

Tribunal de Defensa de la Competencia

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA **C11/93**

NOTIFICANTE:

**HOESCH INDUSTRIA ESPAÑOLA DE SUSPENSIONES S.A. (INDUSA)/FRIED
KRUPP AG/HOESCH AG**

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES	3
1.1. Notificación voluntaria	3
1.2. Actuaciones del Tribunal.....	3
1.3. Fuentes utilizadas	4
2. PARTES INTERVINIENTES.....	5
2.1. FRIED KRUPP AG.....	6
2.2. HOESCH AG.....	7
2.3. Cuotas de mercado.....	9
2.4. Características generales de KRUPP Y HOESCH.....	10
3. NATURALEZA DE LA OPERACION.....	10
3.1. Descripción de la operación	10
3.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.....	11
4. EL MERCADO RELEVANTE	12
4.1. Introducción	12
4.2. Oferentes	13
4.3. Demandantes	15
4.4. Mercado de producto relevante	17
4.5. Efectos sobre la competencia.....	21
4.6. Delimitación del mercado geográfico relevante.....	23
5. EFECTOS COMPENSATORIOS DE LOS POSIBLES EFECTOS RESTRICTIVOS SOBRE LA COMPETENCIA.....	24
5.1. Introducción	24
5.2. Ausencia de obstáculos al comercio exterior	25
5.3. Costes de transporte reducidos.....	26
5.4. Facilidad de entrada en el mercado.....	27
5.5. Posibilidad de elección y de cambio de suministrador.....	27
5.6. Progreso tecnológico	28
5.7. Exceso de capacidad instalada	30
5.8. Evolución de la oferta y la demanda	31
5.9. Condiciones económicas y financieras de las empresas.....	33
6. CONCLUSION.....	33
DICTAMEN.....	34

1. ANTECEDENTES

1.1. Notificación voluntaria

El día 23 de diciembre de 1992 tiene entrada en el Registro de 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 suscrita por Don Federico Frühbeck Olmedo en nombre de HOESCH INDUSTRIA ESPAÑOLA DE SUSPENSIONES S.A. (INDUSA). Se consideran como otros partícipes en la operación a las sociedades FRIED KRUPP AG (KRUPP) y HOESCH AG (HOESCH), ambas domiciliadas en Alemania. Se afirma que las dos compañías se han fusionado mediante absorción de la segunda por la primera, que ha cambiado de denominación -ahora se llama FRIED KRUPP AG HOESCH-KRUPP- y sigue estando domiciliada en Alemania. A la solicitud se acompaña un poder otorgado por INDUSA a D. Federico Frühbeck Olmedo el día 21 de diciembre de 1992, una memoria redactada conforme al modelo legal y las memorias de las sociedades alemanas de los años 1989, 1990 y 1991, así como determinados prospectos sobre sus actividades.

El día 8 de enero de 1993 el Servicio de Defensa de la Competencia interesa del firmante de la solicitud determinada información, quien el 21 de enero de 1993 pide prórroga. La prórroga se concede hasta el día 29, fecha en la que se recibe la contestación y un poder de FRIED KRUPP AG HOESCH-KRUPP a D. Federico Frühbeck Olmedo.

El día 9 de febrero de 1993 se recibe en el Tribunal un fax del Director General de Defensa de la Competencia en el que comunica que por orden del Ministro de Economía y Hacienda, y a los efectos del Art. 15.4 de la Ley 16/1989, se remite el expediente originado por la notificación antes reseñada. El expediente se recibe el siguiente día 10.

1.2. Actuaciones del Tribunal

Por decisión del Pleno del Tribunal celebrado el día 11 de febrero de 1993 se nombra una Comisión integrada por el Presidente del Tribunal, Sr. Fernández Ordóñez, y por los Vocales Sres. Bermejo Zofío y Pettibò Juan que se encargará de preparar el Informe sobre la operación notificada.

La Comisión ha solicitado información adicional sobre la operación a los interesados que la remitieron el día 13 de abril de 1993 y la completaron el 16 de abril de 1993.

También se ha solicitado el parecer del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MICYT) que emite un informe el día 13 de abril de 1993.

Y ha oído a las principales empresas que fabrican en España los mismos productos, que más adelante se describen, así como a los compradores de ellos en España.

1.3. Fuentes utilizadas

Para la preparación del presente Informe se ha utilizado la siguiente información:

Documentación remitida por el Servicio de Defensa de la Competencia:

Cuestionario básico sobre la operación fechado el día 23 de diciembre de 1992.

b) Ampliación de la información presentada por los solicitantes al Servicio con fecha 29 de enero de 1993 sobre los siguientes aspectos:

- descripción concreta de los productos.
- posibilidad técnica de sustitución con otros productos.
- información sobre el mercado de los productos sustitutivos - cuotas del mercado nacional y europeo de las empresas competidoras de cada una de las líneas de producto consideradas.
- relación de los principales clientes de los grupos que se fusionan.

c) Informe del Servicio de Defensa de la Competencia de fecha 8 de febrero de 1993.

Notas de las entrevistas o conversaciones telefónicas mantenidas por la Comisión del Tribunal con:

- la representante legal de los solicitantes, el día 31 de mayo de 1993.
- las empresas españolas competidoras de las filiales en España de HOESCH y KRUPP:

IBÉRICA DE SUSPENSIONES S.A.
MUELLES Y TALLERES HISPANO-ALEMAN S.A.

EGUZKIA-NHK S.A.

- fabricantes españoles de vehículos automóviles:

FASA RENAULT S.A.
GENERAL MOTOR ESPAÑA S.A.
SEAT S.A.
FORD ESPAÑA S.A.
NISSAN MOTOR IBÉRICA S.A.

Información adicional aportada al Tribunal:

- traducciones de los textos aprobatorios de la operación por el Bundeskartellamt y por la Comisión de la Comunidad Europea (CE).
- competencia en Europa entre fabricantes de elementos de suspensión.
- historia empresarial de las fábricas filiales en España.
- significación de los costes de transporte en este mercado.
- sustituibilidad de productos.
- comercio intraeuropeo de elementos de suspensión.
- dependencia de las empresas fabricantes españolas.
- relaciones tecnológicas de las filiales españolas INDUSA y MURE.
- principales clientes de INDUSA y MURE.

Informe del MICYT.

2. PARTES INTERVINIENTES

Las empresas participantes en la fusión son FRIED KRUPP AG (sociedad absorbente) y HOESCH AG (sociedad absorbida).

2.1. FRIED KRUPP AG

FRIED KRUPP AG es un Grupo multinacional con sede en Essen (Alemania). KRUPP pertenecía a la FUNDACION KRUPP (74,9 %) y al Estado de Irán (25,1 %). El Grupo está integrado por 238 sociedades extendidas por todo el mundo. Se trata de un Grupo muy diversificado. El núcleo de sus actividades consiste en la producción y transformación del acero, la fabricación de componentes para la industria del automóvil, la fabricación de maquinaria e instalaciones y las actividades comerciales y de servicios. Su volumen de ventas a nivel mundial ascendió, en el año 1991, a 15.133 millones de marcos alemanes (DM) (1.112.275 millones de pesetas)¹. Las ventas a nivel comunitario fueron de 10.201 millones DM (749.773 millones de pesetas), de las que el 72,2 % correspondieron a Alemania. Las operaciones de sus filiales realizadas en España alcanzaron una cifra de ventas de 391,7 millones DM (28.790,0 millones de pesetas), que suponían el 3,8 % de las ventas comunitarias del Grupo.

Las empresas españolas participadas por KRUPP (abril 1992) son las siguientes:

1.- KRUPP HISPANIA S.A., que actúa como sociedad holding, con un capital de 700 millones de pesetas y mantiene una división denominada DIVISION KRUPP WIDIA IBÉRICA, dedicada a la fabricación y venta de herramientas de metal duro, con planta de producción en Alava. Las ventas de dicha División ascendieron a 16.729.000 DM (1.229,6 millones de pesetas) (1991).

2.- KRUPP IBÉRICA S.A. dedicada a la venta y, en parte, al servicio post-venta para grúas sobre camión, maquinaria para la construcción, antenas, plásticos y productos químicos W & P, manufactura de caucho y extracción. Su capital asciende a 40 millones de pesetas y sus ventas a 52.554.000 DM (3.862,7 millones de pesetas) (1991).

3.- POLYSSIUS S.A., dedicada a la venta e ingeniería de cemento, equipos de molienda y componentes de tratamiento. Su capital es de 200 millones de pesetas y su volumen de ventas en 1991 ascendió a 31.320.000 DM (2.302,0 millones de pesetas).

4.- HERKO VITORIA S.A., fabricante de herramientas de metal duro. Su capital es de 53 millones de pesetas y su cifra de ventas fue de 1.828.000 D M (1.34,4 millones de pesetas).

¹ Se ha supuesto una tasa de cambio de 1 DM=73,5 pesetas.

5.- MURE S.A., dedicada a la fabricación y venta de elementos de muelle. Su capital asciende a 243 millones de pesetas y su cifra de ventas a 17.693.000 DM (1.300,4 Millones de pesetas).

6.- VDM IBÉRICA S.A. que opera en el sector comercial de semi-productos de aleaciones de níquel, cuenta con un capital de 21,5 millones de pesetas.

7.- CIMEX-NOR S.A. COMERCIO IMPORTACION EXPORTACION NORTE S.A. Su actividad es la venta de aceros especiales y laminados. Cuenta con un capital social de 30 millones de pesetas y su volumen de ventas fue de 3.243.000 DM (238,4 millones de pesetas).

Los datos de las empresas españolas participadas por KRUPP se resumen en el cuadro nº 1.

2.2. HOESCH AG

HOESCH AG es la empresa cabecera de un Grupo multinacional con sede en Dortmund (Alemania). El Grupo comprende un número elevado de empresas, filiales y participadas, localizadas en todo el mundo. Se trata de un Grupo diversificado cuyas actividades principales son la producción y la transformación del acero, la transformación y técnica industrial, el comercio, los servicios, la automoción y la técnica de sistemas. Su volumen de ventas a nivel mundial ascendió, en el año 1991, a 10.108 millones DM (631.982 millones de pesetas), de los que el 72,1 % correspondieron a Alemania. Las operaciones de sus filiales realizadas en España alcanzaron una cifra de ventas de 259,7 millones DM (19.087,9 millones de pesetas), que suponían el 2,8 % de las ventas comunitarias del grupo.

Las empresas españolas participadas por HOESCH AG (abril 1992) son las siguientes:

1.- NOVOFERM ESPAÑA S.A. Su actividad es la venta de puertas, portales y marcos de la empresa NOVOFERM GMBH. Recientemente fundada con un capital 20 millones de pesetas.

2.- ROTHE ERDE IBÉRICA S.A. (ROTEISA) tiene como objeto la fabricación y venta de rodamientos. Su capital es de 227.740.000 pesetas y su cifra de ventas (1991) de 10.114.000 DM (743,4 millones de pesetas).

3.- DEFONTAINE IBÉRICA S.A., se dedica a la fabricación de coronas dentadas de arranque para ROLBX-DEFONTAINE. Su capital es de 120 millones de

pesetas y sus ventas, en el año 1991, ascendieron a 3.860.000 DM (283,7 millones de pesetas).

4.- HOESCH INDUSTRIA ESPAÑOLA DE SUSPENSIONES S.A. (INDUSA) fabricante de elementos de muelle. Su capital social es de 550 millones de pesetas y sus ventas, en 1991, ascendieron a 68.492.000 DM (5.034,2 millones de pesetas).

5.- O & K ORENSTEIN & KOPPE S.A., sociedad dedicada a la venta de maquinaria para la construcción y escaleras automáticas, con un capital de 363 millones de pesetas y sus ventas anuales fueron de 71.611.000 DM (5.263,4 millones de pesetas) (1991).

6.- HOESCH IBÉRICA S.A., agente comercial de HOESCH AG, cuenta con un capital de 10 millones de pesetas.

Los datos de las empresas españolas participadas por HOESCH se resumen en el cuadro nº 2.

Cuadro nº 1

FRIED KRUPP AG. EMPRESAS PARTICIPADAS EN ESPAÑA (ABRIL DE 1992). AÑO 1991. MILLONES DE PESETAS				
Sociedad	Actividad	Capital		Ventas
KRUPP HISPANIA S.A. ^(*)	Fabricación y venta de herramientas de metal duro.	700		1.229,6
KRUPP IBÉRICA	Venta, servicio post-venta para grúas sobre camión, maquinaria para la construcción, antenas, plásticos y productos químicos WP, manufactura del plástico y extracción.	40		3.862,7
POLISSYUS S.A.	Venta e ingeniería de cemento, equipos de molienda y componentes de tratamiento.	200		2.302,0
HERKO VITORIA S.A.	Fabricación de herramientas de metal duro.	53		134,4
MURE S.A.	Fabricación y venta de elementos de muelle.	243		1.300,4
VDM IBÉRICA S.A.	Comercio de semi-productos de aleaciones de níquel.	21,5		0,3
CIMEX-NOR S.A.	Venta de aceros especiales y laminados.	30		238,4

^(*) Actúa como Sociedad Holding. Posee la DIVISION KRUPP WIDIE IBÉRICA.

Fuente: Notificantes.

Cuadro nº 2

HOESCH AG. EMPRESAS PARTICIPADAS EN ESPAÑA (ABRIL DE 1992). AÑO 1991. MILLONES DE PESETAS				
Sociedad	Actividad	Capital	Ventas	
NOVOFERM ESPAÑA S.A.	Venta de puertas, portales y marcos de la empresa Novoferm.	20		
ROTHERDE IBÉRICA S.A.	Fabricación y venta de rodamientos.	227,7	743,4	
DEFONTAINE IBÉRICA S.A.	Fabricación de coronas dentadas para arranque para Rollex-Defontaine.	120	283,7	
HOESCH INDUSTRIA ESPAÑOLA DE SUSPENSIONES, S.A. (INDUSA)	Fabricación y venta de elementos de muelles.	550	5.034,2	
D & K, ORENSTEIN & KOPPEL S.A.	Venta de maquinaria para la construcción y escaleras automáticas.	363	5.263,4	
HOESCH IBÉRICA S.A.	Agente comercial de HOESCH AG.	10		

Fuente: Notificantes.

2.3. Cuotas de mercado

En el año 1991, el mercado europeo de elementos de suspensión metálicos para fines de carga alcanzó un volumen de 595.000Tm distribuidas porcentualmente, entre los productos identificados, en la forma siguiente:

Ballestas.....	53,4%
Muelles helicoidales.....	27,7%
Barras estabilizadoras.....	15,1%
Barras de torsión.....	3,7 %

Las cuotas estimadas en 1991 de los distintos grupos empresariales en el mercado global de elementos de suspensión fue la siguiente:

HOESCH.....	21%
GRUPO AL (F).....	14%
GRUPO REINA (I).....	11%
KRUPP.....	8%
GRUPO NHK (J).....	5%
OVACO (FINLANDIA).....	3%

TINSLEY BRIDGE (UK).....	2%
MUHR+BENDER (D)	2%
BÖHLER (D).....	2%
GRUPO PSA (F)	2%
Otros.....	13%
Elementos de suspensión metálicos.....	83%
Sistemas de suspensión alternativos....	17%
Total.....	100%

2.4. Características generales de KRUPP Y HOESCH

Las características generales de los dos Grupos, KRUPP Y HOESCH, relevantes para la operación que se analiza, son:

- a) Gran diversificación de sus actividades.
- b) Presencia a nivel mundial.
- c) Fuerte concentración de actividades en Alemania: KRUPP 72,2 % de sus ventas comunitarias y HOESCH 72,1 %.
- d) Presencia relativa poco relevante en España. Las ventas de las filiales de KRUPP representan el 3,8 % de las ventas comunitarias del Grupo y las de las filiales de HOESCH el 2,8 %.
- e) Coincidencia de los dos Grupos exclusivamente en la fabricación, en España, de elementos de suspensión para fines de carga y flejes laminados en frío.

3. NATURALEZA DE LA OPERACION

3.1. Descripción de la operación

La operación notificada se refiere a la fusión realizada en Alemania con efectos al día 8 de diciembre de 1992 entre KRUPP (sociedad absorbente) y HOESCH (sociedad absorbida), pasando a llamarse la primera sociedad FRIED KRUPP AG HOESCH KRUPP.

Tras la operación, en FRIED KRUPP AG HOESCH-KRUPP participarán: Alfried Krupp von Böhlern und Halbach-Stiftung, con un 53,97 %, la República Islámica del Irán, con un 25,19 % y los restantes accionistas con un 20,84 %.

Esta operación no entra en el ámbito del Reglamento comunitario 4064/89 sobre control de operaciones de concentración ya que cada una de las empresas afectadas por la concentración, KRUPP Y HOESCH, realiza más de las dos terceras

partes de su volumen de negocios total en la Comunidad, en el mismo Estado miembro: Alemania.

Por este motivo, las partes notificaron esta operación al Bundeskartellamt, que la aprobó con fecha 16 de abril de 1992, tras el compromiso de KRUPP de vender a un tercero sus actividades en la fabricación de elementos de suspensión.

La Comisión de la CE se ha pronunciado en lo que respecta a los productos CECA que forman parte de esta operación, según el Art. 66 del Tratado CECA, dando su aprobación con fecha 15 de mayo de 1992.

Asimismo, han sido presentadas notificaciones de esta operación en Gran Bretaña, Francia e Italia que han sido autorizadas.

En lo que respecta a España, las sociedades filiales españolas de ambos grupos no se fusionan y permanecerán, según manifiesta la sociedad KRUPP-HOESCH, conservando su independencia formal, pero quedan bajo la dirección única de la sociedad alemana resultante de la fusión FRIED KRUPP AG HOESCH-KRUPP.

3.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia

El Gobierno español no tiene competencia para conocer y decidir sobre la fusión realizada en Alemania, pero sí es competente, como han entendido las propias interesadas, para conocer de las consecuencias que la fusión produce en sociedades españolas que operan en el territorio nacional, consecuencias que consisten en la unificación de la dirección que se ha producido en las sociedades españolas que, hasta la fusión, eran formal y materialmente independientes. La reunión en una misma mano de las acciones de las filiales españolas significa una concentración económica en el sentido del Art. 14 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. Y se cumple también el otro requisito cuantitativo que exige el Art. 14.

En efecto, el Art. 14 establece dos requisitos alternativos para que la operación deba someterse al control del Gobierno:

- a) que se adquiriera o incremente una cuota igual o superior al 25 % del mercado nacional de un determinado producto.
- b) que el volumen de ventas global en España del conjunto de los partícipes supere los 20.000 millones de pesetas.

Aunque la cifra de ventas no supera los 20.000 millones de pesetas, el otro requisito sí resulta satisfecho en este caso.

El producto cuya cuota de mercado supera el 25 % es el que, en una primera aproximación, se identifica como elemento de suspensión para fines de carga. El resto de productos que fabrican las filiales españolas son distintos entre sí, de modo que la unificación o fusión de los fabricantes españoles no produciría ningún incremento en la cuota de mercado de que cada uno dispone actualmente ni afectará a la competencia que existe en el mercado.

A continuación, bajo la rúbrica de "el mercado relevante" se examinan los oferentes y demandantes de estos productos, se definen los mercados de producto y geográfico relevantes y se indican las consecuencias que la fusión tiene para el mercado geográfico del Estado español.

4. EL MERCADO RELEVANTE

4.1. Introducción

Los elementos de suspensión para fines de carga son un componente de los vehículos automóviles y, como tal, en estrecha dependencia de las vicisitudes del mercado de estos vehículos.

El mercado del automóvil es un mercado progresivamente internacionalizado y globalizado. Los elementos característicos de la evolución del sector desbordan los contornos específicamente comunitarios. La globalización e internacionalización inciden en las empresas españolas del sector. Como señala el MICYT, en su Informe sobre la industria española (1991) "La exclusiva presencia de multinacionales (europeas y extra-europeas) en el sector de fabricación de vehículos, junto con el peso de las exportaciones en la facturación global de las empresas y la participación de las importaciones en la cobertura de la demanda interior, son claros indicadores del elevado grado de internacionalización del sector en España. Además, el carácter global del sector es reforzado por el elevado porcentaje de empresas que operan en el subsector de fabricación de piezas y componentes". En opinión del MICYT, en estos mercados, "las decisiones de designación de proveedores de los fabricantes de vehículos o conjuntos de sistemas, se toman, prácticamente siempre, fuera de nuestro país, limitándose, por tanto, las empresas españolas a seguir las directrices de su respectiva matriz."

La extensión de la globalización desde el mercado del automóvil hasta el mercado de los componentes de automoción es función de las condiciones del mercado y de las dotaciones de los factores, que constituyen los elementos de referencia en relación

con la localización de las plantas industriales. Por esta razón, se observa una diseminación geográfica de las plantas de producción de automóviles que induce, a su vez, la diseminación geográfica de las fábricas de componentes de automoción.

Se registra, por tanto, una diseminación geográfica de las actividades productivas y una concentración de los centros de decisión. En el mercado de elementos de suspensión para fines de carga, los oferentes son los fabricantes de dichos elementos y los demandantes principales son los fabricantes de automóviles. La demanda de otros operadores, como son los talleres para reparaciones, no es significativa.

4.2. Oferentes

Los principales oferentes en el mercado europeo de los elementos de suspensión son los Grupos KRUPP y HOESCH, que se fusionan, y los grupos AL (Allevard Industrie), REINA y NHK.

El grupo AL está integrado por R.I. RESSORTS INDUSTRIA (F), SIPAV (F), S.M.R. (F), SPRING INDUSTRIA (GB) y SAAR-FEDERN (D).

El grupo REINA está compuesto por REINA (I), FRAMTEK(I), SIDEGARDA E MOLLIFICIO BRESCIANO (I), SAFE (F) y A.M.S.U. (F).

El grupo NHK tiene su base en Japón (NHK SPRING CO.LTD) y plantas de producción en Japón, Asia, América del Sur y EE.UU. Sus factorías europeas están integradas en el grupo ISSA (E) que consta de las sociedades MUELLES Y BALLESTAS HISPANO ALEMANA S.A., EGUZKIA-NHK S.A. e IBÉRICA DE SUSPENSIONES S.A.

Las empresas españolas oferentes de elementos de suspensión con fines de carga son INDUSA y MURE S.A., filiales de HOESCH Y KRUPP respectivamente, así como las antes mencionadas filiales del grupo NHK: MUELLES Y BALLESTAS HISPANO ALEMANA S.A. (ballestas), EGUZKIA NHK S.A. (barras estabilizadoras) e ISSA (muelles helicoidales).

INDUSA fue constituida en noviembre de 1973 por HOESCH AG DORMUND, y BARREIROS HERMANOS S.A., Madrid, con una participación del 50 % cada uno. En el mes de marzo de 1980, HOESCH AG asumió también la participación de BARREIROS HERMANOS S.A., siendo desde entonces titular al 100 %.

El objeto de la Sociedad es, conforme a sus Estatutos, la fabricación en caliente de muelles helicoidales, incluidos los llamados elementos de suspensión miniblock de barras cónicas, la transformación en caliente de elementos de suspensión de acero,

tales como las barras de torsión, las barras estabilizadoras y tirantes para la suspensión y dirección del eje en vehículos motrices.

Los clientes de INDUSA son los fabricantes de automóviles y vehículos ligeros implantados en España. Además, se exporta el 6,5 % de la facturación que, en el año 1992, ascendió, aproximadamente, a 4.700 millones de pesetas.

INDUSA tiene actualmente una plantilla de, aproximadamente, 430 trabajadores.

La capacidad de producción de INDUSA es de 5,5 millones de unidades/año de muelles helicoidales y 2,7 millones de unidades/año de barras de torsión, estabilizadores y tirantes.

MURE fue constituida en el año 1958 en Vizcaya. KRUPP BRUNINGHAÜS GMBH (filial de KRUPP STAHI AG) adquirió, en diciembre de 1987, la totalidad del capital.

El objeto de la empresa es la fabricación de elementos de suspensión para la industria del automóvil (muelles helicoidales 71 %, barras estabilizadoras 24 %, elementos de suspensión industriales 5 %).

Los más importantes clientes de MURE en España son: FASA RENAULT, GENERAL MOTOR y SEAT/VW. MURE exporta, aproximadamente, el 34 % de su producción, especialmente a OPEL AG en Rüsselsheim, Alemania, y a la empresa MONROE, Gran Bretaña. MURE tuvo en 1992 una cifra de negocios de, aproximadamente, 1.500 millones de pesetas.

La capacidad respecto de muelles helicoidales se cifra aproximadamente en 2,5 millones de unidades/año y la de barras estabilizadoras en cerca de 2 millones de unidades/año.

IBÉRICA DE SUSPENSIONES, ISSA, dispone de una fabrica de muelles helicoidales en Nules (Castellón), con una capacidad de, aproximadamente, 3 millones de unidades/año.

La fabricación en España de elementos metálicos de suspensión para fines de carga se resume en el cuadro nº 3.

Además de las empresas fabricantes de elementos de suspensión con fines de carga, parte de la demanda es abastecida por los propios fabricantes de automóviles ya que disponen de plena capacidad técnica para fabricar estos elementos.

Cuadro nº 3

ELEMENTOS DE SUSPENSION METALICOS PARA FINES DE CARGA. MERCADOS. AÑO 1991. TONELADAS. PORCENTAJES DE PARTICIPACION								
Grupo	Ballestas		Muelles helicoidales		Barras de torsión		Barras estabilizadoras	
KRUPP	0		17		0		8	
HOESCH	0		52		27		41	
KRUPP+HOESCH	0		69		27		49	
H								
NHK/ISSA	85		9		s.d.		17	
IZAR	5		4		9		15	
Otros	4		3		4		4	
Importaciones	6		15		60		15	
Volumen	14.000		17.200		2.820		8.300	

Fuente: Notificantes.

4.3. Demandantes

Los demandantes principales de los elementos de suspensión para fines de carga son los fabricantes de automóviles. La demanda que realizan otras empresas distintas, principalmente los talleres de reparación de vehículos, no es significativa.

La producción de vehículos de turismo en Europa Occidental fue de 13.450.000 unidades en 1992. Para el año en curso se espera una reducción del 5,6 % hasta situar la producción en 12.700.000 unidades. Según el Instituto Internacional de Prognosis de la Industria Automovilística, los principales países productores y su producción en 1992 y prevista para 1993 se refleja en el cuadro nº 4.

Cuadro nº 4

PRODUCCION DE AUTOMOVILES. 1992-1993. MILLONES DE UNIDADES		
País	1992	1993
Alemania	4,87	4,20
Francia	3,35	3,15
España	1,80	1,75
Italia	1,50	1,45
Gran Bretaña	1,30	1,45

Fuente: Notificantes.

Los grupos automovilísticos europeos tienen diversas fábricas y plantas de montaje en distintos países (cuadro nº 5):

Cuadro nº 5

PRODUCCION DE AUTOMOVILES. MARCAS Y PAISES. 1993	
Marcas	Países
GM/OPEL	Alemania, Bélgica, Reino Unido, España
FORD	Alemania, Bélgica, Reino Unido, España
VAG	Alemania, Bélgica, España
PSA	Francia, Reino Unido, España
RENAULT	Francia, Bélgica, España
VOLVO	Suecia, Holanda, Bélgica
MERCEDES BENZ	Alemania, España
FIAT	Italia, España

Fuente: Notificantes.

La fabricación de automóviles y de sus partes no sigue un modelo único. La fábrica tradicional se complementa con las plantas de montaje. Una elevada proporción de modelos (Opel Corsa, Astra, Vectra, Ford Fiesta, Escort, Orion, etc.) se fabrican en varios países comunitarios. Respecto de otros modelos (VW Golf, Renault 19) pueden seguirse otros criterios de fabricación. En Alemania o en Francia se fabrican simplemente los kits de construcción completos. Dichos kits son transportados posteriormente a Bélgica como partes CKD (Completely Knocked Down) para su montaje definitivo.

Los fabricantes españoles de automóviles de turismo y vehículos industriales pertenecen todos ellos a grupos multinacionales. Los fabricantes de turismos son: SEAT-VOLSKWAGEN S.A. (Grupo VAG); PEUGEOT-TALBOT ESPAÑA S.A. y CITROEN HISPANIA S.A. (Grupo PSA)²; FASA-RENAULT S.A. (Grupo RENAULT); GENERAL MOTOR ESPAÑA S.A. (Grupo GENERAL MOTOR); FORD ESPAÑA S.A. (Grupo FORD).

Los fabricantes de vehículos todo terreno e industriales son: MERCEDES-BENZ ESPAÑA S.A. que depende de la matriz alemana; RENAULT VEHICULOS INDUSTRIALES S.A., dependiente de RVI (Francia); NISSAN MOTOR IBERICA S.A., filial de NISSAN MOTOR CO.; SANTANA MOTOR S.A. (Grupo SUZUKI) e IVECO-PEGASO S.A., dependiente de IVECO (Grupo FIAT).

² La sociedad SOGEDAG realiza adquisiciones de componentes para Peugeot-Talbot y Citroën.

Los programas de fabricación, la producción de nuevos modelos y las adquisiciones de componentes no se deciden por las filiales españolas, aunque directivos de cada una de ellas participen en el proceso de toma de decisiones a nivel centralizado (generalmente europeo). Este mecanismo de negociación resulta plenamente coherente con el carácter globalizado e internacionalizado de los fabricantes de automóviles y de componentes. Las empresas filiales, aunque tienen parte en algunas fases del proceso de negociación, se convierten en meras ejecutoras de las decisiones tomadas por las empresas matrices. Más adelante se insistirá sobre esta cuestión.

4.4. Mercado de producto relevante

El análisis del impacto de la concentración realizada en Alemania sobre los mercados afectados en España se realizará exclusivamente en relación con los elementos de suspensión para fines de carga y a sus mercados y submercados relevantes.

Se considera el mercado de los elementos de suspensión para fines de carga como un mercado específico distinto del resto de los mercados de los elementos de suspensión como muelles de relojes, muelles de válvulas en los motores de combustión, muelles en los sistemas empleados en los cinturones de seguridad, sistemas de muelles para pedales, elementos de muelles para frenos de tambor, entre otros. Tampoco se han considerado los amortiguadores de oscilaciones (amortiguadores de golpes, por ejemplo) dentro del mercado de elementos de suspensión para fines de carga.

Los elementos de suspensión para fines de carga incluyen aquellos elementos de suspensión que amortiguan las fuerzas horizontales y verticales que actúan sobre los objetos. Dichos elementos se instalan, principalmente, en vehículos y, en una cantidad inferior, se emplean en la fabricación de maquinaria.

El presente análisis no considera el mercado de flejes laminados en frío porque, como se ha indicado, las participaciones en dicho mercado de las filiales KRUPP y HOESCH en España son del 1 % y del 6 % respectivamente, cifras reducidas que no afectan significativamente al mercado. Los elementos de suspensión para fines de carga pueden desagregarse en tres grandes grupos, cada uno de ellos subdivisible en subgrupos:

- a) Elementos de suspensión metálicos.

- a.1 ballestas.
- a.2 muelles helicoidales.
- a.3 barras de torsión.
- a.4 barras estabilizadoras.

b) Elementos de suspensión no metálicos.

- b.1 muelles de goma.
- b.2 muelles de material plástico.
- b.3 muelles de goma huecos.
- b.4 muelles de goma laminados.
- b.5 muelles de poliuretano.

c) Elementos de suspensión por gas.

- c.1 suspensión hidroneumática.
- c.2 suspensión por materias nitrogenadas.
- c.3 suspensión neumática.

En relación con el análisis del mercado de los elementos de suspensión para fines de carga, tres aproximaciones son posibles:

- a) el mercado de producto relevante es el mercado agregado de los elementos de suspensión para fines de carga.
- b) el mercado de producto relevante es el mercado agregado de los elementos de suspensión metálicos.
- c) los mercados de productos relevantes son los submercados incluidos en el mercado de elementos de suspensión metálicos o alguna agregación de los mismos.

A) Mercado agregado de los elementos de suspensión para fines de carga. Si se aceptan las hipótesis de que: i) en el sector de la automoción, los elementos de suspensión para fines de carga se utilizan de forma combinada, observándose múltiples combinaciones posibles; ii) en la fabricación de camiones pesados, remolques y autobuses, las ballestas están sometidas a un proceso de sustitución creciente por parte de los sistemas de suspensión neumáticos; iii) en los remolques ligeros y en los vehículos agrícolas, los elementos de suspensión metálicos reciben la competencia de los muelles huecos de goma; iv) en los vehículos sobre vías, los sistemas de suspensión metálicos (ballestas y muelles de torsión) se enfrentan a su posible sustitución por los sistemas de suspensión neumáticos y de los sistemas de

suspensión laminados de goma y v) el progreso tecnológico sustituye los viejos elementos por los nuevos y los viejos sistemas de suspensión por nuevos sistemas integrados, puede concluirse que los elementos de suspensión con fines de carga se encuentran en competencia entre sí, formando un único mercado. Dado que la elección del tipo de suspensión se realiza en la fase de diseño del modelo del vehículo o de la máquina, en dicha fase, los elementos de suspensión son sustitutivos. Después de dicha fase, su sustituibilidad se reduce notablemente, no llegando a ser significativa en términos económicos.

Pese a la sustituibilidad posible y creciente entre los distintos elementos de suspensión para fines de carga, el Informe del Servicio concluye que "esta posibilidad de sustitución es actualmente muy baja en los vehículos de turismo, estando más extendida en el resto de vehículos". En consecuencia, dada la imperfecta e insuficiente sustituibilidad entre todos los elementos de suspensión para fines de carga, no puede aceptarse la hipótesis de que, en estos momentos, existe un único mercado de elementos de suspensión para fines de carga que agrupa a todos los productos destinados a tal fin. Sin embargo, las modificaciones en los precios relativos de los distintos productos y la incorporación de progreso tecnológico en los procesos productivos pueden incidir de forma significativa en el grado de sustituibilidad de los distintos elementos de suspensión para fines de carga. Hay, en consecuencia, argumentos para defender un incremento de las posibilidades de sustitución a medio plazo.

B) Mercado agregado de elementos de suspensión metálicos. Puede, también, plantearse la hipótesis de que todos los elementos de suspensión metálicos son perfectamente sustituibles entre sí, formando un único mercado. Sin embargo, la información disponible permite plantear la hipótesis de que las barras estabilizadoras no son, perfecta y suficientemente, sustituibles por otros productos metálicos. Sin embargo, entre el resto de productos metálicos de suspensión existe una elevada sustituibilidad, especialmente en la fase de planeamiento de los vehículos y de la maquinaria. En algunos casos, la sustitución incluso ha tenido lugar en una fase posterior, una vez diseñado y fabricado el vehículo: el modelo Fiat Panda sustituyó las ballestas por muelles helicoidales en el eje trasero; el vehículo todo terreno Land Rover efectuó dicha sustitución en ambos ejes.

La elección del elemento concreto de suspensión se determina por razones técnicas (diseño de la carrocería, por ejemplo) o según la estrategia de las empresas (uso de productos propios, como en los casos de los modelos Peugeot 306, Peugeot 106 y Renault Clio, que emplean barras de torsión en el eje trasero en lugar de muelles helicoidales).

La información disponible y los criterios recogidos permiten deducir que las ballestas, los muelles helicoidales y las barras de torsión son altamente sustituibles. No ocurre

lo mismo con las barras estabilizadoras. En este caso, las posibilidades de sustitución, aunque posibles, son reducidas. Por esta razón, no puede aceptarse la hipótesis de un mercado agregado de todos los elementos de suspensión metálicos.

Algunos productos incluidos en los grupos de elementos de suspensión no metálicos y de elementos de suspensión a gas también deberán ser considerados como productos sustitutivos. Por falta de datos y de información tales productos no se han considerado.

C) Mercados de elementos de suspensión metálicos o agregaciones de los mismos. También puede plantearse la hipótesis de que cada elemento metálico para fines de carga tiene como destino un mercado específico, dado que su sustituibilidad es reducida y que, según las características del vehículo o de la máquina, el fabricante exigirá la utilización de un elemento específico. Podría reforzar dicha opinión la consideración de que los equipos de producción no permiten pasar de la producción de un elemento a otro sin coste, especialmente en los procesos de fabricación de ballestas y muelles helicoidales. De ser ello relevante deberían considerarse cuatro mercados, correspondientes, cada uno de ellos, a cada uno de los elementos de suspensión metálicos considerados.

Sin embargo, si se considera que los costes de inversión no son muy elevados y que los fabricantes de acero y los transformadores de acero, junto a los pequeños fabricantes de automóviles, son fabricantes potenciales de elementos de suspensión para fines de carga y que con un coste reducido puede obtenerse un producto distinto modificando la línea de producción, el último argumento se debilitaría. Además, como se ha señalado en el apartado b), los hechos revelan que entre algunos elementos existe sustituibilidad, tanto en la fase de diseño como después de haber llevado a cabo los procesos productivos. Los costes, el diseño o las exigencias técnicas explican los cambios introducidos en algunos vehículos y las diferentes combinaciones entre elementos de suspensión. Los casos citados pueden complementarse con otros ejemplos. El modelo Twingo de Renault equipara muelles helicoidales en ambos ejes, el Suzuki Samurai equipara ballestas, el Suzuki Vitara incluye muelles helicoidales, entre otros casos. Por estas razones, no puede sostenerse la hipótesis de cuatro mercados diferenciados.

En síntesis, el análisis de la información disponible permite sostener la idea de que, actualmente, los elementos de suspensión metálicos deben analizarse separadamente del resto de elementos de suspensión, dadas sus reducidas posibilidades de sustitución, aunque dichas posibilidades sean crecientes. Adicionalmente, considerando conjuntamente los elementos de suspensión metálicos pueden distinguirse dos mercados claramente diferenciados. El primero, constituido por las ballestas, los muelles helicoidales y las barras de torsión. El segundo incluye las barras estabilizadoras.

Debe subrayarse, por su relevancia sobre la competencia, que dichos productos están sometidos a la competencia potencial de otros productos y de sistemas de suspensión alternativos. Por ello, desde una perspectiva dinámica, considerando el futuro desarrollo de los procesos productivos destinados a la fabricación de productos de suspensión para fines de carga, la sustituibilidad y la sustitución se acentuarán, alterando los contornos del mercado y la posición relativa de las empresas. Este hecho debe tenerse en cuenta al enjuiciar el mercado con realismo económico.

4.5. Efectos sobre la competencia

El análisis de los datos del cuadro nº 3 pone de relieve que después de la fusión en Alemania, la sociedad KRUPP-HOESCH cubrirá, según las estimaciones realizadas, el 69 % de las ventas en volumen en España en el submercado de muelles helicoidales, el 49 % de las ventas en volumen en el mercado de barras estabilizadoras y el 27 % de las ventas en volumen en el submercado de barras de torsión. KRUPP-HOESCH no está presente en el submercado de ballestas. Tales cifras, aún siendo sobrevaloradas, ponen de relieve una posición de liderazgo en el submercado de muelles helicoidales y en el mercado de barras estabilizadoras.

Si se consideran las ventas agregadas de los elementos de suspensión metálicos para fines de carga en España, dos Grupos ostentan una posición de dominio con porcentajes de participación en las ventas similares: el Grupo KRUPP-HOESCH, con el 39 % de las ventas y el Grupo NHK/ISSA con el 35 % de las ventas.

Sin embargo, como se ha señalado, los elementos de suspensión metálicos para fines de carga, incluyen dos mercados de producto relevantes: el primero, constituido por las ballestas, los muelles helicoidales y las barras de torsión y, el segundo, formado por las barras estabilizadoras. Ambos mercados se analizan separadamente.

Ballestas, muelles helicoidales y barras de torsión. Considerados los tres elementos separadamente, se observa la fragmentación del mercado. El Grupo NHK/ISSA ejerce una posición de dominio en el submercado de las ballestas, el Grupo KRUPP-HOESCH en el submercado de muelles helicoidales y el submercado de barras de torsión se cubre mayoritariamente mediante las importaciones. En este último caso, la cuota de mercado del Grupo KRUPP-HOESCH es del 27 % frente al 60 % de las importaciones.

Sin embargo, el análisis del mercado de producto relevante debe atender al conjunto de los tres submercados. Dichos submercados constituyen el mercado relevante, dado el elevado nivel de sustituibilidad entre los productos que comprenden. Dicho análisis pone de relieve que los dos principales Grupos cubren el 78,6 % del mercado

español, en proporciones muy similares; 39,5% en el caso del grupo NHK+ISSA y 39,1 % en el caso del grupo KRUPP-HOESCH. El conjunto de las importaciones suponen el 15 % del mercado.

Los índices de Herfindahl-Hirschman (IHH) constituyen un segundo indicador cuantitativo de la concentración en el mercado analizado. Dado que para su cálculo es necesario disponer de información sobre todas las empresas presentes en el mercado y ante la ausencia de información sobre algunas empresas en relación con malas "importaciones" se ha supuesto la presencia de tres empresas hipotéticas del mismo tamaño en los submercados de ballestas y muelles helicoidales y el 60 % del mercado correspondiente a las importaciones de barras de torsión se ha distribuido entre tres empresas hipotéticas, a saber: 40 %, 10 %, 10 %. En todo caso, la no consideración de los elementos de suspensión alternativos sobrevalora la magnitud de los índices.

Los IHH correspondientes a los momentos anterior (a) y posterior (p) a la operación de fusión de KRUPP-HOESCH y la variación de valor correspondiente son:

$$\text{IHH a} = 2.562 \quad \text{IHH p} = 3.052 \quad \Delta \text{IHH} = 490$$

Dichos resultados reflejan no sólo que el mercado en España está fuertemente concentrado sino que, tras la fusión, el nivel de concentración de las ventas en España se refuerza significativamente. Los datos revelan que se trata de un mercado oligopolístico con un marcado carácter duopolista. Tras la fusión, el Grupo NHK+ISSA pierde parte de su hegemonía. Ante esta estructura de mercado, la conducta futura es incierta, puede incrementarse la competencia (duopolística) por el incremento del poder de mercado del grupo KRUPP-HOESCH, pero también se abren nuevas posibilidades a los acuerdos colusivos.

Barras estabilizadoras. En este caso, la oferta se concentra alrededor del Grupo KRUPP-HOESCH y se complementa con la oferta procedente de los Grupos NHK/ISSA e IZAR, a la que debe añadirse la oferta procedente del exterior. La cuota de mercado del Grupo KRUPP-HOESCH tras la fusión alcanza el 49 %.

Los IHH correspondientes a los momentos anterior (a) y posterior (p) a la operación de fusión de KRUPP-HOESCH, según las mismas hipótesis realizadas en el análisis anterior, y la variación de valor correspondiente son:

$$\text{IHH a} = 2.383 \quad \text{IHH p} = 3.043 \quad \Delta \text{IHH} = 660$$

El incremento del grado de concentración es superior al correspondiente a las ballestas, muelles helicoidales y barras de torsión. El mercado español de barras estabilizadoras se caracteriza por su estructura oligopolística, en la que destaca el

fuerte dominio de la empresa de mayor dimensión (KRUPP-HOESCH), cuya posición se verá reforzada tras la operación de fusión.

En resumen, el análisis de los índices de concentración y de sus variaciones entre el momento anterior y posterior a la operación de fusión en Alemania revelan un incremento significativo de los niveles de concentración en España. El poder de mercado del grupo resultante se refuerza. Este hecho podría afectar significativamente a la competencia si el mercado relevante fuera exclusivamente el mercado español y no existieran elementos contrarrestantes de dicho poder de mercado.

Sin embargo, el análisis efectuado se ha referido exclusivamente al mercado de productos de suspensión para fines de carga en España. Dos cuestiones adicionales, de gran interés, deben complementar el análisis realizado. En primer lugar, la delimitación del mercado geográfico relevante. En segundo lugar, la posible presencia de factores que, en caso de posición de dominio, puede contribuir a reforzar o a contrarrestar dicha posición.

4.6. Delimitación del mercado geográfico relevante

El juicio sobre la conveniencia de oponerse o no a que las filiales españolas pierdan su independencia económica debe hacerse teniendo a la vista las consecuencias sobre el mercado geográfico español. Pero esto no significa que el mercado relevante a que la operación de fusión afecta coincida con el territorio español. El mercado relevante es más amplio. Así resulta, en primer lugar, de la observación del funcionamiento del mercado.

El proceso de negociación ordinario de los productos anteriormente considerados, confirmado por los datos e informaciones de que se ha dispuesto, se inicia por cada fabricante de automóviles cuando prepara la fabricación de un nuevo modelo. En ese momento decide cuál es el elemento de suspensión de que va a dotar al nuevo vehículo y, una vez decidido, el sistema elegido se mantendrá, ordinariamente, durante toda la vida del modelo. En esta fase el fabricante del vehículo convoca a los fabricantes de elementos de suspensión de todo el mundo para que elaboren sus propuestas según los datos de la nueva serie que les facilita. La colaboración entre ambos fabricantes comienza ya en este primer momento y se mantendrá hasta el final del contrato. Sus relaciones son más complejas que las que genera un contrato de suministro. Los centros operativos de ingeniería de ambas partes trabajan en colaboración, el fabricante de los vehículos conoce los ensayos y pruebas del fabricante de los elementos y le aconseja sobre el procedimiento de fabricación para mejorar sus rendimientos técnicos y económicos, incrementos de productividad que se trasladarán a los precios porque el contrato prevé una revisión anual, así como

también el que si un tercero ofrece mejores condiciones y el suministrador no las iguala, el fabricante del vehículo puede dar por terminado el contrato.

De este funcionamiento del mercado resulta que la contratación se realiza fuera del mercado español, en el que únicamente operan filiales españolas que carecen de plena capacidad de negociación y que son simples ejecutaras de los contratos celebrados por las matrices tanto de los fabricantes de vehículos como de los elementos de suspensión.

El mercado español no funciona, por tanto, con autonomía. La estrategia y las decisiones empresariales se toman considerando un ámbito territorial más extenso, que excede incluso del comunitario, teniendo la situación física de las plantas productivas una importancia relativa porque los productos circulan sin ningún obstáculo, al menos dentro de la CE, y su coste de transporte no incide grandemente en el precio.

El mercado geográfico relevante es mayor que el español y, probablemente, que el comunitario. En consecuencia, debería analizarse el mercado comunitario para aprehender el verdadero alcance de la operación que se examina. Sin embargo, lo que se tiene que enjuiciar son los efectos de la operación sobre el mercado español. Por esta razón, los índices de concentración referidos exclusivamente al mercado español pierden gran parte de su significado. Además, hay que tener en cuenta otros datos que contribuyen a contrarrestar los posibles efectos negativos de la operación examinada sobre la competencia en el mercado español.

5. EFECTOS COMPENSATORIOS DE LOS POSIBLES EFECTOS RESTRICTIVOS SOBRE LA COMPETENCIA

5.1. Introducción

El nivel de competencia en un sector no se explica exclusivamente a partir de la consideración de los índices de concentración. Un nivel de concentración elevado en un ámbito geográfico determinado puede ser la condición necesaria para el ejercicio del poder del mercado, pero no puede considerarse como una condición suficiente. La entrada potencial de nuevos competidores o la oferta de nuevos productos, las importaciones, los resultados del progreso tecnológico, el poder de negociación de los clientes y los proveedores, la amenaza de operaciones de concentración entre los rivales, entre otros factores, son aspectos que contribuyen a precisar el poder de dominio real que una empresa -o un grupo de empresas- puede tener en un mercado determinado.

En el presente apartado se analizan algunos de dichos factores.

5.2. Ausencia de obstáculos al comercio exterior

Se sabe que el volumen de intercambios de componentes de automoción entre los países de la OCDE se ha triplicado entre los años 1979 y 1987 (OCDE, *La mondialisation industrielle*, 1992). Este incremento de los intercambios también ha afectado al sector de componentes en España, en general, y de elementos de suspensión para fines de carga, en particular.

Hasta el año 1986, el mercado español estaba protegido de la competencia exterior. Con la adhesión de España a las Comunidades Europeas los niveles de protección se han reducido progresivamente. Este hecho ha constituido un elemento impulsor de la competencia y se ha traducido en una nueva forma de regulación del mercado de elementos de suspensión para fines de carga.

No se dispone de estadísticas relacionadas con las importaciones y las exportaciones de elementos de suspensión entre los países de la CE. Sin embargo, se dispone de información cualitativa que pone de relieve la presencia de un significativo nivel de intercambios comerciales entre los países de la CE. Ello se apoya en el hecho de que los fabricantes de automóviles en Europa distribuyen la producción y el montaje geográficamente.

Este hecho y los sistemas de contratación de los componentes se fundamentan en una absoluta libertad de mercado y en la ausencia de barreras comerciales.

Como ejemplos de la flexibilidad comercial y de la progresiva globalización del mercado de los componentes de automoción puede señalarse que en el caso de RENAULT (modelos 19, 21, Clio y próximamente Twingo) en Francia se producen kits (completos o incompletos) que se suministran a las plantas españolas con el fin de ser completados y montados con posterioridad. En dirección contraria, tanto CITROEN/PEUGEOT como RENAULT fabrican ejes completamente montados en España que son exportados a las correspondientes plantas industriales francesas para su posterior montaje.

Estos hechos son un reflejo de que las empresas fabricantes de automóviles, ante una situación caracterizada por un notable aumento de la competencia, deben completar la mejora de la competitividad en sus propios procesos productivos con mejoras de la competitividad en las fases de aprovisionamiento y de circulación de sus productos. Por ello, resulta absolutamente indispensable obtener los inputs en aquellas plantas industriales que combinen menores precios con mejores técnicas

productivas y una superior calidad. Las posibilidades óptimas de elección sólo son posibles en una situación caracterizada por la ausencia de barreras aduaneras.

La ausencia de dichas barreras contribuye, simultáneamente, a la mejora de la competitividad en el sector productivo de elementos de suspensión para fines de carga y al incremento de la competencia en el sector, contribuyendo a reducir los efectos anticompetitivos potenciales derivados de un nivel de concentración elevado.

5.3. Costes de transporte reducidos

Los costes de transporte (dentro de la CE) de los elementos de suspensión para fines de carga suponen entre un 2 % y un 3 % del coste del componente si el transporte no se realiza por el fabricante. En el caso de que el transporte sea asumido por el fabricante de automóviles, en el marco de su sistema logística de transporte, los citados porcentajes pueden reducirse. Los costes de transporte, por lo tanto, pueden considerarse como poco significativos. Los costes de transporte tampoco resultan significativos cuando se trata de productos obtenidos en mercados lejanos y los componentes son transportados por barco. Ejemplo de ello es el suministro de muelles helicoidales fabricados en Australia con destino al modelo de automóvil sucesor del Mercedes Benz 190.

El débil impacto de los costes de transporte contribuye a reducir los efectos sobre los precios de la adquisición de productos procedentes de mercados lejanos. También contribuye a unificar los mercados. Los costes de transporte reducidos, junto a la debilidad o ausencia de barreras aduaneras, facilitan la competencia y contribuyen a contrarrestar los posibles efectos sobre la competencia de un país de un nivel de concentración elevado.

Por estas razones, puede señalarse que, pese a que las empresas filiales de KRUPP-HOESCH exhiben elevados niveles de concentración en España, los reducidos costes de transporte contribuyen a incrementar la competencia en el mercado geográfico español, debido a que los demandantes de elementos de suspensión para fines de carga, ante un eventual incremento de precios de los suministradores de dichos productos, disponen de la posibilidad de suministrarse en mercados lejanos, sin que el cambio de proveedor se traduzca en un impacto significativo sobre sus costes de producción. El hecho de que el 60% de las barras de torsión montadas en España sean importadas, refleja las posibilidades concurrenciales de los productos procedentes del exterior.

5.4. Facilidad de entrada en el mercado

Los fabricantes de acero, las empresas transformadores del acero y los propios fabricantes de automóviles son entrantes potenciales en el mercado de elementos de suspensión para fines de carga. Su conocimiento del "know-how" y la reducida inversión necesaria para la fabricación de dichos elementos reducen las barreras de entrada, reforzando la competencia potencial en el sector.

La maquinaria necesaria para asegurar los procesos productivos existe en el mercado. Una línea de fabricación de muelles helicoidales, con una capacidad de producción de 800 unidades/hora, supone una inversión aproximada de 700 millones de pesetas.

En consecuencia, cualquier incremento significativo de precios por encima de los precios de competencia con el fin de mejorar la rentabilidad de las inversiones puede inducir la entrada de nuevos competidores o la ampliación de los niveles de producción de los competidores existentes en el mercado. Este hecho pone de relieve la competencia potencial en el sector y su función como elemento contrarrestante de los posibles efectos anticompetitivos de un elevado nivel de concentración.

5.5. Posibilidad de elección y de cambio de suministrador

La organización de los aprovisionamientos diseñada por las empresas japonesas se considera un factor determinante de su competitividad. Ello ha inducido a las empresas europeas y norteamericanas a seguir el ejemplo japonés. La nueva estrategia se traduce en una reducción del número de suministradores y, en consecuencia, en un incremento de la competencia entre ellos a través de la incorporación de progreso tecnológico, mejoras en la organización del trabajo y procesos de fusión con el fin de incrementar la competitividad.

Según la OCDE, FORD EUROPA se esfuerza por reducir el número de sus suministradores de 2500 a 900; PEUGEOT, de 2000 a 950; RENAULT, de 1415 a 900 y AUSTIN-ROVER, de 1200 a 700.

La elección inicial de un suministrador de componentes por parte de la industria del automóvil no lleva implícita la continuidad del contrato. La documentación contractual examinada revela que la demanda se dirige a los suministradores de componentes que ofrezcan mejores condiciones de precios, calidad, servicio, tecnología y dirección. Dado que las condiciones técnicas y de calidad son similares entre todos los fabricantes de elementos de suspensión para fines de carga -y que éstas son

examinadas continuamente por las empresas clientes-, la competencia en precios constituye la referencia fundamental, en todo caso complementada por los resultados de la innovación tecnológica.

La fuerte competencia en el sector del automóvil desplaza sus efectos positivos al sector de los componentes. El mejor producto es el resultado de los mejores medios de producción debidamente combinados en el mejor proceso de producción posible. Este hecho impone un fuerte dinamismo a las relaciones entre las empresas. La celebración de un contrato no significa su renovación automática o su validez indefinida. Por un lado, los contratos de suministro prevén reducciones regulares de precios nominales por parte de los suministradores de componentes. Dicha reducción debe ser el resultado de los regulares incrementos de productividad generados por los incrementos de la escala de producción y por los efectos del aprendizaje. De no llevarse a cabo las citadas reducciones de precio, el fabricante de automóviles puede resolver el contrato de suministro. El contrato también puede resolverse cuando, aún existiendo reducciones de precios, otros fabricantes de componentes pueden ofrecer su producto a un precio inferior. Esta es la práctica habitual seguida en las relaciones entre fabricantes de automóviles y productores de elementos de suspensión para fines de carga, según se desprende de los contratos examinados.

Los datos disponibles revelan que en los últimos años, caracterizados por la favorable coyuntura del sector del automóvil, los precios de los componentes ofrecidos a los fabricantes de automóvil registraron descensos reiterados en términos nominales. Se estima que, en términos reales, la reducción de precios de los elementos de suspensión para fines de carga durante los cuatro últimos años ha sido, en muchos casos, próxima al 50 %. Este hecho constituye un signo revelador del elevado nivel de competencia en el sector, impulsado por la conducta de los fabricantes de automóviles y productos de automoción.

5.6. Progreso tecnológico

La tecnología de producto será, sin duda, el ámbito en el que se intensificará la competencia, en los próximos años, en el sector de componentes de automoción. La introducción de la electrónica, en primer lugar, contribuirá a ello. Las estimaciones efectuadas por la OCDE revelan que el coste de los sistemas electrónicos pasará de representar el 5 % del coste de fabricación de un vehículo en el presente al 24 % en el año 2000. El segundo elemento en el que se concretará el desarrollo de los componentes de automoción es el de los nuevos materiales. El coste de dichos materiales será perfectamente competitivo con el acero. Antes de 10 años, más del 20% del peso de un automóvil estará compuesto de compósitos plásticos y otros materiales de punta, frente al 5 % actualmente.

El hecho relevante de dicho cambio tecnológico es que la responsabilidad del mismo se desplaza paulatinamente del fabricante de automóviles al fabricante de componentes de automoción, incrementando la competencia entre éstos.

La I+D correspondiente a los elementos de suspensión para fines de carga se desplaza progresivamente desde las instalaciones periféricas de las empresas filiales a las instalaciones centrales gestionadas tecnológicamente de forma conjunta por los fabricantes de automóviles y los fabricantes de los componentes (simultaneous engineering). La competencia en el sector de los componentes se refuerza en el campo de la I+D. Los resultados de la I+D desarrollados en las casas matrices se desplaza, posteriormente, a las plantas de producción filiales y de las empresas de fabricación de automóviles centrales a las plantas industriales periféricas.

Como ejemplo de todo ello puede citarse el hecho de que los ingenieros de los Grupos VOLSWAGEN y GENERAL MOTOR han trabajado simultáneamente con los ingenieros de las sociedades alemana y española fabricantes de elementos de suspensión, con el fin de desarrollar los nuevos muelles helicoidales y barras estabilizadoras destinados a los nuevos vehículos Opel Corsa, que son fabricados por INDUSA (filial de HOESCH) para la filial de General Motor en Zaragoza. También puede reseñarse que las empresas INDUSA y MURE (filiales de HOESCH y KRUPP, respectivamente) desarrollan conjuntamente con sus empresas matrices los muelles helicoidales y las barras estabilizadoras destinados a la empresa Seat.

En el sector de elementos de suspensión para fines de carga se observa la progresiva aplicación de progreso tecnológico, con el fin de reducir los costes medios de fabricación e impulsar la sustitución de viejos productos y sistemas por otros nuevos. En los trenes de alta velocidad (AVE, por ejemplo) los sistemas de suspensión neumática han sustituido a los muelles helicoidales. En los automóviles de turismo se instalan sistemas de suspensión hidroneumática junto a los sistemas de suspensión metálicos. Los sistemas de suspensión electrónicos sustituirán a los sistemas de suspensión tradicionales. Tales sistemas pueden combinar, por ejemplo, cilindros de gas, amortiguadores de choque y elementos electrónicos. Ingenieros japoneses trabajan sobre nuevos conceptos de suspensión integrada que pueden convertir a los sistemas actuales en obsoletos. De esta forma, el progreso tecnológico se convierte en un elemento de competencia a través de la creación de productos sustitutivos o de la reducción de costes y precios de los productos tradicionales.

5.7. Exceso de capacidad instalada

El exceso de capacidad instalada puede emplearse para restringir la competencia o como una amenaza para detener posibles abusos de posición dominante.

Un exceso de capacidad puede disuadir a entrantes potenciales dado que su aprovechamiento suele traducirse en reducciones del coste medio -y de los precios de los productos y ello sugiere reducciones en la esperanza de ganancia de los entrantes potenciales. Sin embargo, en el contexto de un mercado caracterizado por el contraste de intereses entre un oligopolio y un oligopsonio y en ausencia de acuerdos colusivos, el exceso de capacidad puede contribuir a frenar las elevaciones de precios del sector.

Ello se justifica porque, ante una situación dada, la posible reducción de costes medios -y de precios- derivada de un mejor aprovechamiento de la capacidad productiva instalada puede actuar como elemento disuasorio ante posibles incrementos de precios de un competidor. Este hecho es particularmente relevante en aquellos mercados -como el de los elementos de suspensión para fines de carga-, en los que la competencia en precios adquiere una relevancia notable.

La industria de los componentes de automoción es tributario de la industria del automóvil. Los efectos del elevado crecimiento de los últimos años, los objetivos de minimizar los costes medios y de reforzar la posición en el mercado han dado como resultado la generalización del exceso de capacidad, tanto en el contexto español como en el comunitario.

Dos hechos han reducido el grado de utilización de la capacidad productiva. En primer lugar, el descenso de la demanda y, en consecuencia, de la producción de automóviles. Este hecho ha contribuido a que el grado de utilización de la capacidad productiva haya descendido desde el 84 % en el año 1990 al 78 % en los dos años siguientes. En segundo lugar, la construcción de nuevas plantas industriales ha incrementado la capacidad de producción instalada lo que, ante idénticas condiciones de la demanda -interna y externa, se traducirá en descensos de la capacidad productiva utilizada.

En los últimos años se han construido dos fábricas de muelles helicoidales en Europa. La primera ha sido construida por IBERICA DE SUSPENSIONES (Grupo ISSA) en Nules (Castellón). Su capacidad aproximada es de 3 millones de unidades/año. La segunda pertenece al Grupo MUHR & BENDER y se ha construido en Weissensee (Alemania). Su capacidad aproximada es de 1,5 millones de unidades/año. La aportación de ambas fábricas supone un incremento de la capacidad productiva instalada en Europa del 8%.

También se ha incrementado la capacidad productiva de barras estabilizadoras con la construcción de tres nuevas instalaciones. La primera pertenece a la empresa TEMPERED SPRINGS y está localizada en Sheffield (Gran Bretaña). Está dedicada a la fabricación en frío de barras estabilizadoras y su capacidad de producción es de 1,8 millones de unidades/año. La segunda pertenece a Imatra y ha sido instalada en Finlandia para la fabricación de barras estabilizadoras de tubo para camiones. La tercera planta pertenece a la empresa MANNESMANN FAHRZEUGTECHNIK, está localizada en Duisburg y se dedica a la fabricación de barras estabilizadoras de tubo para automóviles y camiones. La construcción de las citadas plantas industriales ha incrementado la capacidad productiva en Europa en un 10 %.

La adición de nueva capacidad productiva a la producción de elementos de suspensión ha supuesto un descenso inicial del grado de utilización de la capacidad productiva en Europa. Se estima que, actualmente, dicho nivel de utilización se sitúa en el 60 %. El mismo argumento es válido para el caso español como consecuencia de la instalación de la planta de Nules citada.

Este exceso de capacidad productiva instalada supone un incremento de las posibilidades de competir entre los distintos productores ante las condiciones impuestas por los fabricantes de automóviles. En estas circunstancias, cualquier demandante de elementos de suspensión para fines de carga puede elegir entre varios oferentes. Todos ellos están interesados a satisfacer la demanda, dado que un incremento de la misma supone incrementos de producción y una progresiva aproximación al nivel mínimo de los costes medios. Por todo ello, parece más plausible la hipótesis de que, ante las actuales circunstancias, el exceso de capacidad instalada contribuye a contrarrestar los posibles efectos negativos sobre la competencia de un elevado nivel de concentración.

5.8. Evolución de la oferta y la demanda

La información procedente de los notificantes revela una evolución positiva del volumen de ventas del conjunto de elementos de suspensión entre los años 1985 y 1992 (estimaciones referidas a un conjunto de clientes importantes) (Cuadro nº 6) y un descenso estimado para el año 1993.

Cuadro nº 6

INDUSA Y MURE. Volumen de ventas 1985-1993							
Clientes	Volumen de ventas						
	1985		1991		1992		1993 (estimación)
TOTAL	2.835,6		4.577,3		6.887,1		5.026,0
Clientes importantes							
FASA RENAULT	1.014,5		1.108,8		1.159,7		862,9
GM ESPAÑA	667,8		1.064,0		1.693,2		1.304,6
SEAT/VW	221,8		926,5		983,3		1.210,6
FORD ESPAÑA	653,9		527,5		621,3		392,9
SOGEDAG ESPAÑA	127,3		818,6		869,8		807,1

Fuente: Notificantes.

Entre 1985 y 1992 se observa un fuerte crecimiento de la cifra de ventas total, aunque no en relación a cada uno de los clientes principales. Dicho crecimiento se evalúa en el ... %. El crecimiento de la producción de automóviles, que se estima en el 48 %, la inflación y el comercio exterior explican el comportamiento de las ventas.

Sin embargo, las distintas estrategias empresariales de los fabricantes de componentes y de fabricantes de automóviles explica las distintas tasas de crecimiento de las ventas. Las cifras presentadas revelan el contraste entre las tasas de crecimiento de las ventas a SOGEDAG ESPAÑA (sociedad de compras del Grupo PSA) y a Seat VW (... % y ... %, respectivamente) con el descenso de las ventas a FORD ESPAÑA (... %).

La recesión económica que incide sobre las ventas de automóviles repercute sobre las empresas de fabricación de elementos de suspensión. En el año 1993 se estima una reducción de la cifra de ventas del ... %, distribuida de forma desigual entre los distintos clientes. También, en este caso, se observan contrastes significativos. Frente a una tasa de crecimiento de las ventas a SEAT/VW positiva, estimada en un ... %, el resto de los clientes importantes reducirá sus compras en términos nominales, a saber: FORD ESPAÑA (... %), FASA RENAULT (... %), GM ESPAÑA (... %) y SOGEDAG ESPAÑA (... %).

5.9. Condiciones económicas y financieras de las empresas

Las filiales españolas de las empresas afectadas por la operación de fusión en Alemania -MURE e INDUSA- presentan una información económica en la que no se advierten anomalías. Teniendo en cuenta que pertenecen a grupos transnacionales con una fuerte implantación en el mercado y una gran capacidad financiera, sobre todo si se relaciona con la inversión necesaria para la instalación o ampliación de una planta de fabricación de los elementos considerados, esta cuestión no plantea consideraciones de interés para la competencia en el mercado español.

Por otra parte, los compradores de los productos de MURE e INDUSA son, mayoritariamente, empresas pertenecientes también a grupos transnacionales con una gran capacidad de compra. Tampoco desde el punto de vista de los demandantes este punto presenta problemas particulares.

6. CONCLUSION

El hecho de que el mercado geográfico relevante sea más amplio que el mercado español, careciendo éste de autonomía, hubiera excusado un análisis más extenso de las circunstancias que califican la operación notificada, especialmente respecto de las filiales de KRUPP y HOESCH que fabrican productos coincidentes. Se ha realizado no obstante este examen siguiendo las indicaciones que señala el art. 16 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, con los resultados que se han recogido en los epígrafes anteriores.

Valorando conjuntamente las circunstancias que se acaban de reseñar y los efectos que sobre la competencia produce la unificación de la estrategia de las empresas MURE e INDUSA y la acumulación de las cuotas que detentan en el mercado español de los elementos de suspensión para fines de carga, el Tribunal ha llegado al convencimiento de que la competencia efectiva en el mercado español no resultará impedida sino, quizá, aumentada.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo diecisiete de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia ha acordado remitir al Excmo. Sr. Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno el siguiente:

DICTAMEN

Que teniendo en cuenta que el mercado geográfico relevante de la operación examinada es más amplio que el mercado español y, existiendo, además, otros elementos compensatorios de los posibles efectos restrictivos de la competencia, este Tribunal entiende que resulta adecuado no oponerse a la operación notificada.

ACUERDO DE CONSEJO DE MINISTROS DE 23 DE MAYO DE 1993

Acuerdo, por el que no procede oposición a la operación de concentración de las filiales de los grupos alemanes FRIED KRUPP AG y HOESCH AG en España.

En cumplimiento de lo previsto en el art. 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 28 de mayo de 1993 por el que no procede oposición a la operación de concentración de las filiales que los grupos alemanes FRIED KRUPP AG y HOESCH AG tienen en España, como consecuencia de la fusión de ambos grupos en Alemania, que a continuación se relaciona:

VISTA: la notificación voluntaria realizada al Servicio de Defensa de la Competencia por HOESCH INDUSTRIA ESPAÑOLA DE SUSPENSIONES S.A., (INDUSA), referente a la instrumentación en España de los efectos de la operación de absorción por FRIED KRUPP AG y HOESCH AG realizada en Alemania, notificación que dio lugar al expediente NV-037;

RESULTANDO: que por la Dirección general de Defensa de la Competencia se procedió al estudio del mencionado expediente, elevando propuesta acompañada de informe al Excmo. Sr. 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 muelles helicoidales y barras estabilizadoras para suspensión de vehículos, según lo dispuesto en el art. 15.4 de la Ley 16/1989, 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, teniendo en cuenta que el mercado geográfico relevante de la operación examinada es más amplio que el mercado español y, existiendo, además, otros elementos compensatorios de los posibles efectos restrictivos de la competencia, entiende que resulta adecuado no oponerse a la operación 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 de las filiales que los grupos alemanes FRIED KRUPP AG y HOESCH AG tienen en España como consecuencia de la fusión de ambos grupos en Alemania.