



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 293 SCHNEIDER ELECTRIC / DIGITAL ELECTRONIC CORPORATION

Con fecha 28 de octubre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición del control exclusivo por SCHNEIDER ELECTRIC, S.A. directamente o a través de sus filiales, de DIGITAL ELECTRONIC CORPORATION mediante una oferta pública de adquisición.

Dicha notificación ha sido realizada por SCHNEIDER ELECTRIC según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.a) de dicha ley.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la Competencia antes del **28 de noviembre de 2002**, inclusive, la operación se considerará tácitamente autorizada.

I. OPERACIÓN NOTIFICADA

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa SCHNEIDER ELECTRIC, S.A. del control exclusivo de DIGITAL ELECTRONIC CORPORATION, mediante la formulación de una oferta pública de adquisición de acciones. La oferta se va a efectuar directamente o a través de sus filiales.

La operación ha sido notificada simultáneamente a las autoridades de Defensa de la Competencia de Alemania, Austria, Italia y Taiwan.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.



II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación SCHNEIDER ELECTRIC SA / DIGITAL ELECTRONIC CORPORATION no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. “SCHNEIDER ELECTRIC, SA” (SCHNEIDER)

SCHNEIDER es una sociedad francesa que cotiza en la Bolsa de París y en el mercado SEAQ de la bolsa de Londres y que no está controlada por ninguna persona física o jurídica.

Sus actividades a nivel mundial comprenden la fabricación y comercialización de productos y sistemas en relación con la distribución eléctrica, el control industrial y la automatización, que, entre otras cosas, incluye instalaciones o redes con utilización de dispositivos “Diálogo Hombre-Máquina” (HMI) para la utilización, seguimiento, protección o supervisión de máquinas y procesos electrónicos.

SCHNEIDER vende a nivel mundial principalmente bajo cuatro nombres comerciales: *Telemecanique*, *Merlín Gerin*, *Modicon* y *Square-D*. En el año 2001, prácticamente 2/3 del volumen de negocio mundial generado por SCHNEIDER procedió de ventas en Europa y Norte América.

Sus principales actividades se desarrollan en los siguientes sectores:

Sector residencial: SCHNEIDER ofrece una amplia línea de productos de distribución eléctrica para clientes domésticos, como sistemas de protección e instalación, seguimiento y seguridad e intercambio de datos de automatización para viviendas familiares y edificios de apartamentos.

Sector de la edificación comercial e industrial: SCHNEIDER realiza actividades dentro del campo del suministro y distribución eléctricos, intercambio de datos, inclusive VDI (Voice, Data, Imaging), tecnología portadora sobre línea de potencia, radio, gestión remota de varios emplazamientos para edificios de oficinas, edificios industriales, buques, hoteles, hospitales y colegios.

Sector Industrial: SCHNEIDER desarrolla actividades a nivel mundial en torno al control de máquinas, la automatización de procesos, suministro y distribución eléctricos y gestión de datos de producción de uno o varios emplazamientos para todo tipo de industrias en el mundo, incluyendo productos químicos, fabricación de automóviles, productos farmacéuticos y componentes electrónicos.

Sector energético y de las infraestructuras: SCHNEIDER desarrolla actividades en el suministro eléctrico, medición y calidad de electricidad, control de procesos, gestión de servicios públicos (luz, ventilación, ascensores, control de acceso...), gestión remota en varios

emplazamientos respecto a infraestructura de distribución y generación de electricidad, redes de telecomunicaciones, transporte de pasajeros y carga, transporte de agua, petróleo y gas y tratamiento de aguas y residuos.

En España, SCHNEIDER está presente a través de sus filiales SCHNEIDER ELECTRIC ESPAÑA S.A., HISPANO MECANO ELECTRICA S.A., MANUFACTURAS ELECTRICAS S.A. Y SCHNEIDER ELECTRIC ESPAÑA Y CIA S.R.C.

La facturación de SCHNEIDER a los efectos del artículo 3 del Real Decreto 1443/2001 en los tres últimos ejercicios económicos es la siguiente:

Volumen de ventas de SCHNEIDER (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	8.378,3	9.695,5	9.828,2
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

III.2 “DIGITAL ELECTRONIC CORPORATION” (DIGITAL)

DIGITAL es la sociedad matriz del Grupo Digital Electronic, que no está controlada por ninguna persona física o jurídica y que cotiza en el JASDAQ. El Grupo tiene 20 filiales. Sus ventas se realizan principalmente en Japón, donde realiza aproximadamente el [55-60%] de su cifra total de ventas. En Europa, donde realiza aproximadamente el [10-15%] de su cifra total de ventas, DIGITAL está presente en Holanda, Dinamarca, Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido, a través de filiales que comercializan los productos del Grupo y prestan servicios en sus respectivos territorios.

DIGITAL desarrolla, fabrica y comercializa productos electrónicos y materiales como, por ejemplo, equipos y sistemas de control electrónicos. Sus productos incluyen, entre otros, interfaces, visualizadores operativos programables, pantallas planas de ordenador, tarjetas para microordenadores, monitores de terminales de controladores gráficos, paneles, ordenadores industriales, equipos para el procesamiento de información, software, accesos de protocolo múltiple y sistemas de instrumentación. Los productos electrónicos representan más del 80% de su volumen de negocio. DIGITAL desarrolla, fabrica y comercializa productos electrónicos basados en sus propios diseños originales. También desarrolla actividades en el sector mediático que incluye contenidos multimedia y gestión de redes.

DIGITAL desarrolla, fabrica y comercializa productos HMI en toda Europa a través de su filial al 100% PRO-FACE EUROPE BV.

La facturación de DIGITAL a los efectos del artículo 3 del Real Decreto 1443/2001 en los tres últimos ejercicios económicos es la siguiente:

Volumen de ventas de DIGITAL (millones de euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	150,2	232	212,7
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. **MERCADOS RELEVANTES**

IV.1. **Mercado de producto**

Las partes desarrollan actividades en el sector de la automatización (dispositivos electrónicos de control) y, más concretamente, en el ámbito del “Diálogo Hombre-Máquina” (HMI), que abarca toda una gama de productos utilizados por el hombre para visualizar la situación de una máquina o proceso y/o cursar órdenes a la máquina o proceso. Se utilizan en un gran número de sectores industriales, como la automoción, alimentación y bebidas, productos químicos y textiles.

Los productos HMI son dispositivos electrónicos y configurables para ser instalados en un taller, en un armario eléctrico o directamente sobre la estructura de la máquina. Los productos HMI proporcionan un medio de visualización (pantalla) y generalmente un interfaz que permite que el operador interactúe con la máquina o con el proceso, enviando instrucciones o modificando parámetros.

Generalmente, los productos HMI se conectan a uno o varios Controladores Lógicos Programables (PLC) que facilitan los arranques secuenciales controlados, la operación y la desconexión de la maquinaria. Los productos HMI se conectan a los productos PLC a través de una red y visualizan la información en forma de gráficos o de textos.

Pueden segmentarse en tres categorías:

Los Terminales de Interfaz de Operador (OIT): En primer lugar, permiten a un operador visualizar el estado de una máquina específica y comprobar cómo está funcionando y, en segundo lugar, permiten al operador de la máquina interactuar con la misma.

Los productos OIT se pueden a su vez segmentar en tres subdivisiones principales de acuerdo con las funciones desarrolladas:

- Pantallas de visualización de texto (TD): Se fabrican con una Unidad de Proceso Central (CPU) y con una pantalla de visualización de texto, complementado por un teclado de membrana que tiene un número limitado de teclas de función.

En el año 2001, SCHNEIDER obtuvo de las ventas de TD y TOP en España un total de [<5] millones de euros. DIGITAL ni fabrica ni vende pantallas de visualización de texto ni en España ni en ningún país de la UE.

- (b) Paneles de operación de texto (TOP): Comprenden un visualizador de caracteres (texto) y un teclado o botones numéricos o alfanuméricos. La grabación de datos se realiza a través de un teclado de membrana.

En el año 2001, como ya se ha indicado, SCHNEIDER obtuvo de las ventas de TD y TOP en España un total de [<5] millones de euros. DIGITAL ni fabrica ni comercializa paneles de operación de texto ni en España ni en Europa.

- (c) Paneles de operación gráfica (GOP): Comprenden un visualizador de gráficos, un teclado o botones y/o una pantalla táctil. Puede mostrar no sólo caracteres sino también gráficos animados.

En el año 2001, SCHNEIDER obtuvo de las ventas de GOP en España un total de [<5] millones de euros y DIGITAL [<5] millones de euros.

Los ordenadores personales para uso industrial (IPC): Es un ordenador que se emplea para controlar la maquinaria de una fábrica. Son plataformas abiertas lo que significa que pueden realizar diversos programas informáticos en lugar de uno sólo.

Las partes han comenzado recientemente a comercializar IPC en España. SCHNEIDER cuenta con una presencia mínima en nuestro país con unas ventas totales en el año 2001 de [<5] millones de euros aproximadamente que supone una cuota total de este segmento de alrededor del [0-5%]. DIGITAL, por su parte, comercializó en el año 2001 en España[...] IPC.

Los productos de control y supresión y de adquisición de datos (SCADA): Consisten en un software complejo instalado en uno o varios ordenadores. Las principales funciones son: visualización y animación de proceso, recopilación y gestión de datos, procesamiento, seguimiento y alarmas, informes de gestión y bases de datos.

SCHNEIDER obtuvo por la venta de productos SCADA en España en el año 2001 un total de [<5] millones de euros. DIGITAL sólo vende estos productos en [...].

Atendiendo a la ausencia de sustituibilidad desde el lado de la demanda entre los Terminales de Interfaz de Operador y los ordenadores personales de uso industrial, que incorporan un sistema de proceso de datos mucho más complejo y responden a necesidades diferentes, así como entre los anteriores y los productos de control y supresión y de adquisición de datos, resulta adecuado considerar que cada uno de ellos constituye un mercado de producto diferente.

Adicionalmente, dentro de los Terminales de Interfaz de Ordenador (OIT) cabría diferenciar tres mercados diferentes para cada uno de los productos antes descritos, aunque pueden también resultar sustitutivos ya que representan tres fases diferentes en el proceso evolutivo de simplificación del diálogo hombre-máquina. En todo caso, no resulta preciso adoptar una definición cerrada de mercado de producto en este nivel dado que la operación no supone una amenaza para el mantenimiento de la competencia efectiva sea cual sea la definición que se adopte.

Por tanto, dentro del conjunto de productos “Diálogo Hombre-Máquina” (HMI), la operación se valorará en el contexto del mercado de los Terminales de Interfaz de Operador (OIT), considerando, en particular, el segmento de paneles de operación gráfica (GOP).

IV. 2. Mercado geográfico

Las partes consideran que en lo que respecta al ámbito del HMI en general y a los mercados de OIT, IPC y SCADA en particular, es relevante para las empresas de este mercado contar con una presencia local. Los servicios de reparaciones y postventa y la asistencia técnica requieren una presencia local, ya que es para los consumidores un factor relevante a la hora de elegir a su proveedor de productos HMI.

Sin embargo, las partes consideran que existen varios indicadores en el mercado que sugieren una dimensión geográfica del mercado superior que abarcaría, al menos, el Espacio Económico Europeo. Debido a las mejoras tecnológicas y a una progresiva internacionalización, los productos HMI utilizados en Europa y en el resto del mundo se han ido estandarizando cada vez más y en la actualidad ofrecen especificaciones similares. Un gran número de productores de HMI producen y comercializan sus productos a nivel internacional sin que requiera adaptación alguna para el consumidor de un país específico. Así lo consideró la Comisión en el asunto IV/M.447, SCHNEIDER/AEG donde se realizó un análisis similar en relación con los Controladores Lógicos Programables (PLC). En este caso la Comisión concluyó que el mercado geográfico relevante era al menos la Europa Occidental.

Por lo tanto, existen claros indicios de que el mercado geográfico relevante es superior al nacional y abarca, al menos, el Espacio Económico Europeo.

No obstante la naturaleza de este mercado, en cumplimiento de las funciones encomendadas al SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de estos productos.

V. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

V.1. Características y estructura de la oferta

La operación notificada tiene como objetivo fundamental el acceso de SCHNEIDER al mercado asiático, en el que se centran las actividades de DIGITAL, principalmente en Japón.

Se trata de un mercado innovador y altamente desarrollado caracterizado por un enorme dinamismo que lleva a las empresas a lanzar nuevos productos para hacer frente a las continuas demandas de los usuarios.

La oferta en el mercado de los productos “Diálogo Hombre-Máquina” se encuentra bastante fragmentada tanto en Europa como en España. En el mercado europeo las partes estiman que se encuentran presentes más de 60 fabricantes a los que habría que añadir numerosos agentes, distribuidores e integradores de sistemas.

Las compañías que suministran estos productos al mercado pueden clasificarse en:

Grandes compañías multinacionales fabricantes de una amplia gama de productos generales de automatización como SIEMENS, ROCKWELL AUTOMATION, OMRON, MITSUBISHI ELECTRIC y SCHNEIDER.

Proveedores de hardware americanos y asiáticos como HORNER ELECTRIC, RED LION CONTROLS y DIGITAL que se concentran en Asia pero que también tienen actividad en Europa.

Compañías locales especializadas como ESA, EXOR y LAUER que normalmente desarrollan su actividad en países europeos.

Compañías especializadas más pequeñas como SAE STAHL que tienen su propio mercado en distintos países.

Pequeñas compañías que se concentran en su respectivo mercado doméstico.

El grupo de grandes compañías multinacionales del sector de la automatización representó el 60% de los ingresos generados por la venta de productos HMI en Europa en 2001. El resto de las compañías tiende a especializarse en determinadas categorías del mercado, por ejemplo en pantallas de visualización (TD) o en paneles de operación gráfica (GOP).

Desde el punto de vista regional, los proveedores europeos son mayoría. De las 12 primeras compañías del sector de HMI, 8 tienen su base en Europa.

En la Unión Europea, incluida España, la combinación de las partes sólo implica solapamiento en uno de los mercados del ámbito “Diálogo Hombre-Máquina”, en concreto el de los Terminales de Interfaz de Operador (OIT) y, dentro de éste, en el segmento de los Paneles de operación Gráfica (GOP), ya que DIGITAL no desarrolla actividades en los otros sub-mercados.

En el mercado de los Ordenadores personales para uso industrial (IPC) ambas partes tienen una presencia marginal en España, donde la cuota agregada no sobrepasa el [0-5%], y en el de productos de control y supresión y de adquisición de datos (SCADA), DIGITAL no vende en España.

NEGOCIO DE LOS PRODUCTOS “DIALOGO HOMBRE-MAQUINA” (HMI) EN ESPAÑA:

NEGOCIO HMI EN ESPAÑA: Principales competidores (1999-2000) Millones euros						
COMPAÑIAS	1999		2000		2001	
	Val.	%	Val.	%	Val.	%
Schneider	[...]	[10-15]	[...]	[0-5]	[...]	[10-15]
Digital	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]
Siemens	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]
Omron	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]
Esa	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]
Advantech	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]
Beckhoff	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
Rockwell	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]

NEGOCIO HMI EN ESPAÑA: Principales competidores (1999-2000) Millones euros						
COMPAÑIAS	1999		2000		2001	
	Val.	%	Val.	%	Val.	%
Cim	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
Intouch	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]
Otros	[...]	[30-35]	[...]	[30-35]	[...]	[30-35]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

La operación notificada incrementará en un [5-10%] las ventas totales de SCHNEIDER de productos HMI en España.

MERCADO DE LOS TERMINALES DE INTERFAZ DE OPERADOR (OIT) EN EUROPA Y EN ESPAÑA:

MERCADO OIT EN EUROPA: Principales competidores (2001) En %	
COMPAÑIA	CUOTA ESTIMADA En Valor
Siemens	[25-30]
Schneider	[5-10]
Omron	[5-10]
Digital	[5-10]
Exor	[0-5]
Esa	[0-5]
Lauer	[0-5]
Sutron	[0-5]
Whorle	[0-5]
Rockwell	[5-10]
Mitsubishi	[0-5]
GE	[10-5]
Pilz	[0-5]
Otros	[20-25]
Total	100

Fuente:Notificación

En la Unión Europea, las partes tendrían una cuota combinada del [10-15%] y SIEMENS se mantendría como líder de este segmento con una cuota estimada del [25-30%], más del doble de la cuota conjunta de las partes en este mercado, que se caracteriza por la presencia de una gran número de compañías con amplia experiencia en el sector e importantes medios financieros.

MERCADO OIT EN ESPAÑA: Principales competidores (1999-2001) Unidades, Millones euros y %												
Compañías	1999		2000		2001		1999		2000		2001	
	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%
Schneider	[...]	[10-15]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[10-15]	[...]	15-20	[...]	[15-20]
Digital	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[10-15]	[...]	10-15	[...]	[10-15]
Siemens	[...]	[20-25]	[...]	[20-25]	[...]	[20-25]	[...]	[20-25]	[...]	20-25	[...]	[20-25]
Omron	[...]	[15-20]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[15-20]	[...]	10-15	[...]	[10-15]
ESA	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	15-20	[...]	[10-15]
Otros	[...]	[25-30]	[...]	[25-30]	[...]	[25-30]	[...]	[25-30]	[...]	25-30	[...]	[25-30]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

En España, las partes tendrán como consecuencia de la operación notificada una cuota conjunta del [25-30%].

SEGMENTO O SUBMERCADO DE LOS PANELES DE OPERACIÓN GRÁFICA (GOP) EN EUROPA Y EN ESPAÑA:

SEGMENTO GOP EN EUROPA: Principales competidores (1999-2001) En %	
COMPAÑÍA	CUOTA ESTIMADA En valor
Siemens	[25-30]
Schneider	[5-10]
Omron	[10-15]
Digital	[5-10]
Exor	[0-5]
ESA	[0-5]
Lauer	[0-5]
Sutron	[0-5]
Whorle	[0-5]
Rockwell	[5-10]
Mitsubishi	[0-5]
GE	[0-5]
Pilz	[0-5]
Otros	[20-25]
Total	100

Fuente: Notificación

En el año 2001, las partes alcanzaron un volumen combinado de ventas que representaba aproximadamente un [10-15%] en la venta de GOP en Europa, por debajo del [25-30%] alcanzado por SIEMENS.

SEGMENTO GOP EN ESPAÑA: Principales competidores (1999-2001) Unidades, Millones euros y %												
COMPAÑÍAS	1999		2000		2001		1999		2000		2001	
	Vol.	%	Vol.	%	Vol	%	Val	%	Val	%	Val	%
					.		.		.		.	
Schneider	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[15-20]	[...]	[10-15]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]
Digital	[...]	[20-25]	[...]	[20-25]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]
Siemens	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]	[...]	[15-20]
Omron	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[15-20]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]
ESA	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]
Otros	[...]	[20 -25]	[...]	[20-25]	[...]	[20-25]	[...]	[20-25]	[...]	[20-25]	[...]	[25-30]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

En España, las partes generaron un volumen de ventas combinado que representa aproximadamente el [30-35%] en la venta de GOP. Los notificantes alegan que el volumen de ventas conjunto en el año 2001 fue tan sólo de [0-5] millones de euros, siendo el total de [10-15] millones.

VI.2. Estructura de la demanda

La demanda en el mercado relevante está integrada principalmente por empresas fabricantes (usuarios finales), constructores de maquinaria (“Original Equipment Manufacturers”), integradores de sistemas y firmas de consultoría, de acuerdo con los siguientes porcentajes en Europa:

Principales clientes	%
Empresas fabricantes	[40-45]
Constructores de maquinaria	[30-35]
Integradores de sistemas	[10-15]
Firmas de consultoría	[5-10]
Otros	[0-5]

Fuente: Notificación

Las empresas fabricantes pertenecen a un abanico muy amplio de sectores industriales: Químico y farmacéutico, alimentos y bebidas, automoción, herramientas para maquinaria, metales, pulpa y papel, goma y plásticos, semiconductores y electrónica, textil. etc.

VI.3. Estructura de la distribución

No existen en España plantas de producción en el sector del HMI. SCHNEIDER ESPAÑA importa todos los productos desde Francia, mientras que DIGITAL hace lo propio desde sus instalaciones en Japón y Europa.

Los productos HMI se venden tanto a fabricantes de maquinaria en el sector de la automoción como a integradores de sistemas para permitirles diseñar sus líneas de proceso. Los principales proveedores de HMI venden directamente a importantes fabricantes de maquinaria y usuarios e indirectamente a través de redes de distribución.

Las partes no tienen una red propia de distribución. En España, la distribución de los productos HMI se realiza a través de minoristas independientes y distribuidores que venden productos de todos los competidores. Las partes realizan aproximadamente el 95% de sus ventas a través de minoristas y el 5% restante se vende directamente al usuario final.

Los principales distribuidores minoristas de SCHNEIDER en el segmento OIT son: [...]. Por su parte, los de DIGITAL son: [...].

VI.4 Determinación de precios y otras condiciones comerciales

En línea con la tendencia general en el sector de “Diálogo Hombre-Máquina” (HMI), los productos OIT fabricados por SCHNEIDER han sufrido una reducción en el precio en los últimos 3 años. En concreto, el precio de los productos GOP ha experimentado una reducción anual media del [...].

VI.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con la notificación, no existen barreras administrativas o legales para acceder al sector de productos “Diálogo Hombre-Máquina (HMI)” aparte de los derechos de propiedad industrial exclusiva por la naturaleza tecnológica de los productos afectados.

Las actividades de investigación y desarrollo tecnológico son importantes para la expansión de estos mercados y para asegurar su rentabilidad futura. Los adelantos tecnológicos someten a esta industria a constantes cambios ya que se precisa una innovación continua para adaptarse a las exigencias de la demanda.

Las actividades de investigación y desarrollo son necesarias, por tanto, para la expansión de estos mercados. SCHNEIDER dedicó más del 5% de las ventas a inversiones en I&D en 2001.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

Como resultado de la concentración, SCHNEIDER se refuerza como segundo operador de sistemas “Diálogo Hombre-Máquina” (HMI), tanto en el ámbito nacional como en el europeo, y consolida esta posición en el mercado de los terminales de interfaz de operador (OIT). El refuerzo más importante se produce en el segmento de los paneles de operación gráfica (GOP) en España, en el que SCHNEIDER se sitúa en primera posición, con una cuota del [30-35%].

VII.2. Competencia actual – competencia potencial - Barreras de entrada

En todo caso, SCHNEIDER sigue situándose a relativa distancia del líder en esta ámbito, SIEMENS, en mercados en expansión, marcados por una concentración relativamente baja y por la presencia de importantes competidores presentes y potenciales.

El negocio OIT constituye una actividad en expansión y se prevé que continúe creciendo durante los próximos años. En concreto, los notificantes prevén un crecimiento anual del negocio GOP en España y Portugal del [...] en el quinquenio 2001-2006.

En este contexto, los notificantes están sometidos a una fuerte competencia tanto de grandes compañías internacionales con gran experiencia en el mercado y fuertes recursos financieros como de las pequeñas y medianas empresas más especializadas.

Aunque las barreras de entrada derivadas de las inversiones necesarias en estos productos, marcados por el constante cambio tecnológico, pueden ser relevantes, no han impedido la presencia de un elevado número de operadores, siendo incluso significativas las incursiones asiáticas en el mercado español.

VII.3. Conclusiones

Por tanto, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados analizados.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.