursales.

(87) También el grupo ABB, que ocupa un lugar destacado en el mercado estadounidense desde que adquirió la división de contadores de Westinghouse, está introduciéndose en los mercados europeos de contadores de electricidad. Por el momento, el grupo ABB tiene plantas de producción de contadores de electricidad en Alemania, Suecia y el Reino Unido. Hasta que adquirió la empresa británica GEC Meters en 1996, el grupo sólo fabricaba contadores electrónicos. En la actualidad, también fabrica contadores mecánicos. Según estimaciones de algunos competidores, la cuota de mercado de ABB en el Reino Unido se sitúa en el [10-15 %].

(88) Además de las empresas citadas, hay algunos competidores de implantación regional y local. En Alemania destaca Deutsche Zählergesellschaft (en adelante, «DZG»), empresa que extiende sus actividades, aunque por el momento de forma limitada, a los mercados belga, danés, neerlandés y austríaco. En Francia operan las empresas Chauvin Arnoux/Matra y Sagem, que suministran contadores electrónicos a Electricité de France (en adelante denominada «EdF»). Sagem tiene una sucursal en España. En el Reino Unido, las empresas AMPY, Horstmann y Polymeters Response International operan en el segmento de los contadores electrónicos.

(89) La demanda de contadores de electricidad la componen fundamentalmente las empresas de suministro de energía. El grado de concentración de la clientela presenta grandes diferencias entre Estados miembros. Mientras que, por ejemplo, en Alemania hay unas 500 empresas de suministro de energía de diverso tamaño (desde las nueve empresas de interconexión —RWE, PreussenElektra y VEW—, pasando por empresas de redistribución regionales, hasta las empresas de suministro municipales), en Francia, Italia o Grecia hay un único cliente (en Francia, EdF, en Italia, ENEL y en Grecia, Public Power Corporation). Como promedio, sin embargo, los veinte mayores clientes representan el 80 % del volumen del mercado. Las empresas de suministro

de energía tienen un conocimiento del mercado y un poder de negociación suficientes, instrumentos que explotan mediante la celebración de licitaciones de ámbito europeo.

(90) Los compradores consultados por la Comisión han confirmado que, en los últimos cinco años, los precios de los contadores electrónicos y mecánicos han caído significativamente en todos los Estados miembros. Hasta 1993 se mantuvieron relativamente estables, pero desde entonces se ha producido una fuerte caída, que oscila entre el 20 % y el 40 %. A juicio de los compradores, la caída de los precios ha de atribuirse al activo comportamiento competitivo de los fabricantes. La gran mayoría de los compradores cree que los precios de los contadores mecánicos se van a estabilizar en el nivel actual. En cambio, se espera que los precios de los contadores electrónicos sigan descendiendo. Los competidores atribuyen esta caída al hecho de que las empresas de suministro de energía convocan licitaciones de ámbito europeo, lo que les ofrece una mejor perspectiva global de los precios. En su opinión, la presión competitiva a raíz de la futura liberalización de los mercados, que ya se percibe en la actualidad, permite esperar que en el futuro las empresas de suministro de energía sean aún más sensibles a los precios, lo que acentuará la presión sobre los fabricantes en materia de precios.

(91) Otro de los motivos a los que cabe atribuir la caída de los precios es la fuerte presión competitiva de los fabricantes de contadores electrónicos. Las investigaciones de la Comisión han revelado que hay una intensa competencia en el ámbito del desarrollo y la producción de contadores electrónicos. En los últimos años, han accedido al mercado una serie de empresas; por ejemplo, ABB en Estados Unidos y en el EEE, Sagem en Francia y AMPY en el Reino Unido. De todos modos, las barreras de acceso a este mercado son muy reducidas para las empresas que ya fabrican productos electrónicos. En los últimos años, los precios de los contadores electrónicos han disminuido.

(92) La creciente sustitución de los contadores mecánicos por electrónicos ha incrementado la presión sobre los fabricantes de contadores mecánicos en materia de precios y ha contribuido en gran medida a la caída de los precios de estos productos. Además, como consecuencia de la política de precios agresiva practicada por Iskra Emeco, a la que tanto sus clientes como los competidores han hecho referencia, los demás fabricantes de contadores mecánicos se han visto obligados a reducir aún más sus precios para no perder su clientela fija o para recuperar clientes perdidos.

(93) Teniendo en cuenta los rasgos estructurales citados, no cabe esperar que el proyecto de concentración lleve a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante exclusiva de las partes —pese a sus elevadas cuotas de mercado combinadas— en los países más afectados, a saber, Bélgica, Dinamarca, los Países Bajos y Austria.

— Bélgica

(94) Las cuotas de mercado de las partes en Bélgica han experimentado fuertes oscilaciones en los tres últimos años. Según sus propios datos, las partes realizaron en 1995-1996 una cuota de mercado combinada del [45-55 %] (Siemens [15-25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %]), logrando casi la duplicación de su cuota de los tres años anteriores. En 1994-1995, su cuota de mercado combinada ascendió al [20-30 %] (Siemens [0-10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [15-25 %]), y en 1993-1994, al [15-25 %] (Siemens [5-15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15 %]). Sus principales competidores son Schlumberger (cuota de mercado: [40-50 %]) e Iskra Emeco (cuota de mercado por debajo del 20 %). Además, en el mercado belga también opera DZG. En Bélgica existe básicamente un cliente importante, Electrabel, cuya política de suministros y de compras determina las cuotas de mercado de los fabricantes. Electrabel convoca todos los años una licitación de ámbito europeo para cubrir sus necesidades de contadores de electricidad. En los últimos años, Electrabel ha adquirido este tipo de productos por lo menos a cuatro empresas distintas. No hay indicios de que esta política de compras vaya a cambiar en el futuro.

— Dinamarca

(95) En Dinamarca, las elevadas cuotas de mercado combinadas de las partes se deben fundamentalmente a la fuerte posición que ocupa Elektrowatt/Landis & Gyr. En este mercado no se produce una acumulación de cuotas de mercado significativa. Las partes, según sus propios datos, realizaron una cuota de mercado combinada en 1995-1996 del [45-55 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55 %]); en 1994-1995 fue del [50-60 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [45-55 %]) y en 1993-1994, del [50-60 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [50-60 %]). Mientras que la cuota de Siemens se ha mantenido siempre por debajo del [5 %] en los últimos años, Elektrowatt/Landis & Gyr ha perdido en el mismo período aproximadamente un 5 % de la suya. Junto con las partes, operan en Dinamarca Schlumberger, Enermet,

Iskra Emeco, ABB y DZG. Los compradores consultados por la Comisión convocan licitaciones de ámbito europeo para satisfacer sus necesidades. En este país, cada vez se utilizan más los contadores electrónicos, incluso en los hogares. Entre los fabricantes que, como las partes, Schlumberger e Iskra Emeco, también fabrican contadores mecánicos hay una intensa competencia en torno a los restantes contratos de suministro de estos productos. La competencia de precios se ve reforzada por las empresas que, como Enermet y ABB, suministran exclusivamente contadores electrónicos y desean ampliar sus cuotas en el sector doméstico.

— Países Bajos

(96) Las elevadas cuotas de mercado de las partes en los Países Bajos también se deben fundamentalmente a la fuerte posición de Elektrowatt/Landis & Gyr. Sólo se produce una acumulación de cuotas limitada. Según sus propios datos, las partes realizaron una cuota de mercado combinada del [40-50 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [40-50 %]) en 1995-1996, del [40-50 %] en 1994-1995 (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45 %]) y del [40-50 %] en 1993-1994 (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45 %]). Junto con las partes, operan en el mercado neerlandés las empresas Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco y DZG. Los compradores consultados por la Comisión satisfacen sus necesidades de contadores parcialmente mediante licitaciones de ámbito europeo. Desde 1996, en los Países Bajos se utilizan contadores electrónicos también en el ámbito doméstico. Dado que ya se ha iniciado el proceso de sustitución de contadores mecánicos por electrónicos en el ámbito doméstico, cabe esperar que se intensifique la competencia entre los fabricantes de ambos tipos de contadores y con las empresas que sólo ofrecen contadores electrónicos.

— Austria

(97) Según sus propios datos, las partes realizaron una cuota de mercado combinada del [60-70 %] (Siemens [20-30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45 %]) en 1995-1996, del [55-65 %] en 1994-1995 (Siemens [20-30 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [30-40 %]) y del [60-70 %] en 1993-1994 (Siemens [15-25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [35-45 %]). Además de las partes, operan en el mercado austríaco Schlumberger, con una cuota del [25-35 %] y, en menor medida, DZG y la empresa Bayrische Zählerrevision Bauer.

(98) Las elevadas cuotas de mercado que las partes han tenido hasta ahora en Austria se deben fundamentalmente a las condiciones de competencia específicas que presenta este Estado miembro. En Austria, los precios de los contadores de electricidad estaban sujetos hasta principios de los noventa a un control oficial de precios. Los escasos fabricantes del país mantenían relaciones de suministro tradicionales y duraderas con sus clientes. La regulación del mercado apenas ofrecía estímulo a los clientes para comprar en función de los precios y buscar ofertas alternativas.

(99) Sin embargo, en los últimos años, tal y como han confirmado todos los compradores consultados, los precios de los contadores de electricidad han caído drásticamente (hasta el 60 %). La causa principal de esta caída ha sido la adhesión de Austria a la Comunidad y la celebración de licitaciones de alcance comunitario por parte de los compradores austríacos desde 1995. Aunque en las primeras licitaciones los proveedores tradicionales lograron la adjudicación de casi todos los contratos, esto no permite concluir que, gracias a unas cuotas de mercado que siguen siendo elevadas, las partes dispondrán en el futuro de un margen de maniobra que no pueda quedar sujeto a un control suficiente desde el punto de vista de la competencia. En Austria, tal y como ya ocurre en los demás Estados miembros, las licitaciones de alcance europeo también traerán consigo una mejor perspectiva global de los precios y una mayor presión sobre los fabricantes en este terreno. Además, hay que tener en cuenta que Iskra Emeco está tratando de implantarse en el mercado austríaco. Esta evolución del mercado obligará a los proveedores tradicionales a seguir bajando los precios para no perder su clientela fija.

(100) Tampoco cabe esperar que el proyecto de concentración lleve a la creación de una posición dominante colectiva de Siemens/Elektrowatt y Schlumberger, ni a escala nacional ni a escala del EEE. Las investigaciones de la Comisión no han aportado indicios que apunten a una competencia menos intensa entre las empresas principales. La caída de los precios de los contadores en todos los Estados miembros demuestra que en los últimos años ha habido una competencia activa en materia de precios entre los principales fabricantes en todos los Estados miembros. Habida cuenta del poder de la demanda en el otro lado del mercado y de la intensa competencia externa, Schlumberger y Siemens/Elektrowatt seguirán compitiendo activamente entre sí tras la concentración. Las empresas de suministro de energía tienen un conocimiento del mercado y un poder de negociación suficientes, y explotan estos instrumentos mediante la celebración de licitaciones de ámbito europeo. Básicamente, el

único factor decisivo a la hora de adjudicar los contratos es que el precio sea menor. La presión competitiva a raíz de la futura liberalización de los mercados de la electricidad, que ya se percibe en la actualidad, permite prever que en el futuro las empresas de suministro de energía serán más sensibles a los precios y se verán expuestas a una mayor presión en este terreno por parte de la demanda. Además, ha de tenerse en cuenta que la creciente sustitución de los contadores mecánicos por los electrónicos traerá consigo una mayor presión competitiva, en particular sobre los principales fabricantes que, como Schlumberger y Siemens/Elektrowatt, fabrican ambos tipos de contadores.

b) *Contadores de calor*

(101) En el ámbito de los contadores de calor, las cuotas de mercado combinadas de Siemens y Elektrowatt en el conjunto del EEE se sitúan ligeramente por encima del [10-15 %] (Siemens [< 5 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5-10 %]). Únicamente se producen solapamientos significativos entre las partes en Dinamarca (Siemens [5-10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %] = [30-40 %]) y Austria (Siemens [5-15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %] = [35-45 %]). Si bien en Alemania su cuota de mercado combinada es inferior al 10 %, en este mercado opera también, además de las partes, la empresa Spanner Pollux (en adelante, «SPX»), que distribuye contadores fabricados por Siemens, con una cuota de mercado del [20-30 %]. Encabeza el mercado europeo ISTA, empresa perteneciente al grupo Raab Karcher (VEBA) (cuota de mercado: [20-25 %]). Otros fabricantes destacados son las empresas danesas Kamstrup, Danfoss y Grundfos. Además, algunos fabricantes de contadores de electricidad, como Schlumbeger, ABB y Enermet, también operan en este sector.

(102) Las investigaciones demuestran que las condiciones de la competencia en el sector de los contadores de calor son en gran medida las mismas que en el de los contadores de electricidad. La demanda de contadores de calor está compuesta por empresas de suministro de energía que operan en el ámbito del calor a distancia. Estas empresas satisfacen sus necesidades de contadores de calor mediante licitaciones de ámbito europeo. Los compradores consultados han confirmado que los precios de estos productos han caído significativamente en los últimos años (hasta el 50 %). Algunos prevén que los precios seguirán descendiendo en los años venideros.

(103) Habida cuenta de los rasgos estructurales de los mercados a los que se ha aludido, no cabe esperar que el proyecto de concentración, pese a las elevadas cuotas de mercado combinadas de las partes, vaya a crear o fortalecer una posición dominante exclusiva de éstas en los mercados más afectados por la operación, Dinamarca y Austria, ni en Alemania.

— Dinamarca

(104) En Dinamarca, las elevadas cuotas de mercado combinadas de las partes se deben fundamentalmente a la fuerte posición de Elektrowatt/Landis & Gyr. La acumulación de cuotas de mercado es muy limitada. Según sus propios datos, las partes realizaron una cuota de mercado combinada del [35-45 %] (Siemens [5-10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %]) en 1995-1996, del [40-50 %] (Siemens [5-15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %]) en 1994-1995 y del [35-45 %] (Siemens [15-25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [20-30 %]) en 1993-1994. En Dinamarca encabeza el mercado la empresa Kamstrup. Con la concentración, desaparece uno de los principales competidores en el segmento de contadores estáticos y las partes pasan a ocupar el segundo lugar. Junto con las partes y Kamstrup, operan en el mercado danés Grundfos (cuota de mercado, según las estimaciones de la Comisión, por debajo del 20 %), Danfoss, Hydrometer y la alemana Bailey-Fischer + Porter. Las investigaciones de la Comisión no han aportado indicios de que la competencia entre las dos principales empresas, Kamstrup y Siemens/Elektrowatt, vaya a remitir.

— Austria

(105) Según sus propios datos, las partes realizaron una cuota de mercado combinada del [35-45 %] (Siemens [5-15 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %]) en 1995-1996, del [40-50 %] (Siemens [10-20 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %]) en 1994-1995 y del [40-50 %] (Siemens [10-20 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [25-35 %]) en 1993-1994. En el mercado austríaco opera también SPX, con una cuota de mercado del [10-20 %]. Los principales competidores son ISTA y Kamstrup (con sendas cuotas en torno al [10-20 %]), así como ABB. Según datos facilitados por representantes de la demanda, Kamstrup destaca en el mercado austríaco por su política de precios agresiva. Ante esta situación, en este ámbito tampoco hay indicios de que la concentración vaya a permitir a las partes eludir la presión competitiva de las demás empresas que componen la oferta.

— Alemania

(106) Según sus propios datos, las partes realizaron en Alemania una cuota de mercado combinada del [5-15 %] (Siemens [0-10 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [0-10 %]) en 1995-1996. En 1994-1995 y 1993-1994, su cuota combinada se situó por debajo del [5-15 %]. Según las investigaciones de la Comisión, la cuota de SPX en el mercado alemán osciló entre el [20 % y el 30 %] en 1995-1996. Los competidores principales son ISTA (cuota de mercado: [25-35 %] aproximadamente), así como Danfoss y Kamstrup, cuyas cuotas de mercado, no obstante, se sitúan todavía por debajo del 5 %. Aunque Siemens y Elektrowatt/Landis & Gyr siguen siendo, junto con Kamstrup, los únicos proveedores de contadores de calor de ultrasonidos en el mercado alemán, este tipo de contadores únicamente representa en la actualidad el 15 % del conjunto del mercado de contadores de calor. Debido a que en Alemania cada vez se utilizan más contadores de ultrasonidos y a que Kamstrup practica una política de precios agresiva, tal y como han confirmado todos los representantes del sector, cabe esperar que haya una intensa competencia en materia de precios entre ésta y Siemens/Elektrowatt/Landis & Gyr. A la luz de esta situación, tampoco en el mercado alemán de contadores de calor hay indicios de que la concentración lleve a la creación o el fortalecimiento de una posición dominante de las partes.

c) *Emisores y receptores de control remoto*

(107) En este mercado, que también presenta dimensiones reducidas (volumen del mercado por debajo de 100 millones de ecus), la cuota de mercado combinada en el EEE de Siemens y Elektrowatt/Landis & Gyr se aproxima, según sus propios datos, al [25-35 %] (Landis & Gyr [15-25 %], Siemens [5-15 %]). Conforme a las estimaciones de los competidores, dicha cuota es algo mayor, aunque no rebasa el 35 %. Los principales competidores a escala internacional son Schlumberger (cuota de mercado en el EEE, según las estimaciones de la Comisión, del [25-35 %]), Enermet (cuota de mercado en el EEE del [15-25 %]) y ABB (cuota de mercado en el EEE por debajo del 10 %). Entretanto, Iskra ha empezado a ofrecer receptores de control remoto, en un principio en el mercado alemán.

(108) Habida cuenta de la cuota de mercado combinada de las partes en el EEE, que representa como máximo el 35 %, y de las cuotas de sus competidores más próximos, no cabe concluir que la concentración lleve a la creación o al fortalecimiento de una posición dominante. Por las razones que se exponen a continuación tampoco es previsible que el proyecto origine una posición dominante colectiva de las empresas principales. Los emisores y receptores de control remoto no son productos homogéneos, sino que han de ser concebidos de tal manera que puedan integrarse en la red (incluido el soporte lógico) de la empresa de suministro eléctrico de que se trate. En su mayoría, los clientes son proveedores de energía que disponen de un gran poder de demanda. Además, las barreras de acceso al mercado son escasas, sobe todo para empresas del sector de la electrónica. En el ámbito de los emisores y receptores de control remoto también se observa un importante descenso de precios a lo largo de los últimos cinco años. La caída de precios en todo el EEE demuestra que, en los últimos años, ha habido una intensa competencia de precios entre las principales empresas productoras de estos aparatos.

d) *Sistemas de gestión energética*

(109) En este mercado, que por el momento todavía es de dimensiones reducidas (volumen del mercado en el EEE de unos 100 millones de ecus), la empresa más destacada es Elektrowatt/Landis & Gyr, con una cuota de mercado en el EEE próxima al [20-30 %]. Siemens únicamente está presente en Bélgica/Luxemburgo y en Alemania, con cuotas por debajo del 10 %. La cuota de mercado de Siemens en el conjunto del EEE se sitúa aproximadamente en el [< 5 %]. Schlumberger es un competidor importante a escala europea (cuota de mercado en la Unión Europea en torno al [10-15 %]). Además, operan en este mercado algunas empresas nacionales e internacionales (UPS, ABB, Datawatt).

(110) Dada la escasa acumulación de cuotas de mercado y la cuota combinada de las partes en el EEE, del [20-30 %], no se puede esperar que la concentración cree o fortalezca una posición dominante en este mercado.

e) *Sistemas de gestión de redes*

(111) El volumen del mercado de los sistemas de gestión de redes en el conjunto del EEE asciende a unos 700 millones de ecus. Es difícil determinar con precisión las distintas cuotas de mercado del sector, dado que se trata siempre de instalaciones costosas completamente adaptadas a las características específicas del cliente y de su red y con una larga vida útil (hasta veinte años). Por tanto, la adjudicación de un contrato a una empresa dada puede determinar decisivamente su cuota de mercado nacional e incluso en el conjunto del EEE, de tal modo que se producen

oscilaciones bastante acentuadas. Según estimaciones de las partes, el promedio de su cuota de mercado en el conjunto del EEE en el período 1993-1994/1995-1996 alcanzó el [25-35 %] (Siemens [15-25 %], Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15 %]). Entre los competidores importantes a escala internacional destacan ABB (cuota de mercado, según las estimaciones de la Comisión, entre el [7 % y el 15 %]) y Cegelec-AEG, que forma parte del grupo Alcatel-Alsthom (cuota de mercado, según las estimaciones de la Comisión, entre el [5 % y el 15 %]). Además, hay algunos competidores (Harris, PSI, REPAS, Westinghouse) que, pese a tener cuotas de mercado inferiores, pertenecen a grandes grupos empresariales. Asimismo, algunas empresas más pequeñas cuyas actividades originalmente se limitaban a sus mercados nacionales respectivos han logrado penetrar con éxito en otros países (por ejemplo, la empresa austríaca SAT en Dinamarca, Alemania, Países Bajos, y en Europa Oriental).

(112) La gestión de redes constituye una actividad comercial orientada hacia el servicio postventa y al cliente, cuyo cometido más importante consiste en satisfacer las necesidades específicas de la empresa suministradora de energía de que se trate. Los cortos ciclos de vida de los programas informáticos, comparados con la duración de cualquier instalación, plantean un problema específico. Como consecuencia de ello, la proximidad al cliente y la flexibilidad desempeñan una función más importante que los recursos financieros. Los clientes de este mercado también son las empresas de suministro de energía, que conocen el mercado y disponen de poder negociador. De todo ello se deduce que la concentración no creará ni fortalecerá una posición dominante en este mercado.

4. Teléfonos de pago

a) *Teléfonos de pago «públicos»*

(113) En 1996, el volumen global del mercado de teléfonos de pago («públicos» y «privados») en el conjunto del EEE ascendió a 250-300 millones de ecus, lo que equivale a unas 480 000 unidades. Los teléfonos de pago públicos representan más o menos la mitad del valor global del mercado, pero menos de un tercio del total de unidades, lo que ha de atribuirse a que su precio es mucho más elevado. En los mercados de teléfonos de pago «públicos», caracterizados por un número limitado de oferentes y demandantes, Siemens y Elektrowatt ocupan una posición más pujante que en el ámbito «privado». Según sus propios datos, la cuota combinada de las partes en el mercado de teléfonos de pago en general del EEE asciende al [25-35 %] (Siemens [5-15 %], Elektrowatt [20-30 %]). Las investigaciones de la Comisión indican que dicha cuota no rebasa el [30-40 %]. En cuanto a los teléfonos de pago «públicos», las partes tienen una cuota combinada mucho mayor (en el conjunto de la Comunidad, superior al [35-45 %]). La filial de Elektrowatt, Landis & Gyr, encabeza este mercado por lo menos desde 1993. A raíz de la adquisición, en diciembre de 1996, del fabricante español Amper-Elasa, Siemens ha mejorado sustancialmente su propia posición. En los mercados nacionales de teléfonos de pago «públicos», la concentración sólo llevará a una acumulación de cuotas de mercado en Alemania. Y es que, fuera de Alemania, Siemens sólo opera en España (a través de Amper-Elasa), donde Elektrowatt tiene una presencia mínima, con una cuota de mercado próxima al [< 1 %] en el sector de los teléfonos de pago «privados» instalados en recintos cerrados.

— Alemania

Estructura del mercado

(114) Con un 20 %, aproximadamente, de los teléfonos de pago «públicos» instalados en la Comunidad (más de [...] unidades, de las que unas [...] son teléfonos de tarjeta) y una densidad de dos aparatos por cada mil habitantes, Alemania constituye el segundo mercado más importante del EEE. La evolución del mercado alemán viene determinada por los programas de renovación y modernización del operador público Deutsche Telekom. Así, el número de teléfonos de pago «públicos» adquiridos entre 1994 y 1996 descendió, dado que Deutsche Telekom no amplió en ese período la red existente al tener previsto introducir en el mercado una nueva generación de teléfonos de tarjeta. El nuevo sistema de teléfonos de tarjeta responderá a normas de seguridad más estrictas. Este proyecto se sometió a licitación pública. Con la introducción a partir de finales de 1997 de esta nueva generación de aparatos —proceso por el que se sustituirán progresivamente los teléfonos de tarjeta que ahora están en funcionamiento—, el mercado volverá a experimentar un crecimiento (como máximo, [...] unidades anuales, unas [...] en total).

(115) En el mercado alemán de teléfonos de pago «público» competían hasta 1995 tres operadores: Siemens, Elektrowatt/Landis & Gyr y Bosch Telecom. Sin embargo, Bosch Telecom interrumpió el desarrollo de los nuevos teléfonos de pago «públicos» en 1995; actualmente, se limita a suministrar los pedidos pendientes. Con todo, Deutsche Telecom tenía la posibilidad, incluso

después de 1996, de adjudicar sus contratos por lo menos a dos operadores. Habida cuenta del gran poder que ejercía Deutsche Telekom desde la perspectiva de la demanda, esta política de adquisiciones seguía asegurando que se mantuvieran las condiciones básicas para una competencia eficaz tras la retirada de Bosch Telecom, dado que quedaban todavía dos operadores en competencia recíproca, Siemens y Landis & Gyr.

Repercusiones de la operación de concentración

— Creación de una posición dominante

(116) Tras la concentración entre Siemens y Elektrowatt, Deutsche Telekom ya no tendrá la posibilidad de recurrir a dos fuentes de suministro distintas. El restablecimiento de una oferta alternativa que sea competitiva parece escasamente probable a medio plazo. Siemens y Landis & Gyr han desarrollado junto con Deutsche Telekom el nuevo sistema «NIKE». […]. En un futuro no muy lejano, el mercado de teléfonos de pago «públicos» en Alemania estará compuesto por los aparatos desarrollados por Siemens y Landis & Gyr, que funcionan con tarjetas *Eurochip*. Por tanto, los únicos proveedores de estos aparatos serán, por razones económicas y técnicas, Siemens y Landis & Gyr. Al recurrir a estos dos proveedores para el desarrollo del nuevo sistema de teléfonos de tarjeta, Deutsche Telekom se aseguró tener a su disposición a dos productores independientes entre sí, pero que al mismo tiempo están ambos muy familiarizados con los detalles del sistema de gestión de la explotación. Gracias a la concentración, Siemens se convertirá en el proveedor exclusivo de la nueva generación de teléfonos de tarjeta. Por tanto, se crea una posición dominante de Siemens en el mercado alemán de teléfonos de pago «públicos».

(117) […] Pero, pese a ese margen de libertad teórico estipulado contractualmente, la modificación de la estructura del mercado a raíz de la concentración restringe la competencia. El acuerdo de concentración NIKE suscrito entre Siemens y Landis & Gyr se refería al desarrollo de un nuevo sistema global. Pero, dado su gran poder de negociación desde el lado de la demanda, Deutsche Telekom seguía disponiendo de la posibilidad de volver a estimular la competencia adjudicando sus contratos por separado. Al mismo tiempo, pudo eludir el riesgo técnico de la incorporación de unos teléfonos de pago «públicos» no probados con anterioridad y que posiblemente habrían presentado problemas de adaptación a los requisitos del sistema de gestión de la explotación. Con la retirada de la fuente de suministro alternativa desaparece este medio de presión. Las investigaciones realizadas permiten descartar el acceso al mercado de nuevas empresas que puedan ejercer una competencia efectiva.

(118) Aun cuando los obstáculos de acceso a la tecnología desarrollada por Siemens puedan superarse mediante la concesión de una licencia, el acceso al mercado no es rentable en el caso de un proveedor nuevo. El nuevo sistema de teléfonos de tarjeta ha sido concebido específicamente para el mercado alemán. El volumen del mercado es limitado. Por otra parte, además de Siemens/Landis & Gyr, hay otros competidores que eran y son proveedores tradicionales de Deutsche Telekom. Estos proveedores han desarrollado conjuntamente con Deutsche Telekom el nuevo sistema de teléfonos de tarjeta destinado al mercado alemán y controlan la tecnología necesaria para su utilización. A ello se añade el hecho de que Deutsche Telekom ya ha hecho pedidos en firme a los proveedores tradicionales para la adquisición de volúmenes […] de los productos considerados.

(119) Además, se ha de tener en cuenta que un posible interesado, aun cuando obtenga licencias para la tecnología del teléfono de tarjeta, no dispondrá de los mismos conocimientos sobre el sistema global que Siemens/Landis & Gyr en tanto que creadores del mismo […]. Debido a los requisitos relativos al sistema de fondo de la empresa, para Deutsche Telekom sería demasiado arriesgado cambiar completamente de proveedor por lo que se refiere a las cantidades que quedan por suministrar y que aún no han sido pedidas en firme a Siemens/Landis & Gyr […]. Por ello, cabe suponer que, con objeto de minimizar el riesgo, Deutsche Telekom no encargaría todo el volumen que queda por suministrar a un único interesado potencial. En este sentido, la posibilidad de que un posible interesado obtenga la adjudicación de un contrato que merezca la pena es extremadamente limitada. Por tanto, una vez consumada la concentración, la compartimentación del mercado que se derivará de la prolongada relación contractual de Deutsche Telekom con Siemens, que entonces dominará el mercado, impedirá el ejercicio de una presión eficaz por parte de los competidores potenciales.

Conclusión

(120) Habida cuenta de las consideraciones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración prevista llevará a la creación de

una posición dominante de Siemens en el mercado de teléfonos de pago «públicos» que obstaculizará considerablemente la competencia en el mercado alemán. Además, la Comisión ha comprobado que, debido a la compartimentación del mercado como consecuencia de la prolongada relación contractual de Deutsche Telekom con Siemens, que encabezará el mercado tras la operación, es poco probable que los competidores potenciales ejerzan una presión efectiva. No hay indicios de que el poder de Deutsche Telekom desde el lado de la demanda pueda compensar las repercusiones citadas. La compartimentación del mercado se prolongará más allá del período de ejecución del contrato. Tan pronto esté instalado el nuevo sistema de teléfonos de tarjeta —es decir, una vez sustituida completamente la generación anterior de este tipo de teléfonos—, la demanda en este sector se limitará al mantenimiento y la renovación de los aparatos instalados. Dado el escaso volumen que representan los pedidos disponibles en el marco de la renovación, el acceso al mercado por parte de empresas que no hayan suscrito hasta entonces ningún contrato de suministro con Deutsche Telekom apenas tendrá sentido desde el punto de vista económico, ya que el acceso a una tecnología desconocida —costoso en inversiones— por lo general sólo es rentable si están en juego volúmenes importantes.

Compromiso ofrecido por las partes

(121) En el transcurso del procedimiento, las partes comunicaron a la Comisión que Elektrowatt AG había decidido vender a terceras empresas todas las actividades y los activos de la filial de Landis & Gyr encargada del ámbito de la comunicación —teléfonos de pago, tarjetas inteligentes y marcas de seguridad visuales para billetes de banco y otros documentos que requieren un elevado grado de seguridad—. La venta de las actividades relativas a los teléfonos de pago permitiría despejar las dudas de la Comisión en cuanto a la creación de una posición dominante en el mercado alemán.

(122) Las partes han ofrecido el siguiente compromiso para el supuesto de que dicha venta no pueda tener lugar antes de que se lleve a cabo la operación de concentración:

(123) «1) Siemens se compromete, tras la adquisición del control exclusivo de Elektrowatt AG [fecha II conforme a los acuerdos suscritos entre Crédit Suisse y Siemens (entre otros), véase el punto 2.1 de la notificación)] a velar por que Elektrowatt AG y sus empresas vinculadas vendan a un tercero […] todas las actividades relacionadas con el desarrollo, la fabricación y la comercialización de teléfonos de pago (Public and Private Payphones) (el "objeto de la venta"). El comprador deberá ser un competidor rentable, real o potencial, independiente del grupo Siemens y sin relación con él […].

(124) 2) Siemens se compromete a garantizar, tras la operación de concentración y antes de la venta, que el objeto de la venta abarque todas aquellas actividades que se refieran al desarrollo, la fabricación y la comercialización de teléfonos de pago "públicos" y "privados". Asimismo, se compromete a mantener, en lo que respecta al objeto de la venta, las mismas condiciones de competencia que las vigentes antes de la concentración. Por lo demás, se compromete a velar por que, hasta la fecha de la venta, el valor de los activos del objeto de la venta no se vea mermado más allá de lo habitual en el marco de las actividades mercantiles corrientes. […].

(125) 3) Siemens se compromete a garantizar, tras la operación de concentración y antes de la venta, que el futuro comprador del objeto de la venta esté, en lo que respecta al sistema de teléfonos de tarjeta "NIKE", desarrollado en común por Landis & Gyr/Siemens para Deutsche Telekom, en la misma posición (es decir, que tenga los mismos derechos y obligaciones) que la que ocupaba Landis & Gyr antes de la concentración. Esto significa, en particular, que el comprador tendrá los mismos derechos sobre la tecnología desarrollada en común del sistema "NIKE" que Landis & Gyr tenía antes de la operación. Siemens se compromete a transferir al comprador todas las patentes propias o derechos de propiedad industrial o intelectual, así como el *know-how* propio, que tuviera Landis & Gyr en relación con el sistema de teléfonos de tarjeta "NIKE". En la medida en que Landis & Gyr no haya dispuesto de patente propia u otros derechos de propiedad industrial o intelectual, ni de *know-how* propio, pero haya tenido acceso a la tecnología desarrollada por Siemens, ésta se compromete a facilitar dicho acceso al comprador en las mismas condiciones que las fijadas con respecto a Landis & Gyr.

(126) 4) […], Siemens designará, de común acuerdo con la Comisión, a un administrador fiduciario ("el administrador fiduciario") —por ejemplo, un banco de inversiones—, cuya función consistirá en supervisar, en nombre de la Comisión, el cumplimiento por parte de Siemens, hasta la

fecha de la venta, de las obligaciones contraídas ante la Comisión conforme al punto 2. Asimismo, el administrador fiduciario velará por que Siemens, en lo relativo a la venta […], cumpla las obligaciones contraídas ante la Comisión conforme al punto 3.

(127) 5) En caso de que […] por parte de Siemens, no se haya llevado a cabo dicha venta, Siemens transferirá con carácter irrevocable el derecho a disponer del objeto de la venta al administrador fiduciario, quien […] llevará a cabo la venta por cuenta del (de los) propietario(s) de acuerdo con los principios comerciales vigentes […].

(128) 6) Cada tres meses, el administrador fiduciario remitirá a la Comisión, junto con una copia destinada a Siemens, un informe escrito sobre la supervisión del cumplimiento de las obligaciones contraídas por Siemens ante la Comisión.

(129) 7) El administrador fiduciario remitirá a la Comisión, junto con una copia destinada a Siemens, un informe escrito sobre la evolución de las negociaciones con los terceros interesados en la compra del objeto de la venta; lo hará antes de la firma de un contrato vinculante y, en todo caso, cada tres meses.

(130) 8) El administrador fiduciario sólo proseguirá las negociaciones con un tercero interesado en el supuesto de que la Comisión, en el plazo de dos semanas tras la recepción de su informe, no comunique formalmente que, a su juicio, el comprador no cumple los requisitos necesarios.

(131) 9) El mandato del administrador fiduciario finalizará al término de la venta del objeto de la venta.

(132) 10) […].»

Evaluación del compromiso propuesto

(133) La concentración sólo llevará a una acumulación de cuotas de mercado significativa en el mercado alemán de los teléfonos de pago «públicos». Tras un detallado análisis del proyecto de concentración, la Comisión estima que, en dicho mercado nacional de referencia, la operación llevaría a la creación de una posición dominante de Siemens que obstaculizaría considerablemente la competencia efectiva en una parte sustancial del mercado común. Conforme al compromiso propuesto, se ofrece a los competidores la posibilidad de adquirir las actividades relacionadas con los teléfonos de pago de la filial Landis & Gyr en el mercado alemán de teléfonos de pago «públicos». Tras la venta, el comprador estará en la misma posición en la que se encontraba Elektrowatt/Landis & Gyr anteriormente. De este modo se garantiza que Deutsche Telekom siga disponiendo de dos proveedores después de la concentración. Por tanto, en lo que respecta a la futura adjudicación de contratos para la fabricación y el suministro de teléfonos de pago «públicos», Deutsche Telekom estará en condiciones de mantener una competencia efectiva entre Siemens y el otro proveedor. En consecuencia, la Comisión concluye que el compromiso propuesto puede evitar que se cree o fortalezca una posición dominante en el mercado alemán de teléfonos de pago «públicos».

(134) El compromiso propuesto por las partes abarca la venta del conjunto del área de teléfonos de pago —es decir, de todas las actividades relacionadas con los teléfonos de pago— de Landis & Gyr. Las partes no han propuesto limitar el compromiso a las actividades de Landis & Gyr en el mercado alemán de los teléfonos de pago «públicos». De todos modos, también por razones de proporcionalidad, tal limitación no sería procedente. Únicamente se tomaría en consideración si el compromiso limitado bastara por sí solo para evitar con el suficiente grado de seguridad la creación o el fortalecimiento de una posición dominante en el mercado alemán de teléfonos de pago «públicos». Sin embargo, la posibilidad de encontrar un comprador adecuado para un objeto de venta que se limite exclusivamente a las actividades relacionadas con los teléfonos de pago «públicos» en Alemania, si es que tal limitación es viable de hecho y de derecho, parece extremadamente remota. El compromiso propuesto, por tanto, es necesario para descartar con la suficiente seguridad que se cree o fortalezca una posición dominante en el mercado alemán de teléfonos de pago «públicos».

b) *Teléfonos de pago «privados»*

(135) En el mercado de los teléfonos de pago «privados» hay muchos más proveedores que en el sector público. Junto con Elektrowatt/Landis & Gyr (cuota de mercado: 18 %), dos competidores —Tetrel y GN-Rathdown— disponían en 1996 de cuotas similares (en torno al 20 % cada una). En los últimos años, Tetrel ha mejorado

sustancialmente su posición en el mercado al convertirse en el proveedor principal del grupo British Telecommunications. Otros competidores son Schlumberger (cuota de mercado en 1995: 7 % aproximadamente), Ascom-Monetel (cuota de mercado en 1995 por debajo del 5 %) y FMN Nordhausen (cuota de mercado en 1995: 6 % aproximadamente), cuyas actividades abarcan varios Estados miembros. Además, las empresas asiáticas Inventec y Vector accedieron a este mercado en 1996, lo que permite concluir que las barreras de acceso son menores que en el caso de los teléfonos de pago «públicos». Siemens no fabrica directamente teléfonos de pago «privados», pero tiene una participación del 40 % en la empresa en participación GPT (cuota de mercado en 1995: 5 % aproximadamente).

(136) En el transcurso del procedimiento, las partes comunicaron a la Comisión que Elektrowatt había adquirido GN Rathdown. Según datos facilitados por las partes, esta adquisición sirve para «redondear» las actividades de Elektrowatt en el sector de los teléfonos de pago con objeto de mejorar las condiciones de su venta. Las repercusiones de dicha adquisición sobre la competencia abarcan, como máximo, el período que transcurra hasta el cumplimiento del compromiso de venta. Por tanto, no es necesario evaluar más detenidamente la modificación, meramente transitoria, de la posición de Siemens en el mercado de teléfonos de pago «privados». Dada la estructura actual del mercado y tomando en consideración la proyectada venta de las actividades de Elektrowatt en relación con los teléfonos de pago, así como el hecho de que Siemens, a más tardar tras el cumplimiento del compromiso, sólo estará presente en el mercado de teléfonos de pago «privados» a través de su participación en GPT, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración no suscita dudas desde la óptica de la competencia en el mercado de teléfonos de pago «privados».

D. EVALUACIÓN FINAL

1. Sistemas de control de edificios y mantenimiento de dichos sistemas

(137) El proyecto de concentración no creará ni fortalecerá una posición dominante de las partes en el mercado de sistemas de control de edificios del conjunto del EEE ni en los mercados nacionales de mantenimiento de tales sistemas.

2. Dispositivos de detección de incendios, de protección contra robos y otros dispositivos de seguridad, y mantenimiento de tales dispositivos

(138) En los mercados nacionales de dispositivos de detección de incendios, por un lado, y de protección contra robos y otros dispositivos de seguridad, por otro, así como en los mercados nacionales de mantenimiento de dichos dispositivos, la operación de concentración no creará ni fortalecerá una posición dominante que pueda obstaculizar significativamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.

3. Contadores de electricidad

(139) En los mercados nacionales de contadores de electricidad, la concentración no creará ni fortalecerá una posición dominante que pueda obstaculizar significativamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.

4. Contadores de calor

(140) En los mercados de contadores de calor afectados, el proyecto de concentración no creará ni fortalecerá una posición dominante.

5. Emisores y receptores de control remoto

(141) El proyecto de concentración no lleva a la creación ni al fortalecimiento de una posición dominante de las partes en el mercado de emisores y receptores de control remoto del EEE.

6. Sistemas de gestión energética

(142) El proyecto de concentración no lleva a la creación ni al fortalecimiento de una posición dominante de las partes en el mercado de sistemas de gestión energética del EEE.

7. Sistemas de gestión de redes

(143) El proyecto de concentración tampoco lleva a la creación ni al fortalecimiento de una posición dominante de las partes en el mercado de sistemas de gestión de redes.

8. **Teléfonos de pago «públicos» y «privados»**

(144) Las investigaciones de la Comisión han revelado que, en los mercados de teléfonos de pago «privados», la operación de concentración no crea ni fortalece una posición dominante. A condición de que se cumpla el compromiso contraído por las partes, esta apreciación es igualmente aplicable a los teléfonos de pago «públicos».

V. CONCLUSIÓN

(145) Habida cuenta de todas las consideraciones expuestas, cabe concluir que, siempre y cuando las partes cumplan el compromiso contraído, la operación de concentración prevista no creará ni fortalecerá una posición dominante que pueda obstaculizar significativamente la competencia efectiva en una parte sustancial de la Comunidad. Por tanto, dicha operación, a condición de que se cumpla el citado compromiso, ha de ser declarada compatible con el mercado común y con el buen funcionamiento del Acuerdo EEE con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento sobre concentraciones y en el artículo 57 del Acuerdo EEE,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La concentración entre Siemens AG y Elektrowatt AG notificada se declara compatible con el mercado común y con el buen funcionamiento del Acuerdo EEE a condición de que las partes cumplan el compromiso contraído, reproducido en los considerandos 123 a 132 de la presente Decisión.

Artículo 2

Se insta a las partes a que informen a la Comisión del cumplimiento de la condición que figura en el artículo 1 de la presente Decisión.

Artículo 3

El destinatario de la presente Decisión será:

Siemens AG
Wittelsbacherplatz 2
D-80333 München.

Hecho en Bruselas, el 18 de noviembre de 1997.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión