



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03028 GAMESA ENERGÍA / MADE

Con fecha 18 de junio de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa GAMESA ENERGÍA, S.A.U. (en adelante GAMESA) del 100% del capital social de la sociedad MADE TECNOLOGÍAS RENOVABLES, S.A.U. (en adelante MADE).

Dicha notificación ha sido realizada por GAMESA según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 14.1 a) y b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, el notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la competencia antes del **18 de julio de 2003**, inclusive, la operación se considerará tácitamente autorizada.

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de GAMESA del 100% del capital social y, por tanto, del control exclusivo de MADE, filial enteramente participada por ENDESA DIVERSIFICACIÓN, en la que el grupo ENDESA concentra la fabricación de aerogeneradores para instalaciones de generación de origen eólico.

En octubre de 2002, ENDESA DIVERSIFICACIÓN inició el proceso público de venta de dicha participación, ofreciendo información de la empresa a los interesados en su compra para



efectuar las tareas de *due dilligence* y recibiendo ofertas iniciales hasta llegar a la oferta final vinculante de GAMESA en abril de 2003, y seleccionar a esta empresa como compradora.

La operación se instrumenta mediante un contrato de compraventa de acciones suscrito el 4 de junio de 2003, cuya efectividad está condicionada a la previa obtención de las autorizaciones preceptivas de las autoridades de defensa de la competencia.

Por efecto de la operación, GAMESA adquiere la totalidad del capital y de los activos de MADE, incluyendo sus instalaciones, maquinaria, vehículos, resto de material, existencias, tecnología, *know-how* y derechos de propiedad industrial e intelectual. La empresa cuenta con una planta principal de ensamblaje de aerogeneradores en Medina del Campo (Valladolid) y otra en Zuera (Zaragoza), así como con 147 trabajadores. Adicionalmente, entre sus activos destaca su participación en la sociedad conjunta YITUO MADE (LUOYANG) WIND TURBINE Co. Ltd. con la sociedad china Yituo Group Corporatinon, a través de la cual suministra aerogeneradores al mercado chino.

Al margen de lo anterior, la sociedad no es propietaria, ni directa ni indirectamente, de acciones, ni valores, ni tiene interés alguno en ninguna otra sociedad, empresa o entidad, a excepción de la UTE MADE TECNOLOGÍAS RENOVABLES, S.A. e ISOLUX WAT, S.A. para las obras de Ericsson Radio, S.A., Nokia Spain, S.A., y la Sociedad Eólica de Canarias, S.L, todas ellas actualmente en liquidación.

En cuanto a los inmuebles propiedad de MADE afectos a las actividades de fabricación de torres y herrajes para líneas eléctricas, según consta en la notificación, las partes han acordado su agrupación y segregación, para su venta posterior a MADE TORRES Y HERRAJES, S.A., filial del Grupo ENDESA.

En virtud del contrato y de su novación de 3 de julio de 2003, GAMESA se ha comprometido a permanecer en el accionariado de MADE con un porcentaje mínimo del [...%]* del capital social durante [...] años, y a mantener un nivel de actividad equivalente al actual de la fábrica de Medina del Campo durante un período de [...] años desde la fecha de cierre de la operación.

El importe total de la transacción asciende aproximadamente a 120 millones de euros, de los cuales, 25 corresponden al valor de las acciones y se pagarán íntegramente en la fecha de cierre mediante transferencia bancaria, y el resto (95 millones de euros) a la deuda latente que MADE mantiene con ENDESA FINANCIACIÓN, S.A. y que GAMESA podrá optar por refinanciar, mediante su sustitución por financiación bancaria, o cancelar mediante su compra o cesión.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Junto al contrato de compraventa de acciones, las partes han acordado el 4 de junio de 2003 una novación modificativa de ciertos aspectos del contrato de suministro de aerogeneradores suscrito en noviembre de 2002 entre ENDESA COGENERACIÓN Y

* Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



RENOVABLES, S.A. (ECYR) y MADE, con el fin de ajustar dicho contrato a la nueva situación, que consideran accesorio a la concentración notificada.

1. Acuerdo de suministro y mantenimiento de aerogeneradores fabricados por MADE para parques propiedad de ECYR

En virtud de la novación del acuerdo de suministro de 20 de noviembre de 2002 entre ECYR y MADE, las partes han reducido su duración inicial de cuatro años a un período [no superior a tres años], a contar desde el momento en que GAMESA adquiera el control de MADE.

El suministro global comprometido para todo el período asciende a la cantidad fija de 890 MW. Adicionalmente, ECYR había concedido a MADE una opción preferente de suministro de aerogeneradores a igualdad de condiciones económicas y técnicas por una potencia nominal adicional de 400 MW, que se ve reducida a 300 MW por efecto de la novación modificativa, en el supuesto de que GESA tome el control sobre MADE. La obligación de 300 MW será minorada en el mismo número de megavatios que ECYR compre a MADE bajo las condiciones del contrato de suministro que superen los 890 MW comprometidos inicialmente. Los proyectos en los que MADE no ejercite la opción preferente concedida a su favor y que lleguen a buen fin, computarán a efectos del cumplimiento del compromiso asumido por 300 MW.

Los 890 MW comprometidos, cuyo suministro está previsto que tenga lugar mediante pedidos y entregas evolutivas en el tiempo, representan aproximadamente el [...] de las estimaciones de las necesidades de aerogeneradores de ECYR en instalaciones de generación de energía eólica ubicadas indistintamente en territorio español o extranjero hasta 2006, y equivalen a en torno el [...] de la capacidad de producción de MADE prevista para el mismo período.

Si al final de cada año de vigencia del contrato existe una desviación a la baja en el volumen de pedidos de ECYR, éste se compromete a no comprar a terceros hasta reponer dicha desviación, salvo compromisos anteriores a la fecha en que se produzca el incumplimiento. Adicionalmente, si transcurre el plazo de duración del contrato sin que ECYR, las sociedades participadas por ella o por el grupo ENDESA con una participación directa o indirecta de al menos el 25% o las controladas por ambos hayan comprado la totalidad de los megavatios comprometidos, el cliente deberá abonar a MADE [...] euros (actualizados conforme al IPC a partir de enero de 2004) por cada megavatio no adquirido. Asimismo, la novación del contrato de suministro prevé una cláusula de penalización en caso de no alcanzar los 300 MW comprometidos en virtud de la opción preferente de suministro de aerogeneradores.

El compromiso incluye el suministro de equipos completos, con todos sus componentes, en condiciones técnicas correctas y, en particular, molinos completos (incluyendo además del aerogenerador, la torre y las palas). La calidad de diseño y de construcción, así como las prestaciones y características de funcionamiento de los aerogeneradores, con una vida útil de al menos veinte años, quedan definidas y garantizadas en virtud del contrato.

Además del suministro de aerogeneradores, el compromiso engloba las actividades de carga en fábrica, transporte hasta el emplazamiento del parque eólico, descarga en el punto de destino, montaje en el emplazamiento sobre cimentación construida por el cliente y puesta en



marcha, así como la operación y el mantenimiento de los aerogeneradores durante un plazo de dos años de garantía. En este periodo el suministrador asume todos los costes generados por la sustitución y/o reparación de los materiales y accesorios defectuosos.

Finalmente, el acuerdo incorpora una garantía de soporte técnico, en virtud de la cual MADE se compromete a ofrecer asistencia técnica al cliente o a la parte que éste designe, como mínimo durante [un período no superior a veinte años], a los precios que en su momento se acuerden. Esta obligación unilateral del suministrador se concreta en tener disponibles piezas de recambio, así como personal cualificado y acceso al soporte técnico que ayude a resolver los eventuales problemas operativos de las máquinas durante su vida útil mínima.

MADE está obligado a suministrar piezas y/o prestar servicios de reparación si existe un previo requerimiento expreso de ECYR, que es libre para contratar estos servicios con cualquier tercero sin coste o penalización alguna, y los precios que se acuerden serán los que se determinen en el momento en el que se haga uso de los servicios (precios de mercado).

Por último, las partes acuerdan penalizaciones por retrasos en las fechas comprometidas para tener la totalidad de los aerogeneradores en marcha, por incumplimiento de los parámetros garantizados y por falta de consecución de la disponibilidad garantizada, previéndose igualmente el pago de premios por la mejora de los parámetros citados.

2. Pacto de no competencia

De acuerdo con el contrato de compraventa de acciones de 4 de junio, modificado el 3 de julio de 2003, el vendedor garantiza que ni él, ni ninguna otra compañía del grupo ENDESA competirá directa o indirectamente con MADE en la fabricación de aerogeneradores por un período [no superior a tres años] desde la fecha de cierre de la presente operación.

No obstante, lo anterior se entiende sin perjuicio de la intervención del vendedor, de ENDESA, S.A. o de cualquier otra sociedad perteneciente al grupo en cualquier operación de integración, fusión o escisión, así como de adquisición o combinación de negocios, en el marco de una estrategia empresarial de alcance más amplio que el de simplemente tomar una posición competidora con MADE y siempre que la operación requiera necesariamente integrar las actividades que entren en competencia con aquella.

3. Cláusula de no captación de personal

Adicionalmente, ENDESA DIVERSIFICACIÓN garantiza a GAMESA que ni ella ni ninguna compañía perteneciente al grupo ENDESA contratará a los trabajadores de MADE durante [un período no superior a dos años], excepto por lo que se refiere a los derechos de retorno que pudiera tener el personal de la misma o las garantías de recolocación suscritas por ENDESA en virtud de un acuerdo de 14 de enero de 2003, así como a la contratación que se derive de una oferta de empleo de carácter general publicada en prensa o en otro medio de comunicación de difusión general.

Asimismo, el comprador también se compromete a la no contratación, para sí o para cualquier compañía de MADE, de los trabajadores del grupo ENDESA, durante un período [no



superior a un año] desde la fecha de cierre de la operación, salvo que dicha contratación se derive de una oferta de empleo de carácter general.

4. Valoración

El apartado 5 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Según la Comisión Europea¹, para considerar que las restricciones de competencia están directamente relacionadas y son necesarias para la realización de la operación de concentración proyectada sería necesario demostrar que, en su ausencia, no se podría llevar a efecto la concentración o sólo podría realizarse en condiciones de mayor inseguridad, con mayores costes, en un período de tiempo bastante más largo o con mayor dificultad.

Adicionalmente, a la hora de determinar si una restricción es necesaria o no, conviene no sólo tener en cuenta su naturaleza sino también asegurarse de que su duración, contenido y ámbito de aplicación no exceden de lo que requiere razonablemente la realización de la concentración.

A la luz de todo lo anterior y en relación con el acuerdo de suministro de aerogeneradores en el presente caso, cabe concluir lo siguiente:

El notificante considera que dicho contrato en sus términos novados es necesario para la operación, pues supone el mantenimiento entre comprador y vendedor, durante un período transitorio y razonable de tres años, de un vínculo existente, con vistas a garantizar la continuidad de la actividad de ECYR y MADE, evitando una ruptura traumática de un cauce tradicional de compra y suministro.

Asimismo, GAMESA señala que la resolución del contrato de suministro hubiera supuesto un mayor coste tanto para ECYR (por la necesidad de cambiar la tecnología de proyectos en curso) como para GAMESA (por el pago del mismo precio por un menor valor económico) o MADE (que tendría menores ingresos en una coyuntura especialmente difícil²).

Según GAMESA, dicho contrato es un acuerdo de suministro de cantidades fijas, que en ningún modo constituye una obligación de compra o de suministro exclusiva, puesto que ECYR y MADE son libres para contratar con terceros incluso durante la vigencia del contrato.

Adicionalmente, afirma que tratándose de un acuerdo relativo a productos industriales complejos cuyo *know-how* se transmite, la duración se ajusta a lo establecido por el Servicio de Defensa de la Competencia en precedentes previos, así como por la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de

¹ Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración. (DOCE 2001/C188/03).

² MADE cerró 2002 con pérdidas de 6,1 millones de euros y a la firma del contrato de compraventa el saldo de su deuda global latente con el Grupo ENDESA ascendía casi a 95 millones de euros.



concentración, según la cual la experiencia y la práctica demuestran que la duración de las obligaciones de compra y suministro ha de limitarse al período necesario para sustituir la relación de dependencia por una posición autónoma en el mercado y que, para el caso de productos industriales complejos, dicha duración se justifica, por lo general, durante un período de tres años.

Finalmente, según GAMESA, la obligación de mantenimiento de la maquinaria suministrada en el marco de los acuerdos de suministro de aerogeneradores y la asistencia técnica durante su vida útil resultan habituales en el sector, considerándose como una garantía de los equipos ofrecida por sus fabricantes, por lo que se trataría de una parte complementaria del acuerdo de suministro de aerogeneradores.

Según el notificante, la garantía de soporte técnico es un compromiso unilateral del suministrador que constituye un mecanismo de seguridad que se reserva el cliente ante eventuales necesidades de piezas y/o de reparaciones futuras, asegurando así la operación normal del aerogenerador durante su vida operativa.

Por todo lo anterior, cabe considerar que el conjunto de acuerdos anteriormente descritos constituyen restricciones accesorias a la presente operación de concentración, sin que sea preciso, por tanto, acudir para su autorización al procedimiento previsto para los acuerdos entre empresas.

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

De acuerdo con el notificante, la operación 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 los umbrales establecidos en el artículo 14.1a) y b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

1. Adquirente: “GAMESA ENERGÍA S.A.U.” (GAMESA).

GAMESA, constituida en 1992 con la denominación inicial IBERILAB,S.A. y posteriormente GAMESA PROMOCIÓN EÓLICA, S.A., es la filial al 100% del grupo GAMESA propietaria de las participaciones en sociedades titulares de activos eólicos y a través de la cual realiza la promoción, construcción, desarrollo y explotación de instalaciones de generación con energía primaria eólica, así como otras actividades complementarias como la gestión de proyectos, su administración, la búsqueda de financiación, etc.

El objeto social principal de GAMESA es la promoción y el fomento de empresas mediante la participación temporal en su capital, la suscripción de títulos-valores, el asesoramiento o la prestación de otros servicios para la administración de las sociedades participadas.



En los tres últimos años, el grupo ha reestructurado su actividad en el ámbito de la energía eólica en torno a dos sociedades: GAMESA ENERGÍA, para la generación, y su filial GAMESA EÓLICA, para la fabricación de aerogeneradores. El grupo cuenta con 18 parques en explotación y 9 en construcción, con una potencia total instalada de 503,47 MW y una producción de energía de 2.330,2 GW/h a 30 de junio de 2002.

GAMESA controla las siguientes sociedades anónimas de Sistemas Energéticos: S.E. Mañón Ortiguera, S.E. La Plana, S.E. Sierra del Trigo, S.E. Ferrol Narón, S.E. Goia-Peñote, S.E. Serra da Meira, S.E. Mondoñedo-Pastoriza, S.E. Tabara, S.E. Serra da Loba, S.E. Opiñen, S.E. Cabanelas, S.E. La Jimena, S.E. Sierra del Romeral, S.E. del Granado, S.E. Gamesa Eólica, S.E. Siemsa Norte, S.E. Siemsa Galicia, S.E. Siemsa Este, S.E. Servicios de Electricidad e Instrumentación de Mantenimientos, S.E. Gamesa Energía Portugal, S.E. Gamesa Energía Servicios, S.E. Gamesa Energías Renovables, S.E. Echesa, S.E. Navitas, S.E. Green Energy Transmisión, S.E. Cantaney Reinosa, S.E. Abadía, S.E. Albacastro, S.E. Alhama-Linares, S.E. Altamira, S.E. Astudillo, S.E. Barandon, S.E. Camara, S.E. Cappiruzas, S.E. Carellana, S.E. de la Chamorra, S.E. de la Higuera, S.E. de la Linera, S.E. de Tarifa, S.E. Entredicho, S.E. Fuentetodos, S.E. La Estrada, S.E. la Torrecilla, S.E. Lentejuela, S.E. Montes de León, S.E. Quiñonería, S.E. Ritobas, S.E. Sierra del Costalazo, S.E. Teruelo y S.E. Villarubia.

Según la notificación, GAMESA no está controlada actualmente por ninguna persona física o jurídica, siendo sus principales accionistas CORPORACIÓN IBV SERVICIOS Y TECNOLOGÍAS, S.A. (37,78%) y NEFINSA, S.A. (21,29%). El resto del capital está ampliamente distribuido en bolsa. Las acciones de GAMESA cotizan en las cuatro bolsas españolas y en el Mercado Continuo.

La facturación de GAMESA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE GAMESA (Millones de euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	725	738	1.079
Unión Europea	469	431	851
España	439	427	814

Fuente: Notificación.

2. Adquirida: "MADE TECNOLOGÍAS RENOVABLES, S.A." (MADE)

MADE se constituyó en 1998, como filial enteramente participada por ENDESA DIVERSIFICACIÓN, S.A., perteneciente al Grupo ENDESA.

El objeto social de MADE es la fabricación de toda clase de aplicaciones industriales de electricidad, así como el proyecto, construcción, montaje y venta de instalaciones industriales relacionadas con la generación, el transporte y la distribución de energía eléctrica, y la prestación de servicios de carácter técnico, mantenimiento y reparación relativos a dichas instalaciones.



Finalmente, forma parte del objeto social el diseño y cálculo, la fabricación, el montaje y el mantenimiento de aerogeneradores con tecnología propia, así como la prestación de servicios referidos a ellos y su explotación económica, mediante la producción de energía eléctrica durante las actividades de investigación y desarrollo.

MADE participa al 50% en la empresa conjunta YITUO MADE WIND TRUBINE Corp. Ltd. y al 20% en la sociedad Eólicas Canarias.

La facturación de la empresa en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE MADE (Millones de euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	60,166	149,661	90,216
Unión Europea	0	0	0
España	54,121	148,643	83,873

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

1. Mercado de producto

Atendiendo a las actividades de las partes, cabe considerar que la presente operación afecta potencialmente a tres ámbitos verticalmente relacionados: fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica de origen eólico, promoción y desarrollo de parques eólicos y generación eléctrica en régimen especial.

No obstante, es importante considerar que esta última actividad es absolutamente marginal en el negocio de GAMESA, centrado en las actividades previas a la explotación de los parques eólicos, y no forma parte de la actividad de MADE que se transfiere. Tampoco desde la perspectiva de las relaciones verticales parece relevante analizar los mercados de la generación eléctrica, puesto que, dadas las características de la presente operación, la estructura competitiva de éstos no se ve afectada por la posición relativa en los mercados aguas arriba de producción de aerogeneradores y de promoción de parques eólicos.

Por tanto, el presente informe se centrará en los dos ámbitos de producción de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica de origen eólico y promoción de parques eólicos.

a) Fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica de origen eólico

Según el notificante, la presente operación de concentración afecta al mercado de fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica de origen eólico, incluyendo el diseño y la fabricación de todos los componentes esenciales, así como su suministro



y mantenimiento “preventivo”, dado que es sólo en este mercado en el que se solapan las actividades de las partes.

Aerogenerador es la denominación que recibe la turbina eólica, máquina empleada para convertir la fuerza del viento en electricidad. Los aerogeneradores son productos industriales complejos, con componentes que tienen características técnicas propias y como función exclusiva la generación de energía eléctrica a partir de la fuerza motriz viento. Precisamente las peculiaridades del viento como fuente de energía primaria no consumible, no fósil y de disponibilidad variable configuran las características de los aerogeneradores y su falta de aplicación alternativa, permitiendo la delimitación de un mercado de producto independiente³.

Así, desde el punto de vista de la demanda, los aerogeneradores se caracterizan porque sólo pueden utilizarse para la generación de electricidad usando el viento como fuerza motriz, sin que quepa su montaje y explotación en otras instalaciones de generación, tales como unidades hidráulicas o ciclos combinados. Dadas las características del viento, la generación a partir de aerogeneradores se utiliza cuando no es esencial la generación continua o la producción eléctrica se puede complementar con otras fuentes de generación. Desde el punto de vista de la oferta, las diferencias tecnológicas de los equipos, las diferencias de costes y las peculiaridades regulatorias apuntan también a la fabricación y comercialización de aerogeneradores como mercado de producto con entidad propia.

Entre los componentes de los aerogeneradores destacan los siguientes: pala, rodamiento de pala, actuador del pitch, buje, cubierta del buje, control de orientación, torre, alojamiento del cojinete principal, amortiguadores, multiplicadora, freno del disco principal, soporte y cubierta de la nacelle, composite, generador, transformador, anemómetro y armario de control.

Si bien no cabe descartar que cada uno de los componentes señalados pueda constituir un mercado de producto independiente, dada la actividad de las partes que intervienen en la presente operación, no es necesario definir mercados tan estrechos, pudiendo considerarse el de fabricación de aerogeneradores como un todo.

Según la notificación, todo aerogenerador consta de dos partes básicas:

- El rotor, que incluye el buje y las palas, normalmente tres;
- La góndola, donde se sitúan el generador eléctrico, los multiplicadores y sistemas hidráulicos de control, orientación y freno.

Las palas transmiten su movimiento rotacional por efecto del viento a un generador por medio de un eje. Generalmente incluyen un multiplicador o convertidor de par, que transforma las bajas velocidades de giro del rotor eólico en velocidades más elevadas a las que funciona el generador y éste transforma la energía mecánica en electricidad.

³ Así, la decisión de la Comisión Europea de 30 de abril de 2002 en el caso COMP/M2780 GE/Enron Wind Turbin Business reconoce las características distintivas de las turbinas eólicas frente a otras formas de generación de electricidad, que permitirían delimitar un mercado de producto independiente, si bien finalmente deja abierta su definición precisa.



Si bien existen aerogeneradores de potencia pequeña (0-1 MW), mediana (1,5-2,0 MW) y grande (2,5-3,0 MW), la finalidad de unos y otros es idéntica, por lo que el notificante considera que no es posible una segmentación del mercado en función de la potencia. Desde el punto de vista de la demanda, la opción por una u otra viene determinada por factores como el precio o las condiciones meteorológicas del lugar de ubicación de los aerogeneradores y, desde el punto de vista de la oferta, destaca que los principales fabricantes ofrecen en su gama productos equipos de las distintas potencias.

Las actividades asociadas a la fabricación de aerogeneradores incluyen la concepción, el diseño, desarrollo, la fabricación y los ensayos de las turbinas, palas, torre y demás componentes principales, así como su venta y suministro a los promotores de instalaciones eólicas. El suministro funciona como un mercado de subasta, en el que los promotores eólicos licitan por bloques los contratos de suministro mediante subastas competitivas a las que concurren los distintos fabricantes, momento en el que se manifiesta la competencia.

Finalmente, las actividades asociadas a la venta de aerogeneradores incluyen su montaje y prueba, así como el mantenimiento durante el período de garantía (aproximadamente dos años), por lo que el notificante considera que, dentro del mercado de fabricación y suministro de aerogeneradores, el mantenimiento preventivo de las máquinas suministradas constituye una actividad complementaria, sin que exista un mercado independiente durante el período de garantía.

b) Promoción y desarrollo de parques eólicos.

Dado que GAMESA promueve, desarrolla y explota instalaciones de generación eólica, y dada la relación vertical existente entre esta actividad y la fabricación de aerogeneradores para la producción de electricidad de origen eólico, cabe considerar el mercado de promoción y desarrollo de parques eólicos como relevante a los efectos de análisis de la presente operación de concentración.

Siguiendo los precedentes nacionales existentes⁴, se considera que la promoción, el desarrollo y demás actividades para la puesta en marcha de parques eólicos se pueden conceptuar como un mercado global único, sin necesidad de una segmentación ulterior.

El mercado se puede definir como el conjunto de actuaciones, trámites, puesta de medios materiales y humanos y gestiones realizadas por los licitadores hasta la adjudicación de la autorización para el establecimiento y puesta en marcha del parque eólico. En concreto, entre otras actuaciones destacan: la instalación y mantenimiento de torres de medición, la medición y toma de datos, el proyecto en detalle del parque, la elaboración de estudios medioambientales, las tramitaciones previas ante los organismos públicos, las negociaciones con entidades locales y propietarios de terrenos, la firma de los contratos de construcción llave en mano, la elaboración del proyecto técnico-constructivo, el suministro de aerogeneradores y de otros componentes o la conexión física del parque a la red de distribución eléctrica.

⁴ Asunto Iberenova/Gamesa N298 del Servicio y C77/02 del Tribunal de Defensa de la Competencia.

Este mercado funciona mayoritariamente con un esquema de subasta (*bidding market*), en el que la competencia se manifiesta en el momento de las licitaciones para la adjudicación por la Administración competente del correspondiente parque y su posterior construcción y puesta en funcionamiento, de forma que, una vez que el promotor ha finalizado el proyecto, puede explotar en exclusiva el parque, si bien puede transferir los activos de generación a un tercero o ceder la totalidad o parte del capital de la sociedad titular de los parques de referencia.

2. Mercado geográfico

a) Fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica de origen eólico

En opinión de GAMESA, siguiendo los precedentes comunitarios⁵, la dimensión geográfica relevante del mercado de fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica eólica es mundial. La delimitación anterior se justifica por los siguientes motivos:

- La ausencia de diferencias tecnológicas que respondan al país de origen del fabricante.

Según el notificante, las características técnicas de los productos y su calidad responden a estándares técnicos homologados en función de la tecnología de la que dispone el fabricante en propiedad o bajo licencia. Las diferencias obedecen a las características del aerogenerador y no al país de origen del fabricante.

- La concentración de la producción en pocos países. Los principales fabricantes son multinacionales o empresas nacionales de los principales mercados o mercados más desarrollados, desde los que se atiende al resto del mundo⁶.
- La actividad de los principales fabricantes se extiende a todo el mundo a través de sus redes de distribución y mantenimiento.
- La dimensión mundial de la demanda de componentes, pues en muchos casos los subcontratistas de un mismo fabricante tienen diferentes nacionalidades.
- La existencia de condiciones de competencia homogéneas en todo el mundo. La formación de precios tiene lugar a nivel mundial.
- La existencia de un comercio transfronterizo fluido, debido a los reducidos costes de transporte (que oscilan entre el 2-6% del precio final del producto) y a la ausencia de barreras arancelarias significativas (los aranceles suponen el 5-8% del precio).

Ahora bien, mientras que para algunos de los principales fabricantes como VESTAS, BONUS, NEG MICON y GE WIND las exportaciones representan hasta el [80-90%], [80-90%], [80-90%]

⁵ Caso COMP/M2780 GE/Enron Wind Turbin Business. Aunque en este expediente la Comisión dejó la delimitación del mercado geográfico abierta, indicó que su investigación no había aportado argumentos para considerar una definición inferior al mercado mundial.

⁶ Ver anexo I.



y [70-80%] de sus volúmenes de fabricación, respectivamente, para GAMESA y MADE representan el [0-10%] y [0-10%], respectivamente.

No obstante, GAMESA prevé en su plan de expansión internacional 2001-2005 que el peso del mercado español en su negocio se reduzca por debajo del [40-50%] al final de dicho quinquenio.

Por otro lado, dado el carácter competitivo de la adjudicación de contratos, la sustituibilidad de la oferta resulta clave para poder definir el mercado geográfico. En este contexto, el notificante señala que, debido a que las condiciones de competencia en los diferentes países son suficientemente homogéneas, cualquier fabricante puede competir y ser adjudicatario de cualquier licitación organizada por un promotor eólico en cualquier país.

En concreto, GAMESA ha resultado adjudicataria en países como Francia, Italia o Argentina y MADE en China o Túnez, y puesto que, en términos generales, cualquier fabricante mundial puede acudir a una licitación en España sin que sea necesario poseer instalaciones de producción en el país, la fabricación de aerogeneradores para la producción de electricidad puede considerarse un mercado de ámbito supranacional y mundial.

Incidentalmente, cabe señalar que los posibles mercados de componentes que integran los aerogeneradores, cuya delimitación precisa no es necesaria a los efectos de análisis de la presente operación, podrían tener una dimensión inferior a la mundial.

b) Promoción y desarrollo de parques eólicos

Según el Tribunal de Defensa de la Competencia, la cuestión clave para determinar el ámbito geográfico del mercado de promoción y desarrollo de parques eólicos reside en la regulación específica autonómica, sin que quepa argüir que cualquier promotor podría presentar una solicitud de autorización en cualquier Comunidad Autónoma. Antes bien, corresponde a la Administración Autonómica determinar las condiciones técnicas y económicas que los solicitantes deben respetar y los parámetros en los que la decisión de adjudicación debe basarse y que en última instancia, decide la aprobación del solicitante.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

1. Características de los mercados afectados

La fabricación de aerogeneradores para la producción de electricidad mediante instalaciones con energía eólica se caracteriza por la complejidad de sus productos, que integran una gran variedad de componentes de características técnicas propias.

Los principales fabricantes, que abastecen el mercado mundial, ofrecen en su gama aerogeneradores de las distintas potencias (pequeña, mediana y grande) con tecnología normalizada.



El suministro funciona como un *bidding market*, en el que los clientes (promotores de parques eólicos) licitan por bloques los contratos de suministro mediante subastas competitivas a las que concurren los distintos fabricantes, siendo las características de competencia relativamente homogéneas a nivel internacional.

Adicionalmente, los servicios de mantenimiento preventivo de las máquinas constituyen una actividad complementaria, estrechamente vinculada a la fabricación de aerogeneradores, ya que normalmente son prestados por los propios fabricantes o tecnólogos, que incluyen en los contratos de venta un período de mantenimiento durante un plazo de garantía que oscila en torno a dos años, según el notificante.

Por su parte, el mercado de promoción y desarrollo de parques eólicos está sujeto a normativa autonómica específica; es también un mercado basado en los concursos o subastas y se caracteriza por su fuerte crecimiento durante los últimos años y sus favorables perspectivas de evolución futura.

2. Estructura de la oferta

a) Fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica mediante instalaciones con energía primaria eólica

La siguiente tabla recoge las cuotas de mercado por volumen de MW instalados por los principales fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial en 2002:

MERCADO MUNDIAL DE FABRICACIÓN DE AEROGENERADORES EN 2002						
Fabricante	Ranking	MW instalados	(%) Cuota	Ranking acum.	MW acumulados	(%) Cuota acumulada
VESTAS (DK)	1	1.605	22,2	1	6.588	20,6
ENERCON (GE)	2	1.334	18,5	3	4.540	14,2
NEG MICON (DK)	3	1.033	14,3	2	5.543	17,3
GAMESA (ES)	4	854	11,8	4	2.979	9,3
GE WIND (US)	5	638	8,8	5	2.925	9,1
BONUS (DK)	6	509	7,0	6	2.815	8,8
NORDEX (GE)	7	504	7,0	7	1.978	6,2
MADE (ES)	8	247	3,4	8	1.030	3,2
REPOWER (GE)	9	223	3,1	9	602	1,9
ECOTECNICA (ES)	10	120	1,7	10	482	1,5
Otros		371	5,1		4.048	12,6
GAMESA+MADE	3	1.101	14,8	4	4.009	11,9
Total		7.436			33.528	

Fuente: Notificación citando como fuente BTM Consult APS 2003.



La siguiente tabla recoge los principales fabricantes del mundo y su localización en los 10 primeros mercados:

POSICION DE LOS PRINCIPALES FABRICANTES DE AEROGENERADORES EN LOS 10 PRIMEROS MERCADOS				
10 primeros mercados ¹	Total MW	Suministradores en mercados principales		
		Nº 1	Nº 2	Nº 3
Alemania	3.247	EMERCON	VESTAS	GE Wind
España	1.493	GAMESA	MADE	NEG Micon
Dinamarca	530	VESTAS	NEG Micon	BONUS
USA	429	VESTAS	NEG Micon	GE Wind
Holanda	219	VESTAS	NEG Micon	ENERCON
India	220	NEG Micon	ENERCON	SUZLON
Japón	129	LAGERWEY	NEG Micon	NORDEX
Australia	119	NEG Micon	VESTAS	No others
Italia	106	VESTAS	ENERCON	No others
Grecia	104	NEG Micon	BONUS	ENERCON
Total MW	6.595			

Fuente: Notificación citando como fuente BTM Consult APS 2003.

¹ Los primeros mercados representan un 91% del mercado mundial 2002

Como ya se ha señalado y se puede observar en la tabla del anexo I, los principales fabricantes de aerogeneradores son multinacionales o empresas nacionales de los principales mercados, desde los que se atiende al resto del mundo. En España, tienen plantas de fabricación tanto NEG MICON, como GE Wind, Bonus y Ecotecnia, además de Gamesa y Made.

La siguiente tabla incluye las cuotas de mercado por volumen de MW instalados por los principales fabricantes de aerogeneradores en España en 2002:

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN DE AEROGENERADORES EN 2002	
Fabricante	Cuota en % MW instalados
GAMESA (ES)	51,8
MADE (ES)	14,5
GAMESA+MADE	66,3
NEG MICON (DK)	11,0
GE WIND (US)	7,9
ECOTECNIA (ES)	7,4
BONUS (DK)	4,9
LAGERWEY (UK)	2,5
Total	100,0

Fuente: Notificación citando como fuente BTM Consult APS 2003

De acuerdo con las previsiones de las partes, la siguiente tabla recoge la evolución dinámica de las cuotas de GAMESA y MADE en el mercado español:

ESTIMACIONES DE MW SUMINISTRADOS EN ESPAÑA POR GAMESA Y MADE												
	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	MW	%	MW	%	MW	%	MW	%	MW	%	MW	%
GAMESA	[...]	[60-70]	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
MADE	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
GAMESA+MADE	[...]	[70-80]	[...]	[60-70]	[...]	[70-80]	[...]	[70-80]	[...]	[60-70]	[...]	[60-70]
RESTO	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
DEMANDA ANUAL NACIONAL	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación.

Al margen de la presencia directa de algunos fabricantes de aerogeneradores con plantas de producción en España, las cuotas de empresas extranjeras se deben a la evolución creciente de las importaciones.

Según consta en la notificación, de acuerdo con el IDAE, las importaciones de aerogeneradores durante los últimos cinco años han pasado del 8,4% al 26% de los MW instalados cada año. Asimismo, dados los acuerdos alcanzados por ENERCON, GE WIND o NEG MICON con promotores consolidados, se prevé que las importaciones sobre el total de MW instalados pasen del [30%-40%] en 2003 al [40%-50%] en 2005⁷.

b) Promoción y desarrollo de parques eólicos

En cuanto a la estructura de la oferta del mercado de promoción y desarrollo de parques eólicos y ante la falta de información disponible relativa al número y potencia de parques en promoción a nivel autonómico, los datos utilizados se refieren exclusivamente a parques eólicos en construcción a nivel nacional.

En este mercado GAMESA ha venido siendo el principal operador independiente, seguido por MADE y de otras empresas menos importantes en España como VESTAS, ECOTECNIA, CENEMESA y ENERCON.

Según consta en la Memoria de GAMESA de 2001, a finales de este año GESA disponía del 15% de la actividad de promoción eólica total, habiendo alcanzado 503 MW en explotación en 18 parques eólicos.

⁷ Estas estimaciones no coinciden con las previsiones realizadas por GAMESA, según las cuales su cuota de mercado sería superior a lo indicado por el IDAE, como se desprende de la tabla supra.



En cuanto a los MW en promoción⁸, teniendo en cuenta que a 31 de diciembre de 2002 REE había recibido solicitudes de acceso a la red de parques eólicos para una potencia instalada de 52.000 MW aproximadamente y que en esa fecha ya había 5.043 MW instalados, GAMESA estima que su cuota de mercado ascendería al [0-10%] ([...] MW).

La siguiente tabla muestra las estimaciones de los MW sobre el total en desarrollo⁹ que GAMESA espera poner en explotación hasta 2006:

MW EN DESARROLLO DE GAMESA								
	2003		2004		2005		2006	
	MW	%	MW	%	MW	%	MW	%
GAMESA	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
DEMANDA ANNUAL NACIONAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación. Estimación del notificante, teniendo en cuenta datos globales de BTM Consult Aps ("World Market Update 2002", Marzo 2003).

Por lo que se refiere a la construcción y puesta en marcha de parques eólicos, durante 2001 GAMESA inició la construcción de [...] nuevos parques y la ampliación de uno existente, con una potencia total de [...] MW.

3. Fijación de precios y otras condiciones

a) Fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica

Como ya se ha señalado, la fabricación y el suministro de aerogeneradores se adjudica mediante licitaciones, públicas o privadas, a las que concurren los principales fabricantes mundiales (VESTAS, ENERCON, NEG MICON, GE WIND, BONUS, NORDEX, REPOWER, ECOTECNIA, etc.).

Las licitaciones comienzan mediante la invitación a ser precalificado para poder presentarse al concurso. Tras un proceso de homologación tecnológica, el promotor selecciona un número de suministradores para presentar ofertas, distribuyendo pliegos con los criterios de adjudicación, que definen el proyecto (su localización, condiciones de viento, etc.), los criterios de adjudicación y ejecución, el alcance del suministro, su precio y condiciones de pago y los avales y seguros exigidos. Adicionalmente, se suele acompañar un borrador de contrato-marco de suministro de aerogeneradores con un contenido mínimo innegociable.

⁸ MW en tramitación en una fase previa hasta la obtención de la autorización administrativa que da derecho a iniciar el desarrollo del parque, cuya referencia más adecuada es el dato oficial del número de solicitudes de acceso a la red de transporte de parques eólicos que ofrece el Operador del Sistema (REE).

⁹ MW ya adjudicados, incluyendo los MW en construcción.

Una vez entregadas las ofertas, el promotor las evalúa y selecciona a dos o tres suministradores para llevar a cabo las negociaciones finales, atendiendo al precio y/o a las características técnicas. Según GAMESA, los criterios a los que los clientes-promotores otorgan mayor importancia a la hora de optar por una u otra oferta son: eficiencia (coste por kW/h), fiabilidad de la tecnología y precio.

Finalmente, se comunica a los licitantes qué suministrador ha resultado adjudicatario del contrato y se formaliza la ejecución.

La siguiente tabla contiene los precios de GAMESA y MADE:

PRECIOS PRACTICADOS POR GAMESA Y MADE EN 2002			
GAMESA		MADE	
Modelo	Precio (euros)	Modelo	Precio (euros)
G 47 (torre 55m y sin transf.)	[...]	AE-46 de 45 m (660 kW)	[...]
G 52 (torre 55m y sin transf.)	[...]	AE-52 de 60 m (800 kW)	[...]
G 58 (torre 55m y sin transf.)	[...]	AE-56 de 50 m (800 kW)	[...]
G 80 (sin celda)	[...]	AE-59 de 60 m (800 kW)	[...]
G 83	[...]	AE-61 de 60 m (1.320 kW)	[...]

Fuente: Notificación.

Para GAMESA alrededor del [...%] del valor del aerogenerador corresponde a la góndola, el [...%] a las palas y entre el [...%] a las torres, según los modelos; mientras que para MADE estas cifras se sitúan en el entorno al [...%], [...%] y [...%], respectivamente. Sin tener en cuenta la calidad de la oferta en aspectos como fiabilidad tecnológica, rentabilidad y adecuación a diversos emplazamientos, los precios de ambos operadores se sitúan en un rango cercano y se sitúan por debajo de los precios de ENERCON (segmento más alto), así como de VESTAS y NEG MICON, siendo similares a los de otros fabricantes como GE, BONUS y NORDEX, seguidos por ECOTECNIA y REPOWER.

4. Estructura de la demanda y canales de distribución

La demanda de aerogeneradores, caracterizada por su crecimiento y perspectivas de mayor expansión en los próximos años, está compuesta por promotores de instalaciones de generación de origen eólico, entre los que destacan:



- Empresas eléctricas (nacionales y extranjeras), cuya actividad no se limita a la promoción y desarrollo de instalaciones de generación eólica, sino que participan su explotación, incorporando la electricidad a su propia producción eléctrica. A este grupo pertenecen ECYR, IBERENOVA, UNIÓN FENOSA Energías Renovables o SINAE Energía y Medio Ambiente (filial de Hidrocantábrico).
- Empresas de ingeniería, industriales y constructoras como Enerfín (del grupo Elecnor), Desarrollos Eólicos (filial de Abengoa), CESA (filial del grupo Guascor), Elecdey, Eyra (filial de ACS), Alabe (filial de Acciona) y Urbaenergía (filial de Dragados).
- Tecnólogos, entre los que se encuentran la propia GAMESA o NEG MICON IBÉRICA, que impulsan proyectos de promoción con el objetivo principal de instalar aerogeneradores propios, pudiendo o no participar en el accionariado de las empresas explotadoras de las instalaciones de generación de energía eólica.
- Promotores de instalaciones de generación de energía eólica locales (en ocasiones de naturaleza pública) que limitan su actuación a la promoción en un ámbito geográfico.

La demanda de empresas eléctricas o promotores directa o indirectamente vinculadas a éstas representa un porcentaje elevado sobre las ventas totales de los fabricantes de aerogeneradores, concretamente, en el caso de GAMESA un [...%].

Asimismo, según el notificante, el proceso de concentración experimentado por el sector energético ha concentrado en mayor medida la demanda, de manera que si los 20 primeros promotores representaron un 31% de los MW totales instalados en España en 2000, se prevé que esta cifra alcance el [50-60%] en 2005. Paralelamente, GESA señala que el poder de compra de los principales clientes de las partes ha aumentado de manera considerable, estimulando una creciente competencia entre fabricantes internacionales con precios bajos para apoyar sus procesos de internacionalización. Por otra parte, según el notificante, las exigencias crecientes de los clientes promueven una política comercial agresiva por parte de los productores encaminada a la recuperación rápida de las inversiones para desarrollar aerogeneradores más eficientes, con rotores y potencias mayores para el aprovechamiento de vientos bajos.

En 2002, los principales clientes de GAMESA por volumen de ventas fueron: [...]. El principal cliente de MADE con un [...%] del total de sus suministros fue [...] y a gran distancia, el resto de clientes fueron: [...].

Aunque en general el suministro de aerogeneradores se negocia puntualmente para cada proyecto mediante algún tipo de subastas, existen también contratos de duración plurianual de suministro de aerogeneradores en cantidades fijas.

Entre otros, cabe destacar los firmados por GAMESA y MADE con IBERENOVA y ECYR. En virtud del primero, existe un compromiso de suministro de [...] MW en 2003 y [...] MW en 2004, y por el segundo, el suministro asciende a 890 MW hasta el tercer trimestre de 2006. La siguiente

tabla recoge las cuotas que representan los citados contratos sobre la demanda agregada total en los períodos de referencia:

CUOTAS DE LOS CONTRATOS DE SUMINISTRO DE CANTIDADES FIJAS DE GAMESA Y MADE SOBRE LA DEMANDA AGREGADA TOTAL			
Contrato	2003-2004		
	MW	Demanda agregada	%
GAMESA/IBERENOVA	[...]	[...]	[30-40]
	2003-2006		
MADE/ECYR	[...]	[...]	[10-20]
	2003-2006		
GAMESA/IBERENOVA+MADE/ECYR	[...]	[...]	[30-40]

Fuente: Estimación del notificante, teniendo en cuenta datos de BTM Consult Aps ("World Market Update 2002", Marzo 2003).

En cuanto a los canales de distribución utilizados por los fabricantes de aerogeneradores, los principales son: el establecimiento de sociedades locales y de oficinas comerciales, los acuerdos de distribución con compañías locales, el establecimiento de *joint ventures* o de transferencia tecnológica con compañías locales, así como los acuerdos de representación comercial. La elección de uno u otro canal depende del atractivo asignado al mercado objetivo y del binomio implicación/control-inversión.

Finalmente, en cuanto a la estructura de proveedores de góndolas, palas y torres de GAMESA destacan: [...]; mientras que los principales proveedores de MADE son: [...].

5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según el notificante, el mercado de fabricación de aerogeneradores para la producción de energía eléctrica no presenta barreras a la entrada significativas.

En primer lugar, los costes de transporte y arancelarios no suponen un freno al comercio internacional. En concreto, los costes de transporte sólo tienen una incidencia de entre el 2-6% del precio final (para GAMESA del [...%], porcentaje que varía fundamentalmente por la distancia entre los mercados de origen y destino y, en menor medida, atendiendo al modelo de aerogenerador, a su potencia y a la altura de la torre transportada.

Adicionalmente, cabe indicar que normalmente cuando un fabricante consigue una cuota elevada en una zona alejada significativamente de sus centros de producción, suele promover la fabricación local (mediante la instalación de una planta propia o mediante subcontratación) en dicha zona de los elementos con mayor incidencia en el coste de transporte (las palas y la torre). El coste de transporte y los aranceles también tienen una incidencia reducida en el precio final de venta de los aerogeneradores a nivel internacional, de media entre 5-8%.

En segundo lugar, la disponibilidad de factores de producción materias primas, tecnología y personal cualificado tampoco constituyen barreras a la entrada. Las materias primas, esencialmente acero, fibra de vidrio, resina y hormigón, pueden adquirirse en España o importarse a bajo coste.



En cuanto a la tecnología necesaria para la producción de aerogeneradores, aunque ésta determina la creciente complejidad de los nuevos productos multiMW, la integración de tecnologías variadas (aerodinámica, mecánica y aérea electrónica) y la necesidad de una organización orientada a proyectos complejos y con fuerte capacidad de servicio, son factores esenciales para competir con éxito, según el notificante existen tres vías para acceder a la tecnología, por lo que ésta no sería una barrera suficientemente elevada como para obstaculizar la competencia en el mercado:

- Desarrollo de tecnología propia, lo cual requiere invertir en I+D y exige periodos de espera hasta alcanzar los frutos de la inversión realizada;
- Suscripción de contratos de licencia para la fabricación de aerogeneradores a partir de tecnología desarrollada por terceros;
- Externalización para la fabricación de ciertos componentes vía la subcontratación con empresas propietarias de la tecnología requerida.

Finalmente, aunque la fabricación de aerogeneradores requiere capital humano cualificado, en España es posible disponer de personal capacitado de forma relativamente rápida, según GAMESA.

En tercer lugar, en cuanto a las redes de distribución, el establecimiento de redes intermedias explotadas por terceros no es frecuente y aunque pueden establecerse sociedades locales, oficinas comerciales, acuerdos de representación comercial o de distribución con compañías locales, lo más habitual es que exista un contacto directo entre cliente y proveedor de cada proyecto concreto, por lo que la titularidad de redes de distribución no es una barrera importante.

Finalmente, cabe señalar que los elementos clave a la hora de competir en el mercado de producción de aerogeneradores son la fiabilidad de la tecnología ofrecida, el coste de kw/h, que se reduce día a día mediante el desarrollo de nuevas tecnologías y la solidez financiera del fabricante, puesto que permite al promotor del parque mejorar su acceso a la financiación, elementos al alcance de todos los operadores del sector.

Según GAMESA, prueba de la ausencia de barreras significativas en el mercado de fabricación de aerogeneradores es el acceso de numerosos entrantes en los últimos años, muchos de ellos provenientes de sectores de actividad dispares y que nada tiene que ver en origen con la fabricación de aerogeneradores, y algunos de los cuales han alcanzado posiciones muy significativas, incluso entre los cinco principales fabricantes (como NEG MICON o la propia GAMESA).

En concreto, NEG MICON se creó en 1997 a partir de la fusión de los pequeños fabricantes Nordtank Energy Group A/S y Micon A/S; desde entonces ha realizado varias adquisiciones para incrementar su posición en el mercado y en 1999 era ya el mayor fabricante de turbinas del mundo, con una cuota del 19% del mercado mundial. Actualmente ocupa el tercer lugar con una



cuota acumulada a 2002 del 17,3%¹⁰ y es el primer fabricante en países como Australia, India y Grecia; el segundo en Estados Unidos, Dinamarca, Holanda y Japón, y el tercero en España.

Otros entrantes recientes en el mercado de fabricación de aerogeneradores destacados por GAMESA son: REPOWER (que inició su actividad mundial en 2001 tras la fusión de cuatro pequeños fabricantes alemanes¹¹ que se habían introducido en el mercado a mediados de los noventa); GENERAL ELECTRIC, tras la adquisición de Enron Wind; FKI, activo anteriormente en la fabricación de turbinas de gas, mercado en el que tiene una posición de liderazgo; y otras compañías del sector energético y de bienes de equipo como CATERPILLAR, SHELL o SIEMENS, que han iniciado los primeros pasos para competir en el mercado de aerogeneradores.

En cuanto a las barreras a la entrada en el mercado de promoción y desarrollo de parques eólicos, destaca la escasez de terrenos adecuados y la necesidad de obtención de las correspondientes autorizaciones administrativas y licencias, para lo cual es preciso contar con la capacitación legal y técnica adecuada, así como con los recursos necesarios para la explotación de los proyectos autorizados. Varias Comunidades Autónomas han decretado moratorias prolongadas para la instalación de nuevos parques, ya que la capacidad para evacuar la energía producida por los mismos es limitada, debido al elevado coste de instalación de las redes eléctricas precisas para conectar los parques con las redes de distribución.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

1. Posición en el mercado

GAMESA es el líder indiscutible del mercado español de fabricación de aerogeneradores para la producción de electricidad de origen eólico, con una cuota del [50-60%] en términos de potencia instalada en 2002. Adicionalmente, tiene una posición destacada en la promoción y desarrollo de parques eólicos, cuya explotación realiza en menor medida, por lo que su cuota en generación de electricidad en régimen especial es reducida.

La operación notificada supone la desaparición del segundo operador independiente del mercado de fabricación de aerogeneradores y el refuerzo de GAMESA hasta alcanzar una cuota del [60-70%] de España, muy superior a la de sus restantes competidores: NEG MICON [10-20%], GE WIND [0-10%], ECOTECNIA [0-10%], BONUS [0-10%] y LAGERWEY [0-10%].

En el ámbito mundial, desaparecería el octavo operador y GAMESA pasaría de la cuarta a la tercera posición, con una cuota del [10-20%], seguido por NEG MICON [10-20%] y GE WIND [0-10%], y por detrás de VESTAS [20-30%] y ENERCON [10-20%].

De acuerdo con la notificación, la presente operación permite a GAMESA incrementar su capacidad de fabricación para atender a los compromisos asumidos, principalmente a nivel

¹⁰ Fuente: Notificación utilizando como referencia BTM Consult Aps, Marzo 2003.

¹¹ Jacobs Energie, Brandenburgische Wind-und Umwelttechnologien, Pro+pro Energiesysteme Regenerative Energien Denker & Wulf.



internacional, adquiriendo un ratio de exportaciones más cercano al de sus principales competidores en el mercado mundial.

2. Competencia actual-competencial potencial-barreras a la entrada

Todos los principales competidores de GAMESA (VESTAS, BONUS, NEG MICON, LAGERWEY, MITSUBISHI o GE WIND) forman parte de grandes grupos multinacionales que cuentan con los elementos clave para competir en el mercado: capacidad tecnológica y financiera.

Estos operadores extranjeros pueden operar en cualquier punto del mercado relevante mediante recurso a la subcontratación, por la vía de las exportaciones o mediante la creación de capacidad productiva propia.

Así, las importaciones de aerogeneradores al mercado español siguen una senda creciente en términos de Mw suministrados al mercado. Además, destaca la presencia de operadores extranjeros en España, como GE WIND y NEG MICON que operan combinando la subcontratación y la producción propia. Por tanto, queda patente la posibilidad de realizar incursiones rápidas en el mercado español, con la consiguiente amenaza constante para la posición de las empresas que se concentran.

3. Poder compensatorio de la demanda

En cuanto a la demanda de aerogeneradores, destaca su aumento, su progresiva concentración y la relevancia de operadores (empresas eléctricas, de ingeniería, industriales, constructores y tecnólogos) con un alto grado de sofisticación y conocimiento del producto, así como con gran capacidad de negociación.

En este contexto, cabe indicar que los contratos de suministro de cantidades fijas con las mayores eléctricas españolas de que dispondrá GAMESA no supone una barrera a la entrada sustantiva dado su peso relativo, el dinamismo del mercado y la estructura competitiva del mismo, cada vez más en el ámbito internacional.

Finalmente, la posición relativa de los operadores debe ser matizada dado que el mercado funciona principalmente mediante subastas (*bidding market*), en las que la competencia se manifiesta fundamentalmente en el momento de la licitación convocada por las compañías que desarrollan y construyen parques eólicos, sin que la cuota de mercado previa suponga un indicador de poder en la negociación en este contexto.

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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.



Todo ello, sin perjuicio de lo dispuesto en la normativa sectorial aplicable y, en concreto, de las posibles autorizaciones administrativas que sean preceptivas para la realización de la operación.



ANEXO I

LOCALIZACIÓN DE LAS PLANTAS DE FABRICACIÓN DE LOS PRINCIPALES FABRICANTES DE AEROGENERADORES

[...]