

Tribunal de Defensa de la Competencia

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA **C16/95**

NOTIFICANTE:

EXIDE CORPORATION

OBJETO:

Adquisición de las acciones de CEAC en poder de FIAT así como las acciones de CEAC que poseía ALCATEL ALSTHOM sobre las cuales FIAT dispone de una opción de compra.

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES	3
1.1. Notificación voluntaria y recepción en el Tribunal	3
1.2. Actuaciones del Tribunal	3
1.3. Elementos para la elaboración del informe	4
2. PARTES INTERVINIENTES	5
2.1. EXIDE	5
2.2. GRUPO FIAT	5
3. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN	6
3.1. Objeto de la operación.....	6
3.2. Empresas implicadas.....	7
3.2.1. Grupo adquirente	7
3.2.2. Grupo adquirido.....	9
3.3. Cifras de facturación.....	9
3.4. Aplicación de la Ley 16/89 de Defensa de la Competencia	10
4. MERCADO AFECTADO	12
4.1. Productos relevantes	12
4.2. Mercado relevante geográfico	15
4.2.1. Baterías de automoción para primeros equipos.....	15
4.2.2. Baterías de automoción para reposición.....	16
4.2.3. Baterías estacionarias.....	24
4.2.4. Baterías de tracción	25
4.3. Cuantificación del mercado	26
4.4. Cuotas de mercado actuales	27
4.4.1. Mercado europeo	27
4.4.2. Mercado español.....	29
4.5. Estructura del mercado resultante.....	31
4.5.1. Mercado europeo	31
4.5.2. Mercado español.....	32
4.6. Índices de concentración	33
4.6.1. Mercado europeo	33
4.6.2. Mercado español.....	36
5. CONCLUSIONES.....	38
DICTAMEN.....	41

1. ANTECEDENTES

1.1. Notificación voluntaria y recepción en el Tribunal

El día 22/12/94 tuvo entrada en la Dirección General de Defensa de la Competencia una notificación voluntaria de concentración económica formulada al amparo del art. 15 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia y del RD 1080/92, que la desarrolla en materia de concentraciones económicas. Dicha notificación fue suscrita por D. Marcos Araujo Boyd, en nombre de la Sociedad EXIDE CORPORATION.

La operación notificada constituye una concentración económica mediante la cual EXIDE adquiere el 99,7% del capital de la sociedad francesa COMPAGNIE EUROPEENNE D'ACCUMULATEURS S.A. (en adelante CEAc).

El día 18/01/95 se recibió en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante Tribunal) el expediente remitido por el Director General de Defensa de la Competencia, por orden del Ministro de Economía y Hacienda y a los efectos del art. 15.4 de la Ley 16/1989.

1.2. Actuaciones del Tribunal

El día 25/01/95 el Presidente del Tribunal nombró una Comisión integrada por el propio Presidente, Sr. Fernández Ordóñez, y por los Vocales Sra. Alcaide Guindo y Sr. Menéndez Rexach.

El día 31 de marzo de 1995 el Presidente del Tribunal, designó al Vicepresidente Sr. Alonso Soto para sustituirle definitivamente como Presidente en esta Comisión.

La Comisión ha solicitado las opiniones del principal grupo competidor VARTA/BOSCH -a través de su filial española VB AUTOBATERIAS S.A.-, de las empresas participantes en la operación de concentración, de FRANCISCO FLORES S.A., la principal empresa importadora en España de baterías provenientes de fuera de la Unión Europea y de tres grandes empresas comerciales (ALCAMPO, CONTINENTE y PRYCA) que venden baterías de reposición. Asimismo, ha remitido la información no confidencial al Ministerio de Industria y Energía, sin que se haya producido reacción alguna.

FRANCISCO FLORES S.A. envió alegaciones el 7 de marzo de 1995, no considerándose afectada por la operación de concentración.

VB AUTOBATERÍAS S.A. compareció en el Tribunal el 9 de marzo de 1995 representada por D. Gerhard Löwen Consejero Gerente y D. Luis Pimentel Fernández, Director General de Administración.

CONTINENTE envió un escrito el día 24 de marzo de 1995 en el que indicó que la operación de concentración *implicaría claros perjuicios para el libre funcionamiento del mercado en el sector de las baterías.*

Los notificantes, representados por el letrado D. Marcos Araujo Boyd han comparecido ante la Comisión con fechas 20 de febrero y 6 de abril de 1995. Han tomado vista del expediente según lo dispuesto en el artículo 13.2 del Real Decreto 1080/1992 y han presentado alegaciones mediante escrito de 11 de abril de 1995 en el que rebaten la alegación de CONTINENTE relativa a que EXIDE sería, tras la concentración, tres veces mayor que su competidor más próximo a escala mundial, que el volumen mundial carece de relevancia y que CONTINENTE podrá proveerse en el futuro, además de EXIDE/CEAc, de AUTOSIL (Portugal), VARTA, FIAMM, ALCATEL MOROCCO, TECNA MOROCCO y BATTERIE INTERNATIONALE (Marruecos).

1.3. Elementos para la elaboración del informe

Para el estudio de la operación, la Comisión ha utilizado, aparte de estudios más generales, la documentación específica siguiente:

- a) Documentación remitida por el Servicio de Defensa de la Competencia.
- b) Decisión de la Comisión Europea de 29 de mayo de 1991 (Asunto IV/M043 MAGNETTI MARELLI/CEAc).
- c) Decisión de la Comisión Europea de 31 de julio de 1991 (Asunto IV/M012 VARTA/BOSCH).
- d) Sucesivos escritos de alegaciones remitidos por la representación de EXIDE CORPORATION con fechas 20/02/95, 27/02/95, 15/03/95, 17/03/95, 03/04/95 y 11/04/95.
- e) Texto del acuerdo, denominado *Stock Purchase Agreement by and between Exide Corporation, Fiat SpA and Sicind SpA.*, remitido por la representación de EXIDE CORPORATION con fecha 15/03/95.

2. PARTES INTERVINIENTES

Los participantes directos en la operación son: EXIDE CORPORATION (en adelante EXIDE) como comprador y FIAT SpA (en adelante FIAT) y su filial SICIND SpA como vendedores.

2.1. EXIDE

EXIDE es una sociedad constituida conforme a las Leyes del Estado de Delaware (EE.UU), con domicilio social en Wilmington (Delaware) y oficina principal en Bloomfield Hills (Michigan). Es matriz de un grupo formado por sociedades que operan básicamente en los EE.UU. y Canadá (véase anejo 1)

EXIDE tiene como principal actividad la producción, distribución y comercialización de acumuladores eléctricos industriales y de automoción, así como productos auxiliares y componentes. Cuenta con 16 centros de producción en los EE.UU. donde es el líder del mercado de baterías de automoción con una cuota del 30% en el último ejercicio, y un volumen de ventas mundial de 679,6 M \$ (86.567 millones de pesetas). Actualmente, EXIDE es líder en el desarrollo de la tecnología de baterías para vehículos eléctricos¹

2.2. GRUPO FIAT

FIAT es el mayor grupo empresarial de Italia. Su actividad más destacada, aunque no exclusiva, es la fabricación de vehículos automóviles, sector en el que se clasifica entre las principales empresas del mundo.

La filial de FIAT, SICIND SpA es propietaria de 13.129.735 acciones (62,32%) de CEAc y, además, tiene opción de compra sobre 7.859.512 acciones de CEAc (37,3%) que pertenecen a SAMAG, sociedad filial del rGRUPOALCATEL ALSTHOM.

¹ Algunos Estados americanos, entre los que destaca California, obligan a los fabricantes de automóviles a asegurar que un porcentaje de sus ventas estará representado por este nuevo tipo de automóviles en un futuro próximo.

3. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

3.1. Objeto de la operación

La operación consiste en la adquisición por el GRUPO EXIDE de 20.989.247 acciones de CEAc representativas del 99,7% de su capital, una vez que todas ellas pertenezcan al GRUPO FIAT.

La intención de EXIDE se manifiesta en la carta de 20 de octubre de 1994 dirigida a FIAT y aceptada por esta última.

El acuerdo se documenta con la firma en marzo de 1995 del *Stock Purchase Agreement by and between Exide Corporation, Fiat SpA and Sicind SpA*. suscrito en París y sometido, expresamente, a las leyes francesas.

Según este documento, SICIND SpA deberá estar en condiciones de transmitir a EXIDE, o a la filial que EXIDE designe, el paquete de 20.989.247 acciones antes mencionado y, por consiguiente, deberá haber ejercitado la opción de compra que mantiene sobre el paquete de 7.859.512 acciones de CEAc propiedad de SAMAG.

El precio total de la compra asciende a [...] MUS\$ pagaderos en efectivo al cierre de la operación y sometido a posibles correcciones de acuerdo con la auditoría de CEAc al cierre del ejercicio de 1994.

Tras la adquisición por EXIDE de las acciones de CEAc en poder de FIAT y SAMAG, EXIDE procederá a realizar una oferta pública de adquisición de acciones por el capital restante (circa 0,3%) de CEAc.

La operación no afecta a CFEC, antigua filial de CEAc, que ha sido recientemente vendida a la sociedad portuguesa AUTOSIL.

Entre las cláusulas del contrato pueden destacarse los siguientes pactos:

a) Autorización de las autoridades de competencia.

En el artículo 6.1 del documento, relativo a las obligaciones del comprador, el punto 6.1.2 aborda esta cuestión. En él, EXIDE se compromete a obtener la autorización de la Comunidad Europea o de las autoridades nacionales de competencia de Alemania, Francia, España, Portugal, Reino Unido, Bélgica, Austria, Italia, Irlanda y Suecia.

Se pacta que la autorización de las autoridades de España, Reino Unido, Bélgica, Italia y Suecia deje de ser suspensiva el 31 de marzo de 1995.

Respecto a la autorización en Francia, elemento de capital importancia por ser francesa la sociedad matriz del grupo adquirido y la ley aplicable a que se someten las partes, la condición deja de ser suspensiva el día 28 de abril de 1995.

b) Pacto de no competencia

El artículo 8 del acuerdo de adquisición establece el compromiso de FIAT de no competir por un período de cinco años en el mercado de baterías plomo-ácido .

c) Contratos de suministros de baterías al GRUPO FIAT

Simultáneamente con el acuerdo las filiales de FIAT: FIAT AUTO SpA, MAGNETTI MARELLI SpA, NEW HOLLAND, IVECO SpA y FIAT AUTO POLAND, están firmando con CEAc (o con su filial en Polonia, CENTRA en el caso de FIAT AUTO POLAND) contratos plurianuales de suministro de baterías.

3.2. Empresas implicadas

3.2.1. Grupo adquirente

A) GRUPO EXIDE

EXIDE es matriz, al 100%, de un conjunto de compañías domiciliadas fuera de Europa². Los recursos propios de EXIDE ascendieron, según el balance auditado de 31/03/94 a US\$ 164.450.000. En el ejercicio anual terminado en dicha fecha la cifra de negocios fue US\$ 679.649.000 que dio lugar a unos beneficios antes de impuestos de US\$ 4.506.000.

El GRUPO EXIDE opera en Europa a través de tres sociedades adquiridas en 1994: la SOCIEDAD ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR S.A. (en adelante TUDOR)³, la compañía B.I.G. BATTERIES GROUP PLC (en adelante BIG) en el Reino Unido y GEMALA HOLDINGS LTD. (en adelante GEMALA) también en el Reino Unido.

² Los nombres y domicilios de estas empresas se relacionan en el anejo 1.

³ Adquirió el 89,38% de TUDOR mediante una OPA notificada al Servicio de Defensa de la Competencia el 1 de septiembre de 1994.

Los dos grupos de empresas adquiridos en el Reino Unido fueron reorganizados bajo el holding EURO EXIDE CORPORATION LIMITED (en adelante EURO EXIDE). La estructura del GRUPO EURO EXIDE se refleja en el anejo 2. En el anejo 3 se presenta el listado de las compañías del grupo TUDOR.

B) GRUPO TUDOR

TUDOR y sus filiales se dedican al igual que EXIDE a la producción y comercialización de baterías industriales y de automoción, así como productos auxiliares y componentes. TUDOR es el tercer fabricante de baterías de Europa, con una cuota a nivel europeo de aproximadamente el 12,5% para baterías de automoción y el 13,6% para baterías industriales.

El GRUPO TUDOR cuenta con plantas propias de fabricación de baterías de automoción e industriales en Alemania, marca "Hagen", Portugal, Suecia y España, marca "Tudor"; de baterías de automoción en Finlandia, marca "Superpowers" y en Grecia, marca "Pak"; de baterías industriales en Austria, marca "Elbak", Francia, marca "TS" y Noruega, marca "Sonnak". Además posee plantas de producción en Angola, Mozambique e India y opera en otros países del mundo mediante compañías comercializadoras.

Las compañías integradas en el GRUPO TUDOR son líderes en los mercados de baterías de reposición de Portugal, España, Noruega y Finlandia. El GRUPO TUDOR es asimismo, desde 1914, uno de los principales suministradores de baterías para submarinos (baterías industriales) de las diferentes fuerzas navales del mundo.

En 1993, las ventas del GRUPO TUDOR se situaron a nivel mundial en 62.630 millones de pesetas, con una disminución del 10% en términos reales con respecto al año anterior. En Europa, el volumen de ventas fue de 51.787 millones de pesetas, de los que 15.070 millones de pesetas se alcanzaron en España (un 24% de las ventas mundiales del grupo).

C) EURO EXIDE (BIG y GEMALA)

La compañía BIG se dedica únicamente a las baterías de reposición para automoción en Europa. En 1993 su volumen de ventas en Europa Occidental fue de 3.723 millones de pesetas de los que, en España, se facturaron 321,3 millones de pesetas.

Con respecto a GEMALA, su actividad se centra en la fabricación y comercialización en Europa de baterías de automoción tanto de reposición como

de primeros equipos. En 1993 su volumen de ventas en Europa fue de 8.809 millones de pesetas. Esta sociedad no actúa en España.

3.2.2. Grupo adquirido

CEAc es una sociedad domiciliada en Gennevilliers (Francia). Su principal actividad, como la de EXIDE, es la producción, distribución y comercialización de acumuladores eléctricos industriales y de automoción, así como productos auxiliares y componentes.

Es el líder europeo en baterías de plomo con una cuota de mercado del 22% en 1993. En baterías industriales tiene la gama más completa de productos del mercado, de las que en baterías de tracción CEAc es el líder mundial.

CEAc alcanzó en 1993 un volumen de ventas mundial de 87.414 millones de pesetas de los que facturó en Europa 81.651 millones de pesetas. Tiene filiales (véase anejo 4) en trece países europeos, correspondiendo a España: FULMEN IBÉRICA, SAFO TRACCIÓN y STECO BATERÍA. En nuestro país obtuvo en 1993 un volumen de ventas de 2.634 millones de pesetas.

3.3. Cifras de facturación

En las tablas nº 1, 2 y 3 se presentan respectivamente las cifras de facturación mundial, en la Unión Europea y en España de EXIDE y de cada uno de los tres grupos adquiridos en los años 1991, 1992 y 1993 traducidos a millones de pesetas al cambio medio del año, así como las del grupo adquirido, CEAc.

CUADRO Nº 1

Empresas afectadas. Facturación mundial. Millones de pesetas. AÑOS 1991, 1992 Y 1993

GRUPO	EMPRESA	FACTURACIÓN		
		1991	1992	1993
EXIDE	EXIDE CORP.	59.344	59.097	86.567
	TUDOR	74.074	63.926	62.630
	GEMALA	8.577	7.951	8.809
	BIG	2.676	2.932	3.723
CEAc	CEAc	63.051	89.544	87.414⁴

⁴ La facturación de CEAc en 1993 no incluye la de CFEC, empresa excluida de la adquisición.

CUADRO Nº 2

**Empresas afectadas. Facturación europea⁵, millones de pesetas.
AÑOS 1991, 1992 Y 1993**

GRUPO	EMPRESA	FACTURACIÓN		
		1991	1992	1993
EXIDE	TUDOR	57.811	51.590	51.787
	GEMALA	8.577	7.951	8.809
	BIG	2.676	2.932	3.723
CEAc	CEAc	59.395	84.616	81.651 ¹

Fuente: Notificantes

CUADRO Nº 3

**Empresas afectadas. Facturación en España, millones de pesetas.
Años 1991, 1992 Y 1993**

GRUPO	EMPRESA	FACTURACIÓN		
		1991	1992	1993
EXIDE	TUDOR	2.370,4	17.180	15.070
	BIG	126,4	240,4	321,3
CEAc	CEAc	1.368	2.963	2.634

Fuente: Notificantes

3.4. Aplicación de la Ley 16/89 de Defensa de la Competencia

La operación no tiene dimensión comunitaria porque la facturación mundial conjunta de las empresas afectadas, calculada según el artículo 5.2 del Reglamento 4069/89 del Consejo⁶ no supera los 5.000 MECU.

Es de aplicación la Ley 16/89, de Defensa de la Competencia, porque se cumplen los requisitos establecidos en su art. 14: la operación afecta a las condiciones de competencia en el mercado español y, aunque la cifra de ventas

⁵ Las cifras se refieren al mercado de Europa Occidental, excepto Turquía

⁶ No obstante lo dispuesto en el apartado 1, si la concentración se lleva a cabo mediante la adquisición de partes de una o más empresas, con independencia de que dichas partes tengan personalidad jurídica propia, sólo se tendrá en cuenta, con respecto al cedente o a los cedentes, el volumen de negocios relativo a las partes que son objeto de la transacción. En virtud de este artículo no se tiene en cuenta la facturación de FIAT ni de su filial SICIND sino tan sólo la de CEAc, que es la parte objeto de la transacción.

global en España del conjunto de los partícipes no supera los 20.000 Millones de pesetas en el ejercicio de 1993, como más adelante se verá, se incrementan cuotas de mercado superiores al 25%.

La operación afecta, presumiblemente, a las condiciones de competencia en otros mercados europeos y ha sido preceptivamente notificada en Austria, Alemania, Irlanda, Italia y Portugal, habrá de serlo en Bélgica después de los acuerdos definitivos y ha sido voluntariamente notificada en Francia, Reino Unido, Suecia y España.

A la fecha de este informe, la operación ha sido autorizada en Alemania, Irlanda, Suecia, Italia y Portugal y sigue en estudio por parte de las autoridades nacionales de competencia de los restantes países mencionados.

Debe resaltarse que el contrato en que tiene su origen la operación se celebra fuera de España, se refiere a la adquisición de una empresa de fabricación establecida fundamentalmente en Francia y se somete, por voluntad de las partes, al derecho francés. Por ello, la decisión de las autoridades nacionales francesas de competencia ocupará el lugar preeminente.

4. MERCADO AFECTADO

4.1. Productos relevantes

La operación de concentración afecta al grupo de productos definido como *acumuladores de electricidad o baterías de plomo-ácido*⁷. Cada uno de los productos de este grupo tiene un uso muy específico y carece de sustitutos. Conforme a la clasificación más empleada por la industria, en este mercado se distinguen los siguientes segmentos:

1. Baterías de automoción.

Son las destinadas a los vehículos de motor y no tienen sustituto alguno. Se efectúa una distinción entre primeros equipos y reposición⁸ basada en las condiciones de comercialización y no en las características técnicas o funcionales del producto.

1.1. Primeros equipos⁹.

Estas baterías son suministradas a los fabricantes de vehículos para ser instaladas en los vehículos nuevos. Hay, pues, un pequeño número de clientes con fuerte poder de compra y una demanda relativamente rígida que depende de la fabricación de nuevos vehículos.

⁷ Tanto EXIDE como CEAc son productores de baterías de plomo/ácido. La operación no afecta a las baterías níquel/cadmio de las que TUDOR es un importante suministrador en España (34% del consumo), ya que ni EXIDE ni CEAc son suministradores de este producto en ningún Estado europeo.

⁸ En la Decisión de 29 de mayo de 1991 (Asunto IV/M043 Magnetti Marelli/CEAc) la Comisión europea establece esta distinción afirmando: "*En cuanto a las baterías de arranque, la distinción con el mercado de productos originales, en el que éstos se venden directamente a los fabricantes de automóviles y el mercado de repuestos, no se basa fundamentalmente en la diferencia de productos o funciones, sino en las condiciones de competencia que, en el mercado de repuestos, son muy distintas de las existentes en el mercado de equipo original. En este último, el suministro exige una depurada capacidad tecnológica, unas intensas actividades de I+D, una fiabilidad absoluta de los productos, una capacidad de entrega puntual y la obtención de una homologación del fabricante de automóviles. El sector suele aceptar la existencia de dos mercados independientes de baterías de arranque y el Tribunal de Justicia ya aplicó esta distinción con respecto a los neumáticos de camiones (asunto NVNB Michelin/Comisión, RTJ 1983, pág. 3461)*". También en la Decisión de 31 de julio de 1991 (Asunto IV/M012 VARTA/BOSCH) se pronuncia en el mismo sentido: "*La distinción entre dos mercados de productos no se basa fundamentalmente en la existencia de diferencias funcionales o del propio producto, sino que se refiere, sobre todo, al hecho de que las condiciones de competencia del mercado de repuestos son radicalmente distintas de las del mercado EO. Ello tiene como consecuencia que los fabricantes han de acomodar sus decisiones a las exigencias características de ambos mercados*".

⁹ Estos suministros se conocen con el nombre de OEM (Original Equipment Manufacturers).

El suministro de primeros equipos exige la obtención de una homologación del producto por el fabricante de automóviles. Los fabricantes de automóviles tienden a diversificar sus fuentes de aprovisionamiento homologando productos de dos o más suministradores que actúen en competencia.

1.2. Reposición.

Las baterías de arranque tienen una vida media entre 4 y 5 años. Las de repuesto sirven para reemplazar la original y las posteriormente instaladas.

Existe una diversidad de tipos de baterías de repuesto porque los distintos modelos y marcas de automóvil tienen diferente equipamiento eléctrico y distinta ubicación y dimensiones del bastidor de asiento de la batería.

Las baterías de repuesto se suministran a fabricantes de vehículos, distribuidores de repuestos, talleres de reparación, distribuidores de automóviles, estaciones de servicio y tiendas. Las baterías de automoción tienen un cierto carácter perecedero puesto que no es aconsejable, técnicamente, instalar baterías que tengan una antigüedad de más de 18 meses a contar desde la fecha de fabricación a no ser que se hayan sometido a operaciones de mantenimiento relativamente costosas.

La parte de compra de baterías de repuesto negociadas por los fabricantes de automóviles para su venta en la red de concesionarios se conoce bajo el nombre de canal *OES*¹⁰ y representa entre el 15 y el 20% de las ventas totales de baterías de repuesto en Europa.

Las baterías vendidas por el canal *OES* podrían considerarse conjuntamente con las baterías para primeros equipos, pues el producto es físicamente el mismo, los suministradores y clientes coinciden y la negociación suele ser conjunta. Por el contrario, las ventas *OES* se engloban, habitualmente, dentro del segmento de baterías para reposición, atendiendo al uso por el consumidor final, y las cifras de ventas de baterías de automoción se clasifican con este criterio.

En el presente informe se seguirá esta clasificación, pero es necesario advertir que la diversidad de canales comerciales existentes exige asegurarse de que se mantienen condiciones de competencia efectiva en las diversas posibilidades de reposición de baterías.

¹⁰ OES (Original Equipment Supplies)

El segmento de baterías para reposición se caracteriza por una demanda con fuertes oscilaciones estacionales, localizada en distribuidores de vehículos, talleres de reparación, estaciones de servicio e hipermercados.

El control de calidad lo realiza directamente el productor de baterías y su suministro requiere una red de distribución y servicio al cliente, dado que los diversos compradores exigen la entrega de los productos en los puntos de venta y servicios locales.

2. Baterías industriales.

2.1. Estacionarias.

Estas baterías se usan principalmente para almacenar electricidad de utilización en equipos de telefonía y telecomunicaciones, suministro ininterrumpido de electricidad, sistemas de ordenadores, seguridad (luces de emergencia, sistemas de alarma, alarmas de incendios y señales de tráfico), ferrocarriles (sistemas de señalización), suministros eléctricos (plantas nucleares y convencionales) medicina (sillas de ruedas eléctricas, equipos móviles de radiología) y ocio (juguetes eléctricos), así como utilidades muy específicas en submarinos. Se suministran principalmente por el fabricante al consumidor final, empresa pública o privada, en una amplia gama que puede responder a especificaciones concretas. La evolución tecnológica conduce a que las baterías estacionarias ya no sean solamente de uso industrial, sino también de uso doméstico, lo cual puede suponer en el futuro una modificación en sus canales de distribución.

2.2. Tracción.

Este tipo de baterías se usa principalmente en la maquinaria para manejo y almacenamiento de mercancías, así como en explotaciones mineras y equipos guiados por cable. Estas baterías están diseñadas para ser recargadas de forma regular. Los principales clientes son (i) usuarios finales de carretillas, tales como operadores de grandes flotas como aeropuertos, compañías ferroviarias o grandes empresas privadas; (ii) fabricantes de carretillas, distribuidores de carretillas y distribuidores de baterías. Su demanda está directamente condicionada por la demanda de carretillas.

Procede diferenciar en este sector las baterías de las células ("cells"). En realidad, las baterías de tracción son células montadas. Las células son vendidas a talleres especializados, los cuales a su vez fabrican las

baterías de tracción y se encargan de su entrega y mantenimiento. Las células producidas por los fabricantes de baterías son completamente intercambiables, por lo cual pueden ser consideradas una materia prima. Son generalmente utilizadas para la propulsión de carretillas eléctricas de todo tipo, en lugares donde se manipulan materiales y en los que el uso de motores de explosión no es recomendable. Al igual que las baterías de automoción para primeros equipos y las industriales estacionarias, son suministradas directamente por el fabricante al consumidor final.

La importancia relativa de los distintos tipos de baterías de plomo/ácido en Europa occidental se refleja en la tabla número 4:

CUADRO N° 4

Baterías plomo/ácido. Europa occidental. Porcentaje estimado del valor. Año 1993

TIPO		PORCENTAJE
BATERÍAS DE AUTOMOCIÓN	PRIMEROS EQUIPOS	12%
	REPUESTOS	48%
	TOTAL	60%
BATERÍAS INDUSTRIALES	ESTACIONARIAS	21%
	DE TRACCIÓN	19%
	TOTAL	40%

Fuente: Notificantes

Tanto el GRUPO EXIDE como CEAc están presentes en todos los segmentos comentados, por lo que se considerarán los cuatro mercados en la valoración de la operación notificada sobre la competencia.

4.2. Mercado relevante geográfico

De acuerdo con la información aportada por los notificantes, y tal como reconoció la Comisión Europea en casos anteriores referidos al sector, los fabricantes de baterías actúan a lo largo de toda Europa Occidental, sobre todo en los segmentos de baterías de automoción de primeros equipos e industriales. Los costes de transporte no son significativos en relación al coste total del producto y los clientes negocian, por lo general, acuerdos de suministro a nivel europeo.

4.2.1. Baterías de automoción para primeros equipos

Los clientes de baterías para *primeros equipos (OEM)* son los grandes fabricantes de automóviles. Los fabricantes de automóviles disponen de sistemas centralizados de compra y seleccionan los suministradores de baterías para servir indistintamente y, en condiciones similares de precio, a cualquiera de sus plantas de fabricación en Europa. Los costes de transporte tienen un escaso impacto (entre el 1 y el 3%) en el precio de la batería. Así pues, no es significativo el país en el que está la planta industrial a la que se destina efectivamente la batería, en relación con aquél en que dicha batería se fabrica, siempre que se trate del mismo continente.

Esto equivale a determinar que el mercado relevante es de ámbito europeo. Por ello, no es significativo el análisis país por país de las cuotas del mercado *OEM* de los fabricantes de baterías.

4.2.2. Baterías de automoción para reposición

En este segmento existen argumentos que respaldan la consideración de un nivel nacional del mercado y otros que abonarían la hipótesis de una dimensión europea del mismo.

A) ARGUMENTOS PRO DELIMITACIÓN NACIONAL DEL MERCADO

Los argumentos favorables a una delimitación nacional del mercado han sido expuestos por la Comisión europea en sus mencionadas decisiones de 1991 en los asuntos MAGNETTI-MARELLI/CEAc y VARTA/BOSCH y son, en síntesis, los siguientes:

a) Precios.

En la Decisión MARELLI/CEAc, la Comisión comprueba que *los productores pueden aplicar en Francia precios distintos de los cobrados en otros Estados miembros por los mismos tipos de baterías*. En la Decisión VARTA/BOSCH, similar comprobación se efectúa para los mercados de Alemania y España.

b) Cuotas de mercado.

La diversidad de cuotas de los distintos fabricantes en los distintos mercados es considerada por la Comisión como un síntoma del carácter nacional de los mercados. En la Decisión Marelli/CEAc, la Comisión observa que CEAc dispone de una cuota de mercado superior al 40% en Francia e inferior al 5% en Alemania. En la Decisión VARTA/BOSCH hay

un reconocimiento genérico de que *las cuotas de mercado de los fabricantes son muy distintas en todos los Estados miembros.*

c) Distintas gamas de producto.

En la decisión VARTA/BOSCH, la Comisión afirma que en los diversos Estados miembros se venden baterías de automoción que reflejan características peculiares de la demanda¹¹. Las ventas de los distintos tipos de batería varían según los Estados miembros; las ventas de un tipo concreto dependen de las características del parque automovilístico de cada Estado. Dada la gran variedad de baterías que se vende en la Comunidad, las baterías de repuesto no pueden considerarse un producto homogéneo. La variedad de gamas de producto que se venden en los diversos Estados miembros dan así lugar a diferencias estructurales en las condiciones de competencia. Los notificantes alegan, por el contrario, que bastan no más de veinte tipos distintos de batería para servir a la práctica totalidad del parque europeo de automóviles.

d) Preferencias de los compradores.

Las preferencias de los compradores por baterías de repuesto de marca acreditada son muy claras en todos los Estados miembros y difieren considerablemente según su mayor o menor aceptación de las marcas del distribuidor¹² y su grado de fidelidad a las marcas conocidas utilizadas por los proveedores en los diferentes Estados miembros¹³. Los notificantes discrepan de esta valoración y estiman que en todos los países europeos la fidelidad a la marca ha disminuido notablemente o está en trance de desaparecer.

¹¹ En su investigación, se preguntó a los cuatro grandes fabricantes, VARTA, BOSCH, CEAC y MAGNETTI MARELLI (que en conjunto controlan más del 50% del mercado de Alemania, España, Francia e Italia) cuáles eran los diez tipos de batería de mayor venta en cada uno de estos Estados miembros, en los que en 1990 vendieron aproximadamente veinte millones de baterías. Esta fue su respuesta: Hay un total de 77 tipos de batería distintos entre los 10 tipos más vendidos en los cuatro Estados miembros citados;- 59 de ellos se cuentan entre los más vendidos en un único Estado miembro (volumen: 2,3 millones);11 de ellos se cuentan entre los más vendidos en dos Estados miembros (volumen: 1 millón); 3 de ellos se cuentan entre los más vendidos entre tres Estados miembros (volumen: 0,5 millones);4 de ellos se cuentan entre los más vendidos entre los cuatro Estados miembros (volumen: 2,3 millones).

¹² En la investigación de la Comisión en el caso VARTA/BOSCH se apreció que en el mercado italiano la cuota de las baterías de marca es cercana al 100%; en España y Alemania puede cifrarse en un 80% y en Francia, se estima en un 60%.

¹³ La información facilitada por BOSCH y VARTA pone de manifiesto que en Alemania, BOSCH vende un porcentaje muy considerable de sus productos con la marca "Bosch"; sin embargo, en Francia y España ese alto porcentaje se comercializa bajo la marca "Femsa". VARTA vende un porcentaje muy considerable de su producción en España y Alemania con la marca "Varta" pero en Francia vende con la denominación "Baroclem".

Por estos motivos la Comisión concluyó que el mercado debía ser evaluado desde una perspectiva nacional.

Diversos escritos de los notificantes rebaten estos argumentos:

a) Precios.

EXIDE critica el método utilizado por la Comisión. Indica que la Comisión preguntó a una serie de fabricantes de baterías cuáles eran sus precios más y menos elevados para un tipo concreto de batería ofrecido en cada uno de los Estados miembros. Evidentemente, el precio más bajo reflejaba una operación comercial sumamente rara y probablemente el más elevado también estaba fuera de lo normal. Sin embargo, la Comisión estableció como "precio medio" de cada Estado miembro en cuestión la media aritmética de los precios aplicados por los distintos productores. Un precio medio calculado sobre la base de operaciones comerciales tan poco usuales no puede servir de base para determinar precios medios.

b) Cuotas de mercado.

Este argumento de la Comisión no ha sido directamente rebatido por los notificantes. Pero lo cierto es que la diversidad de las cuotas de mercado de los distintos oferentes en varios territorios es un rasgo que no basta para considerar estos territorios como mercados geográficos distintos.

c) Distintas gamas de producto.

EXIDE entiende que la totalidad de la demanda del mercado, en cuanto a tipología de productos, puede cubrirse en más de un 80% con 15 tipos de baterías, o, a lo sumo, 20, dado que los mismos tipos de baterías se utilizan en los diversos países y para vehículos de marcas diferentes. Naturalmente, el aspecto de las baterías difiere en cuanto al material de las asas, la tapa, el color y la presentación.

Sin embargo, las baterías se han convertido en productos tan normalizados que unos cuantos modelos pueden utilizarse prácticamente para todos los automóviles. En la limitada (cinco o seis modelos) gama de baterías de un hipermercado de cualquier Estado miembro, un cliente ordinario puede encontrar un modelo que se ajuste a su coche.

Por su parte, VARTA/BOSCH, en su comparecencia en el Tribunal, estima que no hay más de 20-25 tipos básicos de baterías de automoción que no sean sustituibles entre sí. La importancia de cada uno de estos tipos en el

consumo de cada uno de los países europeos es diferente porque es distinta la composición del parque de automóviles. No obstante, esta composición es cada día más homogénea y, por ello, es dudoso que por la apreciación de este factor pueda sostenerse la consideración de mercados nacionales separados para baterías de reposición dentro de Europa occidental.

d) Preferencias de los compradores.

En lo que respecta a fidelidad hacia la marca "Exide" entiende que la información contenida en la Decisión VARTA/BOSCH, según la cual prácticamente el 100% de los clientes italianos compra solamente baterías "de marca" es errónea. Es probable que en el momento de emitirse la Decisión el mercado italiano tuviera no menos de 100 marcas activas diferentes (en la actualidad hay más de 150). Es evidente que muchas de esas marcas son en realidad "marcas de conveniencia" o "segundas marcas". En cualquier caso, en un mercado con un número tan elevado de marcas es difícil que la fidelidad del cliente hacia la marca tenga la importancia que la Comisión le atribuye.

B) ARGUMENTOS PRO DELIMITACIÓN EUROPEA DEL MERCADO

EXIDE sostiene, como ya lo hicieran los notificantes de las operaciones VARTA/BOSCH y MAGNETTI-MARELLI/CEAc, que existe un creciente grado de internacionalización del mercado y de homogeneidad del producto vendido en los distintos países europeos y que la dimensión del mercado es europea. Los principales argumentos empleados son:

a) Internacionalización de la oferta.

Respecto a la oferta, las concentraciones VARTA/BOSCH y MAGNETTI-MARELLI/CEAc han provocado una reestructuración significativa del mercado europeo y causado que el mercado se haya globalizado significativamente. La adquisición de TUDOR, BIG y GEMALA por EXIDE es asimismo parte de esta tendencia a la internacionalización. Así, mientras en la situación anterior la dinámica de este segmento se basaba en un gran fabricante nacional, líder en su país, con escasas exportaciones y varios fabricantes más pequeños, activos únicamente a nivel nacional, la estructura actual es la de varios fabricantes importantes que actúan a escala europea, otros de mediano tamaño que actúan en más de un país, y pequeños fabricantes e importadores.

b) Internacionalización de la demanda.

Si se analiza la demanda de baterías para reposición, se observa asimismo una internacionalización del mercado debida al importante desarrollo de centros de compra europeos y a la consolidación de las grandes cadenas de distribución. Por ejemplo, CEAc obtiene aproximadamente una tercera parte de su volumen de negocios en repuesto a través de estas centrales de compra:

- ADI (Auto Distribution International). ADI es una central de compras activa en doce Estados, y con un potencial de 1,5 millones de baterías anuales, que tiene miembros en Francia, Bélgica, Países Bajos, Alemania, España, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Suiza, Austria, Hungría y Turquía.
- GAU (Groupe Auto Union), central de compras para mayoristas con un potencial de 300.000 baterías por año y miembros en Francia, España, Portugal, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Dinamarca y Turquía.
- PROMODES y AUCHAN, hipermercados franceses con una actividad importante en baterías de automoción, teniendo ambos establecimientos en Francia, España y Alemania.
- TECHNO, filial del GRUPO VAG, que actúa como central de compras para el canal OES para su distribución en Alemania, Francia, Países Bajos, Italia y Suiza.

De forma semejante, TUDOR vende a ADI, GAU, PROMODES, AUCHAN y TECHNO.

c) Creciente importancia del comercio internacional.

- En Europa occidental, durante el período 1992/1993, el 33% del consumo de baterías de automoción se nutrió de importaciones extraeuropeas. Además, en cada país europeo, una parte importante del consumo proviene de los otros países de este área. Estas importaciones supusieron en 1993 el 27% del mercado de baterías de automoción. Esta cifra es asimismo significativa país por país: Alemania (35%), Bélgica (60%), Dinamarca (60%), Francia (27%), Italia (15%), Reino Unido (15%) y Portugal (25%).

- En España las importaciones se han venido incrementando de forma constante durante los últimos años, pasando de 105.512 unidades en 1983 a 895.000 unidades en 1993, lo que representa el 21% de la oferta de baterías de automoción (un mercado de aproximadamente 4,8

millones de unidades) y el 31% del mercado de reposición español total - cuya dimensión se estimó en 2.877.000 unidades en 1993- provino de otros países de Europa occidental y un 4% adicional de importaciones de otros países. Las importaciones en España de baterías (en unidades) provenientes de terceros países han pasado de 43.849 en 1989 a 199.141 en 1993, la mayor parte de ellas (167.183) de Corea.

El incremento de las importaciones en España es imputable al progresivo desmantelamiento de las barreras arancelarias que protegían al mercado español de baterías acompañado por la reducción en los aranceles impuestos a las importaciones de terceros países (del 18,2% en 1986 al 5,7% en 1995).

Los notificantes y VARTA/BOSCH coinciden al considerar que no existen barreras técnicas para la importación de baterías, tanto entre países europeos como entre Europa y el resto del mundo. En cambio, por lo que se refiere a la incidencia de los costes de transporte VARTA/BOSCH estima que pueden ser significativos en las operaciones con países extraeuropeos mientras que los notificantes entienden que no tienen incidencia en ningún caso. Asimismo valoran de modo diferente el período de caducidad de las baterías que se estima en 18 meses. Mientras VARTA/BOSCH considera que dicho período impide las importaciones masivas de producciones lejanas, los notificantes estiman que dicha circunstancia no tiene gran influencia.

d) Convergencia de los precios.

EXIDE indica que un claro síntoma de europeización del mercado de baterías de reposición es que se está verificando un alineamiento de los precios vigentes en España con los del resto de Europa. Para ello presenta el siguiente cuadro en el que se presentan precios medios cobrados por compañías del GRUPO TUDOR en Francia, Italia y España.

CUADRO Nº 5

Baterías de reposición. Años. Tipos de batería. Precios medios cobrados por compañías del grupo tudor (precios locales convertidos a pesetas)

AÑO	45 Amperios/Hora	55/60 Amperios/Hora	70/75 Amperios /Hora
1991	España: 5.013	España: 5.744	España: 7.337
	Francia: 3.370	Francia: 3.960	Francia: 4.899
	Italia: 3.221	Italia: 4.534	Italia: 5.370
1992	España: 5.178	España: 6.021	España: 7.653
	Francia: 3.578	Francia: 4.216	Francia: 5.318
	Italia: 3.420	Italia: 4.933	Italia: 6.399
1993	España: 4.913	España: 5.714	España: 7.260
	(2ª marca) 3.459	(2ª marca) 3.982	(2ª marca) 5.082
	Francia: 3.526	Francia: 4.555	Francia: 5.031
1994	Italia: 3.566	Italia: 5.049	Italia: 6.088
	España: 4.496	España: 5.182	España: 6.734
	(2ª marca) 3.112	(2ª marca) 3.582	(2ª marca) 4.569
1994	Francia: 3.403	Francia: 4.079	Francia: 5.069
	Italia: 3.577	Italia: 4.850	Italia: 5.706

Fuente: Notificantes

e) Debilitamiento de la imagen de marca.

En este mercado no parece que exista una gran fidelidad de marca por parte de los consumidores. Las *segundas marcas* (marcas de distribuidor o de conveniencia) tienen una presencia muy destacada en el mercado. En Europa se venden bajo marcas de distribuidor o segundas marcas entre el 55 y el 65% de las baterías de automoción.

El porcentaje de ventas de CEAC en segundas marcas supone el 48% en Alemania, 41% en el Reino Unido, 58% en España, 56% en Bélgica y 69% en Francia. En Francia, CEAC estima que la proporción de baterías de marca secundaria sobre el total alcanza ya un 76% del mercado. El porcentaje en España de baterías con marca secundaria en reposición ha pasado de cerca de un 15% en 1987 a más del 50% en la actualidad.

En lo que respecta a TUDOR, el porcentaje de segundas marcas como porcentaje de las baterías de repuesto ha crecido desde alrededor del 7% en 1987 a aproximadamente el 50% en 1994.

EXIDE considera que los cambios producidos en los últimos años en materia de hábitos de los consumidores en relación con las marcas de baterías pueden ser significativos a la hora de determinar el mercado geográfico de referencia.

A este respecto, se observa el abandono por los consumidores de una lealtad hacia las marcas que pudo existir en el pasado, en favor de la demanda de baterías sin marca reconocida o "secundarias". Las razones que explican este fenómeno son variadas. En cualquier caso, cabe apuntar las siguientes:

- en los últimos años las baterías que se adquieren con el vehículo no se suelen suministrar con la marca del fabricante (de baterías), lo que venía siendo habitual. En años anteriores el consumidor tenía la tendencia a sustituir la batería que equipaba originalmente su coche por otra igual, tomando nota de la marca. Esta tendencia ya no concurre en la actualidad;
- el desarrollo de nuevos sistemas de distribución, con la penetración de "marcas blancas", ha banalizado el concepto de marca en los mercados en que se ha introducido esta política;
- el desarrollo de una cultura de *do it yourself* puesto que el cambio de una batería es una operación relativamente fácil, ha evitado acudir a un taller, el cual operaba frecuentemente como "prescriptor" -esto es, operador que indica un concreto producto- con menoscabo para la fidelidad de marca.

Todo ello se demuestra en España por el éxito que han obtenido las marcas desconocidas de baterías que han ido penetrando en el mercado tras la adhesión a la CEE y el paso del período transitorio.

f) Internacionalización de las marcas.

Los fabricantes de baterías han comenzado a utilizar una misma marca en varios países. Así, FULMEN (marca de "CEAc") es empleada en el Reino Unido, Francia, Italia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, España, Suecia y Polonia. De la misma forma, TUDOR se emplea en Francia, España, Portugal, Bélgica, Italia, Suecia y Noruega. La marca "Varta" se utiliza también en diversos países, como España, Alemania e Italia.

Con estos argumentos se pretende concluir que el mercado geográfico relevante para este segmento es el constituido por Europa occidental.

C) POSICION DEL TDC

A la vista de las condiciones estructurales y de la evolución del mercado de baterías de reposición, el Tribunal estima que se ha partido de mercados netamente nacionales, evolucionando progresivamente hacia un mercado europeo occidental. No obstante, de momento, la influencia de los canales de distribución, de la acreditación de las diferentes marcas y de las preferencias de los consumidores, aconseja a los fabricantes la diversificación de precios en los diferentes mercados nacionales y la utilización de estrategias comerciales diferentes. Por ello, es preciso proceder a un análisis de los efectos de la concentración dentro del mercado español de baterías de reposición.

4.2.3. Baterías estacionarias

El territorio geográfico de referencia para baterías estacionarias es europeo, si no mundial, como puede determinarse observando tanto la oferta como la demanda.

Desde la perspectiva de la oferta, se observa que EXIDE y CEAc están activos en toda Europa occidental. VARTA, HAWKER SIDDELEY (británica), YUASA (japonesa), FIAMM (italiana) y AUTOSIL (portuguesa) son activas fuera de su propio país. EXIDE es activa en Alemania, España, Portugal, Dinamarca, Noruega y Suecia, entre otros países. Las baterías estacionarias de CEAc se venden principalmente en Francia, Italia, España, Alemania, Benelux, Dinamarca y Escandinavia. HAWKER SIDDELEY es activa especialmente en el Reino Unido, Francia, Italia, Alemania, Irlanda, España, Portugal, Benelux, Dinamarca y Grecia. YUASA es asimismo activa en Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, Irlanda, España, Portugal, Benelux, Dinamarca y Grecia. FIAMM es activa en Italia, Alemania, Reino Unido, España, Portugal, Bélgica, Países Bajos, Dinamarca y Grecia. AUTOSIL es activa en Portugal, Francia e Italia.

Los fabricantes de baterías estacionarias son asimismo activos fuera de Europa. Cerca del 20% de las ventas de CEAc en este segmento se obtiene fuera de la Unión Europea (a 12 miembros). Como ejemplo, las baterías estacionarias de CEAc están homologadas entre otros por NIPPON TELECOM, y las autoridades de telecomunicaciones de Hong Kong, Austria, Nueva Zelanda y Arabia Saudí. De la misma forma, fabricantes de países terceros, basados en Japón, Taiwán, Corea y Estados Unidos exportan baterías estacionarias a Europa.

En lo que respecta a la demanda, los fabricantes de baterías venden sus productos tanto al sector público (aproximadamente una tercera parte) como al privado. Las ventas al sector público se efectúan directamente, de acuerdo con normas de contratación pública, a diversas administraciones y empresas públicas (sistemas de seguridad y emergencia para hospitales, aeropuertos, ferrocarriles,

operadores de telecomunicaciones y plantas generadoras de energía). Esta contratación pública se encuentra abierta a la competencia de importadores europeos, como resultado de las Directivas europeas sobre contratación pública.

4.2.4. Baterías de tracción

La dimensión geográfica de este sector puede asimismo advertirse tanto desde el lado de la oferta como del de la demanda.

Desde el lado de la oferta, cabe observar que CEAc vende baterías de tracción en todos los países europeos con la excepción de Turquía. Los principales competidores de EXIDE y CEAc, VARTA y HAWKER SIDDELEY, son asimismo muy activos en muchos países además de aquellos donde disponen de plantas.

En cuanto al lado de la demanda, se observa que las baterías de tracción se venden bien a través de concesionarios de carretillas o directamente a fabricantes de carretillas y grandes clientes como fabricantes de automóviles, aeropuertos, empresas de limpieza y otras grandes compañías. Los fabricantes de carretillas son importantes empresas que actúan en un mercado internacional, y negocian acuerdos de suministro a nivel europeo para sus baterías. Estas baterías también se venden a distribuidores de carretillas y operadores de flotas que compran a escala europea. Finalmente, las baterías de tracción se venden a menudo a entidades de financiación que adquieren carretillas para su cesión a usuarios finales.

Las baterías de tracción se componen de células que son muy similares y que confieren homogeneidad al producto. Los estándares no dependen de reglamentaciones nacionales. Hay dos estándares internacionales para células de baterías de tracción (BS y DIN). Prácticamente todas las baterías cumplen los requisitos de ambos.

Como resultado de lo anterior, el mercado geográfico de referencia relevante para este segmento es al menos europeo.

4.3. Cuantificación del mercado

En las siguientes tablas se presenta la evolución de las ventas en Europa occidental y en España de los tres últimos ejercicios para los distintos tipos de baterías:

CUADRO Nº 6
Tipos de baterías. Europa occidental. Volumen. AÑOS 1991, 1992 Y 1993

TIPO DE BATERÍA	1991	1992	1993
Automoción: primeros equipos (u.)	15.947.000	15.482.000	14.375.046
Automoción: reposición (u.)	33.133.000	32.198.000	33.411.535
Industriales estacionarias (M.Ah)	785	812,25	837,55
Industriales tracción (Kw/h)	4.949.000	4.540.000	4.166.500

u: unidades; MAh: Millones de Amperios/hora

Fuente: EUROBAT: Asociación de Fabricantes Europeos de Baterías.

CUADRO Nº 7
Tipos de baterías. España. Volumen. % consumo europeo. Años 1991, 1992 Y 1993

TIPO DE BATERÍA	1991	1992	1993	% EU‡
Automoción: primeros equipos (u.)	2.177.000	2.129.000	2.040.000	14,19
Automoción: reposición (u.)	3.008.000	2.986.000	3.060.000	9,15
Industriales estacionarias (MAh)	23,6	23,5	20,3	2,42
Industriales tracción (Kw/h)	311.000	270.000	188.000 ¹⁴	4,51

u: unidades; MAh: Millones de Amperios/hora; ‡: Porcentaje de participación en el mercado europeo

Fuente: EUROBAT: Asociación de Fabricantes Europeos de Baterías.

¹⁴ De acuerdo con estimaciones internas de TUDOR, esta dimensión es de 210.000 Kw./h. TUDOR entiende que la cifra propuesta por EUROBAT, basada en previsiones a comienzos de 1993, no responde a la realidad de lo efectivamente sucedido ese año.

4.4. Cuotas de mercado actuales

4.4.1. Mercado europeo

Las cuotas de participación por volumen de las empresas en el mercado de Europa occidental vienen reflejadas en la siguiente tabla :

CUADRO N° 8

EMPRESAS. TIPOS DE BATERÍAS. PORCENTAJE DEL CONSUMO EUROPEO. AÑOS 1991, 92 Y 93

EMPRESAS	BATERÍAS DE Automoción*						BATERÍAS INDUSTRIALES					
	Primeros EQUIPOS			REPOSICIÓN			ESTACIONARIAS**			DE TRACCIÓN***		
	91	92	93	91	92	93	91	92	93	91	92	93
VARTA/BOSCH			22			24			12			16
EXIDE ¹⁵	17,2	18,5	20,3	15,9	16,9	18,4	14	14	11,9	13	13	12,8
CEAc	10,1	25	19	12,4	21,3	18	17	23	21,2	26	30,5	31,3
DELCO			12									
AUTOSIL						2,5						
FIAMM						3,5						5
HOPPECKE						1,7						3
HAWKER									19			16
YUASA									9			
DETA												11
VARIOS			27			32			27			4,9

FUENTES: 1991 y 1992: EUROBAT (excepto baterías estacionarias). 1993 y baterías estacionarias: estimación de los notificantes. Reelaboración de la DGDC y del TDC. * Porcentaje del volumen (unidades);** Porcentajes del valor, estimación de los notificantes; *** En volumen (Kw/h).

En la tabla anterior se observa que solamente VARTA/BOSCH, EXIDE y CEAc tienen presencia significativa en todos los productos relevantes, lo que les configura como líderes de la industria. La concentración EXIDE/CEAc tiene una particular trascendencia puesto que reduce de tres a dos el número de grupos

¹⁵ Incluyendo TUDOR, BIG y GEMALA

industriales presentes, a escala significativa, en toda la gama de baterías plomo/ácido.

El principal competidor, VARTA/BOSCH BATTERIEN encuentra el apoyo del GRUPO VARTA, cuyo volumen de ventas ascendió en 1993 a 2.243 MDM y de BOSCH, grupo con ventas en 1992 de 34.400 MDM y con 170.000 empleados. El GRUPO BOSCH está presente en muchos mercados de repuestos y accesorios para el automóvil. A su vez, VARTA se encuentra relacionada, por sus accionistas, con BMW/ROVER.

En primeros equipos, el nuevo grupo se enfrentará a VARTA/BOSCH, que dispone del 22% del mercado europeo e importante presencia en Italia, Alemania, Reino Unido, España, Bélgica, y los Países Bajos; así como DELCO (filial de General Motors), con una cuota del 12% y actividad en Francia, Alemania, España, Portugal y Bélgica, FIAMM, con actividad en Francia, Italia, Portugal y Alemania y AUTOSIL, empresa portuguesa activa en Francia, España y Portugal. Es de destacar que la posición en el mercado de estos competidores probablemente se incremente en detrimento de la entidad resultante, debido a la política de diversificación de suministros aplicada por los fabricantes de automóviles.

En cuanto al sector de repuestos, VARTA/BOSCH dispondrá del 24% del mercado europeo, siendo activa en todos los Estados europeos importantes, con elevadas cuotas de mercado, especialmente en Francia (26%), Italia (13%), Alemania (43%), España (37%), Irlanda (17%), Dinamarca (40%), Países Bajos (25%), Luxemburgo (10%), Bélgica (22%), Grecia (10%) y Escandinavia (alrededor del 30%). Otros competidores son HAWKER SIDDELEY, FIAMM, DETA, HOPPECKE, YUASA y AUTOSIL.

HAWKER SIDDELEY pertenece al grupo industrial británico BTR, cuyo volumen de negocios ascendió en 1993 a 9.772 M\$. Este grupo da empleo a 125.000 personas en unos cuarenta países y se encuentra en varios sectores relacionados con baterías, como transmisión de electricidad, motores eléctricos, manejo de materiales y equipos de control eléctrico.

La compañía japonesa YUASA ha entrado en el mercado europeo construyendo una planta en Gales. JAPAN STORAGE BATTERY "JSB" materializó su entrada en Europa mediante la construcción de una empresa conjunta con la compañía italiana FIAMM.

En este segmento hay muchos pequeños competidores (con un potencial aproximado de 200.000 baterías por año) que son flexibles y pueden suministrar a bajo coste, como es el caso de COBELAC, empresa francesa que suministra

70.000 baterías, CBS, que suministra 150.000 baterías en el Reino Unido y muchas empresas italianas.

Finalmente, en todos los países europeos hay operadores más pequeños que efectúan significativas importaciones de países terceros, especialmente de Asia.

En cuanto al segmento de tracción, VARTA/BOSCH y HAWKER SIDDELEY disponen de alrededor del 16% del mercado europeo, seguidos por DETA (11%) y otros competidores como FIAMM (5%) y HOPPECKE (3%). DETA y MAREG, fabricantes de baterías plomo-ácido son filiales de CEAG, que es también la compañía holding de FRIEMANN & WOLF cuyas actividades se enmarcan en el campo de la electrónica y baterías no de plomo-ácido.

En el segmento de baterías estacionarias, la entidad resultante competirá con HAWKER SIDDELEY (19%), VARTA (12%) y YUASA (9%) y con empresas japonesas como MATSUSHITA y HITACHI.

Frente a estos grupos, los notificantes señalan que EXIDE/CEAc no dispone de apoyo semejante. En realidad, a resultas de esta concentración, CEAc perderá el apoyo financiero de los GRUPOs FIAT y ALCATEL.

4.4.2. Mercado español

De todo lo expresado hasta aquí, se desprende que, a juicio del Tribunal, sólo para baterías de automoción para reposición se puede llegar a considerar relevante el mercado español. En los demás casos las cifras expresadas en la siguiente tabla son una estimación del porcentaje del consumo en España.

CUADRO Nº 9

Empresas. Tipos de baterías. Porcentaje del consumo español (en unidades). Años 1991, 92 Y 93

EMPRESAS	BATERÍAS DE Automoción*						BATERÍAS INDUSTRIALES					
	Primeros EQUIPOS			REPOSICIÓN			ESTACIONARIAS **			DE TRACCIÓN***		
	91	92	93	91	92	93	91	92	93	91	92	93
VARTA/BOSCH	25,0	23,0	20,0	41,0	39,0	37,0						
EXIDE‡	52,0	49,0	46,6	39,8	39,3	46,7	65,0	70,0	60,9	55,0	54,0	54,8
CEAc	0	0	0,5	6,7	14,1	11,5	10,0	16,0	21,0	28,0	31,7	31,7
HOPPECKE										3,0	1,3	1,5
HAWKER							15,0	14,0	14,0	14,0	13,0	12,0
VARIOS	23,0	28,0	32,9	12,5	7,6	4,8	10,0	0	4,1			
VARTA/BOSCH	25,0	23,0	20,0	41,0	39,0	37,0						
EXIDE‡	52,0	49,0	46,6	39,8	39,3	46,7	65,0	70,0	60,9	55,0	54,0	54,8
CEAc	0	0	0,5	6,7	14,1	11,5	10,0	16,0	21,0	28,0	31,7	31,7
HOPPECKE										3,0	1,3	1,5
HAWKER							15,0	14,0	14,0	14,0	13,0	12,0

FUENTES: Estimación de los notificantes. Reelaboración de la DGDC * Porcentaje del volumen (unidades);** Porcentajes del valor, estimación de los notificantes: *** En volumen (Kw/h). ‡ Baterías de reposición: 1991: TUDOR 38,6% + BIG 1,24%; 1992: TUDOR 37% + BIG 2,29%; 1993: TUDOR 43,1% + BIG 3,6%.

Puede observarse que el abastecimiento está muy concentrado. Debe resaltarse que, en el caso de baterías de automoción para primeros equipos, las compras se deciden, generalmente, en las centrales de las casas fabricantes, fuera de España.

4.5. Estructura del mercado resultante

4.5.1. Mercado europeo

Para prever las cuotas de mercado que tendrá cada empresa después de la operación de concentración se efectúa la hipótesis más simple: las empresas que se concentran suman sus cuotas anteriores y las demás empresas mantienen las que tenían.

Los notificantes señalan que esta premisa rara vez se cumple. En el caso de las baterías, los fabricantes de automóviles tratan de no depender de un único suministrador. Al efectuarse la concentración, los que hasta ahora fueran clientes tanto de EXIDE como de CEAc, pasarán a adquirir parte de sus baterías de un tercero y, por ello, la cuota conjunta de EXIDE y CEAc será menor que la suma de las cuotas mantenidas separadamente.

Admitiendo esta hipótesis, puede preverse, no obstante, que, a nivel europeo, el GRUPO EXIDE/CEAc se coloque en primera posición, tal como se refleja, a continuación, en la tabla nº 10. Sus competidores más cercanos serían VARTA/BOSCH, en el mercado de baterías de automoción, y HAWKER, en el de baterías industriales. Otros competidores como AUTOSIL, FIAMM, HOPPECKE o YUASA (con el que EXIDE mantiene empresas conjuntas en América), no son comparables en fortaleza técnica y financiera.

CUADRO Nº 10

Empresas. Tipos de baterías. Porcentaje del consumo europeo (en unidades). Previsión 1995

EMPRESAS	BATERÍAS DE Automoción*		BATERÍAS INDUSTRIALES	
	Primeros EQUIPOS	REPOSICIÓN	ESTACIONARIAS**	DE TRACCIÓN***
VARTA/BOSCH	22,0	24,0	12,0	16,0
DELCO	12,0			
AUTOSIL		2,5		
FIAMM		3,5		5,0
HOPPECKE		1,7		3,0
HAWKER			19,0	16,0
YUASA			9,0	
DETA				11,0
OTROS	26,7	31,9	27,2	4,9

FUENTES: Reelaboración de la estimación de los notificantes para 1993.
 baterías estacionarias: . * Porcentaje del volumen (unidades); ** Porcentajes del valor *** Porcentaje del volumen (Kw/h).

4.5.2. Mercado español

En el cuadro nº 11 puede observarse que, como consecuencia de la operación de concentración que se analiza, el GRUPO EXIDE reforzará de manera sustancial su posición en casi todos los segmentos de baterías. En el mercado de baterías de automoción de primeros equipos, el incremento es muy poco significativo (0,5%). Sin embargo, previamente a la concentración notificada, el GRUPO EXIDE ya es el líder con una cuota del 46,6%, seguido por VARTA/BOSCH con el 20%. Con respecto al segmento de baterías de automoción de reposición, el líder EXIDE con una cuota del 46,7% se aleja aún más del único competidor próximo VARTA/BOSCH (37%) y pasa a tener el 58,2 %.

En el segmento de baterías estacionarias, el incremento de cuotas aparente tras la operación es mayor que en el de baterías de automoción. El GRUPO EXIDE, primer fabricante de este mercado con una cuota del 60,9%, pasaría a tener el 81,9%, seguida a gran distancia por su principal competidor HAWKER (14%).

Por último, en el cuarto mercado de baterías de tracción, el GRUPO EXIDE también líder (54,8%) alcanza tras la concentración el 86,5% del mercado. Su único competidor cercano, HAWKER, se sitúa con una cuota del 12%.

CUADRO Nº 11

**Empresas. Tipos de baterías. Porcentaje del consumo español (en unidades).
 Previsión 1995**

EMPRESAS	BATERÍAS DE Automoción*		BATERÍAS INDUSTRIALES	
	Primeros EQUIPOS	REPOSICIÓN	ESTACIONARIAS**	DE TRACCIÓN***
EXIDE+CEAc	47,1	58,2	81,9	86,5
VARTA/BOSCH	20	37		
HOPPECKE				1,5
HAWKER			14	12
OTROS	32,9	4,8	4,1	

FUENTES: Reelaboración de la estimación de los notificantes para 1993. * Porcentaje del volumen (unidades);** Porcentajes del valor, estimación de los notificantes; *** En volumen (Kw/h).

En resumen, sólo dos operadores significativos se mantendrán en el mercado: el GRUPO EXIDE como líder absoluto, y a gran distancia VARTA/BOSCH en baterías de automoción, y HAWKER en baterías industriales. La fortaleza del GRUPO EXIDE será por tanto notable. Al tratarse de un mercado maduro donde existe sobrecapacidad, es poco probable que se den cambios bruscos que afecten a la estabilidad de las cuotas de los operadores en el mercado pero, en cambio, dicha sobrecapacidad dificulta cualquier estrategia de incremento de precios. Si bien los dos competidores significativos en España de la nueva entidad son grupos fuertes, sobre todo en el caso de VARTA/BOSCH, no hay que olvidar que tras la operación quedan muy alejados del líder. Es posible, no obstante, que la firma portuguesa AUTOSIL entre, próximamente, a disputar el mercado español. También es preciso tener en cuenta el posible acceso al mercado de las baterías marroquíes, que no tienen arancel de importación.

4.6. Índices de concentración

4.6.1. Mercado europeo

A) INDICES C_1 , C_2 Y C_3

Los índices C_1 , C_2 y C_3 se obtienen por simple consideración de las cuotas de mercado de los mayores participantes. Así, el índice C_1 indica la mayor cuota de mercado, C_2 es la suma de las dos mayores cuotas de mercado, y C_3 la suma de las tres mayores.

En la tabla nº 12 se presentan los resultados para el mercado europeo.

CUADRO Nº 12.

Sector de baterías plomo/ácido. Segmentos. Índices de concentración c_1 , c_2 y c_3 en el mercado europeo

INDICE	BATERÍAS PLOMO/ACIDO	CUOTAS DE MERCADO		Puntos porcentuales de incremento
		anteriores	posteriores	
C ₁	Automoción: prim. Equipos	22	39,3	17,3
	Automoción. reposición	24	36,4	12,4
	Industriales estacionarias	21,1	33	11,9
	Industriales de tracción	31,3	44,1	12,8
C ₂	Automoción: prim. equipos	42,3	61,3	19
	Automoción. reposición	42,4	60,4	18
	Industriales estacionarias	40,1	52	11,9
	Industriales de tracción	47,3	60,1	12,8
C ₃	Automoción: prim. equipos	61,3	73,3	12
	Automoción. reposición	60,4	63,9	3,5
	Industriales estacionarias	52,1	64	11,9
	Industriales de tracción	63,3	76,1	12,8

B) INDICES DE CONCENTRACIÓN HERFINDAHL-HIRSCHMAN

Para medir el grado de concentración de la oferta de un sector suele utilizarse el índice de concentración Herfindhal-Hirschman (HH)¹⁶. Los valores de estos índices para el mercado europeo se consignan en la siguiente tabla:

CUADRO Nº 13.

Sector de baterías plomo/ácido. Segmentos. Mercado europeo. Indices de concentración herfindahl-hirschman.

Sectores y segmentos	HH anterior	HH posterior	ΔHH
Automoción: prim. equipos	1.402	2.172	770
Automoción. reposición	1.260	1.922	662
Industriales estacionarias	1.173	1.675	502
Industriales de tracción	1.690	2.491	801

Los valores absolutos¹⁷ alcanzados por los índices de concentración después de la operación en tres de los cuatro segmentos analizados, así como el incremento del valor de los índices¹⁸, demuestran que se produce un incremento sustancial de la concentración de la oferta en el mercado europeo. Evidentemente, los valores de estos índices no son más que términos de referencia que han de analizarse conjuntamente con los demás factores determinantes del grado de competencia en un mercado: las barreras de entrada, tanto económicas como reglamentarias, los productos sustitutivos, el poder de los suministradores y clientes, la rivalidad efectiva y la existencia de competidores potenciales.

¹⁶ El índice HH se calcula sumando los cuadrados de las cuotas de mercado de cada una de las empresas. Puede observarse que el valor máximo de HH es de 10.000 puntos y corresponde a un monopolio, (una sola empresa con el 100% del mercado). En cambio, un sector con 100 empresas, cada una de ellas con el 1% del mercado tendría un índice HH de 100 puntos. Este índice es el recomendado por la Federal Trade Commission y por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos en sus directrices sobre concentraciones.

¹⁷ De acuerdo con las *Horizontal Merger Guidelines* del Departamento de Justicia y de la Federal Trade Commission de los Estados Unidos de 1992 se consideran *altamente concentrados* los sectores cuyo índice HH sea mayor o igual que 1.800.

¹⁸ Según las mencionadas *Merger Guidelines* un incremento superior a 100 puntos en el índice HH, "*raises significant competitive concerns in moderately concentrated markets*" (mercados con índice HH entre 1000 y 1800). Para los mercados altamente concentrados (índice HH >1800) las concentraciones que suben el índice en más de 100 puntos "*are likely to create or enhance market power or facilitate its exercise*".

4.6.2. Mercado español

A) INDICES C₁, C₂ Y C₃

En el mercado español, el grado de concentración de la oferta que se alcanza es muy elevado como puede observarse en la tabla de índices C₁, C₂ y C₃ que se presenta a continuación y que está elaborado sobre la base de las cuotas estimadas para el año 1993:

CUADRO N° 14

Sector de baterías plomo/ácido. Segmentos. Índices de concentración c₁, c₂ y c₃ en el mercado español

INDICE	BATERÍAS PLOMO/ACIDO	CUOTAS DE MERCADO		Puntos porcentuales de incremento
		anteriores	posteriores	
C ₁	Automoción: prim. equipos	46,6	47,1	0,5
	Automoción. reposición	46,7	58,2	11,5
	Industriales estacionarias	60,9	81,9	21,0
	Industriales de tracción	54,8	86,5	31,7
C ₂	Automoción: prim. equipos	66,6	67,1	0,5
	Automoción. reposición	83,7	95,2	11,5
	Industriales estacionarias	85,9	95,9	10,0
	Industriales de tracción	86,5	98,5	12,0
C ₃	Automoción: prim. equipos	67,1	67,1	0
	Automoción. reposición	95,2	95,3	0,1
	Industriales estacionarias	95,9	95,9	0
	Industriales de tracción	98,5	100,0	1,5

En el mercado de baterías de automoción para reposición, que es el único que resulta relevante en el ámbito territorial español, son particularmente significativos los altos valores de los índices de concentración: resulta una cuota de mercado del líder (EXIDE+ CEAc) del 58,2% que sumada a la cuota de VARTA/BOSCH de un 37% deja el 95,2% del mercado repartido entre estos dos grupos.

Los notificantes insisten en que la operación de concentración les hará, inevitablemente, perder cuota de mercado, que seguramente será captada por AUTOSIL, empresa que tiene sobrecapacidad de producción como consecuencia de su reciente adquisición de CFEC en Francia. Consideran que está

especialmente preparada para entrar en el mercado español, ya que cuenta en Portugal con un 31% de la cuota del mercado de reposición, y en Francia con el 14%.

B) INDICES DE CONCENTRACION HERFINDAHL-HIRSCHMAN

Por lo que se refiere a los índices de concentración Herfindahl-Hirschman, se han calculado también partiendo de las cuotas de mercado estimadas para el año 1993. No se han tenido en cuenta las cuotas del apartado VARIOS, ya que agrupan a un número de empresas con porcentajes de participación inferiores al 2%.

Los valores obtenidos son los siguientes:

CUADRO Nº 15

Sector de baterías plomo/ácido. Segmentos. Mercado español. índices de concentración herfindahl-hirschman.

Sectores y segmentos	HH anterior	HH posterior	Δ HH
Automoción: prim. equipos	2.572	2.618	46
Automoción. reposición	3.682	4.756	1.074
Industriales estacionarias	4.346	6.904	2.558
Industriales de tracción	4.152	7.626	3.474

Del análisis de los índices de concentración en cada segmento se desprenden diferentes resultados. En el sector de baterías de automoción de primeros equipos, la oferta está ya muy concentrada, ya que casi el 70% del mercado está representado por sólo dos operadores; sin embargo el incremento de concentración es casi inexistente. Por el contrario, los otros tres sectores alcanzan unos grados de concentración altísimos ya que sólo tres operadores suponen más del 95% de cada mercado.

Nuevamente debe observarse el elevado índice de concentración en el mercado de baterías de automoción para reposición, ya que los altos índices en baterías industriales son menos significativos por estimarse que no existe un mercado relevante nacional para estos productos, puesto que los compradores pueden cambiar de suministrador sin elevados costes de transacción, si las condiciones aplicadas por el líder no son competitivas.

5. CONCLUSIONES

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

PRIMERA. Una operación de concentración que afecta a productos, como las baterías plomo/ácido, que carecen de sustitutivos tiene que examinarse con gran rigor pues entraña un elevado riesgo para la competencia en el mercado.

SEGUNDA. Se acepta como correcta la identificación de cuatro productos relevantes: a) baterías de automoción para primeros equipos; b) baterías de automoción para reposición; c) baterías industriales estacionarias; y d) baterías industriales de tracción.

TERCERA. Respecto al ámbito territorial del mercado, se considera que es europeo para las baterías industriales estacionarias y de tracción y para las baterías de automoción que adquieren o negocian los fabricantes de automóviles sean para primeros equipos o para reposición a través de sus redes de concesionarios.

CUARTA. Para las baterías de reposición, se tiene en cuenta el criterio de la Comisión Europea en las Decisiones VARTA/BOSCH y MAGNETTI MARELLI/CEAc en el sentido de que se trata de un mercado de alcance nacional, pero se estima que la dimensión del mercado está convirtiéndose irreversiblemente en europea, a la vista del alineamiento de precios y de gamas de producto entre los distintos países de Europa, un rápido proceso de debilitamiento de la imagen de marca en favor de un mercado más sensible al precio, la internacionalización de la oferta, de la demanda y de las marcas, y la creciente importancia del comercio internacional.

QUINTA. Respecto a las baterías industriales, los efectos sobre la competencia en el mercado español no son diferentes de los que se producen en el mercado europeo. El efecto de la operación es un previsible aumento de la concentración de la oferta que puede afectar a las condiciones de competencia y tener efectos negativos para los usuarios españoles de este tipo de baterías.

SEXTA. La evolución tecnológica parece llevar a que, en el futuro, se utilicen cada vez más frecuentemente baterías estacionarias para usos domésticos. Por esta razón, el argumento de que los usuarios

tienen gran poder de compra que neutraliza en parte la concentración de oferta puede dejar de ser válido.

SEPTIMA. Respecto al mercado español de baterías de automoción para reposición se considera muy negativo para la competencia el hecho de la desaparición de un efectivo competidor de TUDOR como es CEAc, firma que comercializa baterías de primera marca a precios inferiores a los de las primeras marcas ya establecidas. La unión TUDOR/CEAc puede suponer un incremento de los precios finales a largo plazo, sea cual sea la política de precios que se establezca por el grupo a corto.

OCTAVA. Dados los posibles efectos adversos de la operación para los clientes y consumidores españoles, tanto de baterías de automoción como de baterías industriales, el Tribunal considera necesaria una estrecha vigilancia de la posterior evolución de las condiciones de competencia en los distintos segmentos de baterías, en los diferentes canales de distribución y tipos de marcas, para la detección y prevención de eventuales conductas colusorias o de abuso del mayor poder de mercado que adquiere, sin duda, el GRUPO EXIDE.

Por ello, el Tribunal considera aconsejable que se encargue a la Dirección General de Defensa de la Competencia una vigilancia anual de la evolución del mercado de baterías en los siguientes aspectos:

- cambios en el mercado derivados de los nuevos usos de las baterías plomo/ácido
- cambios en los sistemas de distribución
- evolución de los precios en los mercados relevantes
- evolución de las importaciones
- participación de las distintas marcas en el mercado nacional.

NOVENA. En esta operación de concentración se aprecian dos tipos de efectos favorables compensatorios de los riesgos que presenta para la competencia en el mercado: los que se derivan de la unificación de la marca “Tudor”, que hoy es propiedad de CEAc en diversos países europeos como Italia y Francia y que permitirá la existencia de importaciones paralelas bajo la marca “Tudor” en el caso de que existan diferencias de precio significativas, y los que se refieren a la

transferencia de tecnología para vehículos eléctricos. El Tribunal no aprecia, por el contrario, que de la operación de concentración notificada vayan a derivarse efectos de eficiencia sobre la producción española de baterías derivadas de un eventual proceso de reestructuración planeado por el GRUPO EXIDE puesto que, como él mismo ha manifestado, dicho proceso para España ya está decidido y en marcha. Los efectos de eficiencia detectables se derivan de la reciente adquisición por el GRUPO EXIDE de TUDOR, pero no de su ulterior toma de control de CEAc.

DECIMA. Debe tenerse en cuenta que esta operación ha sido sometida por los participantes a diez autoridades nacionales de competencia de otros tantos países europeos. Entre ellas, ocupa un lugar preeminente el Conseil de la Concurrence francés puesto que el contrato de compraventa de acciones se celebra en París, se somete a las leyes francesas y la operación tiene sus principales efectos en Francia. En estas condiciones, el Tribunal ha decidido recomendar al Director General de Defensa de la Competencia que haga uso de la posibilidad prevista en la *Recomendación del Consejo de Ministros de la OCDE de 21 de mayo de 1986 sobre Cooperación entre Estados miembros sobre prácticas comerciales restrictivas que afecten al comercio internacional* cuyo punto B.3 a) determina que cuando un procedimiento desarrollado en un Estado miembro pueda afectar a intereses importantes de otro, éste pueda transmitir sus puntos de vista sobre el asunto o solicitar ser consultado.

A la vista de lo anteriormente expuesto, el Tribunal emite el siguiente

DICTAMEN

En opinión de este Tribunal, teniendo en cuenta los importantes efectos restrictivos de la competencia que puede causar la operación objeto de este Informe y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian y la creciente globalización del mercado de todos los tipos de baterías plomo/ácido, resulta adecuado no oponerse a la concentración y ordenar al Servicio de Defensa de la Competencia que ejecute las siguientes medidas:

Primera: Transmitir al Conseil de la Concurrence de Francia la preocupación de las autoridades españolas por los probables efectos restrictivos de la competencia en el mercado español de baterías de automoción para reposición que la operación de concentración puede provocar.

Segunda: Proceder anualmente a una vigilancia de la evolución de los mercados de baterías de plomo/ácido, entre otros, de los siguientes aspectos:

- cambios en el mercado derivados de los nuevos usos de las baterías plomo/ácido
- cambios en los sistemas de su distribución
- evolución de los precios en los mercados relevantes
- evolución de las importaciones en España de los distintos tipos de baterías
- participación de las distintas marcas en el mercado nacional.

Tercera: Comunicar a la Comisión de las Comunidades Europeas las circunstancias y efectos restrictivos de la competencia que en el futuro pueden derivarse de esta operación de concentración compartimentando los mercados nacionales y afectando al comercio entre los Estados miembros en los distintos segmentos del mercado de baterías plomo/ácido.

ORDEN DE 28 DE JUNIO de 1995 por la que se hace público el ACUERDO DEL CONSEJO DE MINISTROS del 9 de junio de 1995 por el que, conforme a lo dispuesto en el artículo 17 de la Ley de Defensa de la Competencia, no procede oposición a la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de la sociedad “Exide Corporation” del 99,7 por 100 del capital de la sociedad “Copagnie Europeenne d’Acumulateurs, Sociedad Anónima” CEAC.

En cumplimiento del artículo 15 del Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de defensa de la competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria, he dispuesto hacer público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 9 de junio de 1995, por el que, conforme a lo dispuesto en el art. 17 de la Ley de Defensa de la Competencia, no procede oposición a la operación de concentración consistente en la adquisición, por parte de la sociedad “Exide Corporation”, de 99,7 por 100 del capital de la sociedad “Compagnie Europeenne d’Acumulateurs, Sociedad Anónima” (CEAC), que a continuación se relaciona:

“Vista la notificación voluntaria realizada al Servicio de Defensa de la Competencia por la empresa norteamericana “Exide Corporation”, referente a la adquisición de 99,7 por 100 de las acciones de la sociedad francesa CEAC, dando lugar dicha notificación al expediente NV-064.

Resultando que por la Dirección General de Defensa de la Competencia se procedió al estudio del referido expediente, elevando propuesta acompañada de informe al excelentísimo señor Ministro de Economía y Hacienda, quien resolvió remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, por entender que dicha operación de concentración podría afectar al mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de baterías de automoción e industriales, según lo dispuesto en el artículo 15.4 de la Ley/1989, de 17 de julio de Defensa de la Competencia.

Resultando que el Tribunal de Defensa de la Competencia, tras el estudio del mencionado expediente, ha emitido dictamen en el cual estima que la operación analizada provoca un aumento sensible de la concentración de la oferta en el mercado de baterías en general y de reposición e industriales en particular, que puede afectar a las condiciones de competencia en el mercado español. No obstante, tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian y la creciente globalización del mercado de todos los tipos de baterías plomo/ácido, el Tribunal ha considerado adecuado no oponerse a la operación de concentración notificada:

Considerando que, según el art. 17 de la Ley 16/1989, la competencia para decidir sobre estas cuestiones corresponde al Gobierno a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda.

Vistos los textos legales de general y pertinente aplicación:

El Consejo de Ministros, a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda, acuerda:

No oponerse a la operación de concentración consistente en la adquisición del 99,7 por 100 de las acciones de la sociedad francesa “Compagnie Europeenne d’Accumulateurs, Sociedad Anónima” (CEAC), por parte de la empresa norteamericana “Exide Corporation”.

Lo que comunico a V.I. para su conocimiento y efectos.

Madrid, 28 de junio de 1995.-P.D. (Orden de 29 de diciembre de 1986), el Secretario de Estado de Economía, Alfredo Pastor Bodmer.

Ilmo Sr. Director General de Defensa de la Competencia.