MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05026 KB SfS / ALBATROS HVAC Business

Con fecha 23 de marzo de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de control exclusivo de la Unidad de Negocio HVAC de la CORPORACIÓN ALBATROS S.L. (en adelante ALBATROS HVAC Business) por parte de la empresa Knorr-Bremse Systeme für Schienenfahrzeuge GmbH (en adelante KB SfS).

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, con fecha 7 de abril de 2005, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada el 19 de abril de 2005.

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **5 de mayo de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de KB SfS del control exclusivo sobre ALBATROS HVAC Business. KB SfS controlaba ya conjuntamente ALBATROS S.L., matriz del Grupo ALBATROS, junto con la familia Fúster Junquera[1].

En virtud del contrato, concluido el 14 de enero de 2005, KB SfS y URSUS[2], por un lado, y la familia Fúster Junquera por otro, han decidido dividir el Grupo Albatros en dos partes con el mismo valor económico: (i) la Unidad de Negocio HVAC para Vehículos Ferroviarios (denominada "MERAK"), que será adquirida por KB SfS y URSUS, y (ii) el resto de sociedades y activos del Grupo ALBATROS, que serán adquiridos por la Familia Fúster Junquera.

Tras la operación, el Grupo ALBATROS abandonará todo tipo de actividad de HVAC para vehículos ferroviarios, excepto las de mantenimiento y asistencia post-venta. Los activos, empleados y contratos relacionados con las actividades de mantenimiento y servicios postventa se segregarán de la Unidad de Negocio HVAC para Vehículos Ferroviarios y serán transferidas a ALBATROS ALCAZAR[3], que formará parte del negocio adquirido por la Familia Fúster Junquera.

Por su parte, con fecha 5 de abril KB SfS y URSUS han concluido un acuerdo de principio, en que establecen la participación de cada una de ellas en MERAK y la atribución de la gestión de la misma a KB SfS. De este modo, KB SfS adquiere el control exclusivo de la Unidad de Negocio HVAC para Vehículos Ferroviarios, ostentando un […]% del capital de la misma, y estando en manos de URSUS el […]% restante.

La operación también se ha notificado en Alemania. Su ejecución está, por tanto, condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania y de España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En la cláusula 8 del Acuerdo Principal se establece un **pacto de no captación** de personal por la que cada parte se compromete a no dirigirse a los empleados de la otra durante un período no superior a tres años a contar desde la firma de dicho Acuerdo

Dicha cláusula también dispone un **compromiso de confidencialidad**, […]

Por último, la cláusula 8 establece **dos acuerdos de servicios**:

- […]
- […]

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

[1] Tal y como se explicará más adelante, KB SfS y URSUS, que poseían conjuntamente el 50% de ALBATROS S.L., están controlados por la misma persona física, […].
[2] URSUS es un holding financiero.
[3] ALBATROS ALCAZAR es una empresa participada por ALBATROS S.L. (70%), RENFE (20%) y TAQIP (10%).

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de las cláusulas de no captación y de confidencialidad, siempre que esta última no exceda de tres años, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

Por otra parte, la Comunicación 2005/CE56/03 en su párrafo 34 dispone que: *"…las obligaciones relativas al suministro de cantidades ilimitadas, que establezcan la exclusividad o confieran la condición de proveedor o comprador preferente no son necesarias para la realización de la concentración"*.

En consecuencia, este Servicio estima que los acuerdos de servicios de mantenimiento […] (cláusulas 8.5.3 y 8.5.4), que sitúan a ALBATROS ALCAZAR, […], van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no considerándose, por tanto, parte integrante de la operación, y estando ,en su caso, sujetos a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. KNORR-BREMSE SYSTEME FÜR SCHIENENFAHRZEUGE ("KB SfS")

La adquirente es una sociedad alemana constituida bajo el derecho alemán. KB SfS es una filial al 100% de Knorr-Bremse AG (en adelante "KB"), que, a su vez, está controlada por Knorr-Bremse Holding GmbH y, en última instancia, por la sociedad holding Stella Vermögensverwaltung GmbH ("STELLA"), que posee el 80,7% de esta última.

STELLA está participada en un 36,5% por […], en un 36,5% por […] y en un 26,84% por […]. Por lo tanto, a través de su control sobre STELLA y a través de su participación directa (10,3)% sobre Knorr-Bremse Holding GmbH, […] controla la empresa adquirente KB SfS.

KB opera en el sector de los sistemas de frenos para vehículos comerciales y ferroviarios, así como en el área de los absorbedores de vibraciones. Por su parte, su filial KB SfS se dedica al desarrollo, producción y distribución de sistemas de freno de aire, sistemas de freno hidráulico y sistemas relacionados para vehículos ferroviarios, como sistemas de seguridad (detectores de descarrilamiento), sistemas de enganche y limpiaparabrisas.

Ninguna empresa del Grupo KB opera en el mercado de los sistemas HVAC para Vehículos Ferroviarios. Tampoco existe ninguna empresa participada por URSUS que se encuentre activa en dicho mercado.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE STELLA (Millones de euros)			
	2002	**2003**	**2004**
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	>240	>240	>240
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

IV.2. UNIDAD DE NEGOCIO HVAC PARA VEHÍCULOS FERROVIARIOS DEL GRUPO ALBATROS ("MERAK")

La unidad de negocio adquirida está integrada en la actualidad en ALBATROS S.L., empresa matriz del Grupo ALBATROS. ALBATROS S.L. está participada en un 20% por KB SfS, en un 30% por URSUS, y en un 50% por la familia Fúster Junquera. Por su parte, URSUS[4] es íntegramente propiedad de D.Heinz Hermann Thiele[5]. En consecuencia, ALBATROS S.L. está controlada conjuntamente por la familia Fúster Junquera y por […], éste último a través de KB SfS y URSUS.

La unidad de negocio adquirida incluye varias sociedades y activos dedicados al diseño, fabricación y comercialización de sistemas HVAC para Vehículos Ferroviarios, como trenes de alta velocidad, cercanías, metropolitanos y tranvías con gran capacidad para pasajeros. En concreto, se entienden incluidas en la mencionada unidad de negocio:

- MERAK SISTEMAS INTEGRADOS DE CLIMATIZACIÓN S.A.
- ALBATROS US CORPORATION
- ALBATROS RAILWAY TECHNOLOGIES (SHANGAI) CO. LIMITED[6].

La actividad de mantenimiento y asistencia post-venta será segregada de la Unidad de Negocio HVAC para Vehículos Ferroviarios y permanecerá en el Grupo ALBATROS[7].

[4] URSUS es un mero holding financiero con participaciones en las siguientes sociedades: 5% en Knorr-Bremse AG, 30% en ALBATROS S.L., 29,74% en Sociedad Española de Frenos, Calefacción y Señales, S.S., y 10,7% en Knorr Brake Holding Corporation.

[5] D. Heinz Hermann Thiele es Presidente del Consejo de Administración de Knorr-Bremse AG.

[6] Aunque ALBATROS US y ALBATROS RAILWAY TECHNOLOGIES (SHANGAI) CO. LIMITED todavía desarrollen algunas actividades distintas de la unidad de negocio HVAC adquirida por KB SfS, las partes están de acuerdo en que estas actividades serán separadas de estas dos sociedades después del cierre de la operación. Por lo tanto, KB SfS únicamente adquirirá la unidad de negocio HVAC permaneciendo las demás actividades de estas dos empresas con ALBATROS.

[7] El Grupo Albatros está formado por ALBATROS S.L., que es la empresa matriz del grupo, y las controladas por ésta: ALBATROS BRASIL, ALBATROS US, ALBATROS CHINA, MERAK, CMC, HCS, SEPSA y ALBATROS ALCAZAR.

Los productos comercializados como sistemas HVAC por Merak pueden clasificarse en: (i) equipo de aire acondicionado de sala; (ii) equipo de aire acondicionado de cabina; (iii) conducto de aire acondicionado integrado en techo.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE LA UNIDAD DE NEGOCIO HVAC PARA VEHÍCULOS FERROVIARIOS (Millones euros)			
	2002	**2003**	**2004**
Mundial[8]	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<240	<240	<240
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La operación notificada se enmarca en el ámbito de los sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado ("sistemas HVAC") para vehículos ferroviarios.

Los sistemas HVAC pueden utilizarse para distintas aplicaciones como viviendas, turismos, vehículos comerciales y vehículos ferroviarios. Desde el lado de la oferta, existe un alto grado de sustituibilidad entre los sistemas HVAC para distintas aplicaciones, dado que los principios técnicos subyacentes y el modo de funcionamiento son similares.

Sin embargo, en función de su aplicación, existen diferencias entre estos sistemas relacionadas con sus características físicas y requisitos de alimentación eléctrica, así como por la distinta capacidad de refrigeración/calefacción y área de cobertura. En efecto, los sistemas HVAC para vehículos están diseñados para un entorno en movimiento, por lo que sus características deben atender a la existencia de aceleraciones, vibraciones, cambios repentinos de temperatura, requisitos de seguridad y para casos de choque. Estos rasgos los diferencian notablemente, por ejemplo, de los sistemas HVAC para edificios de viviendas.

Dentro de los sistemas HVAC para vehículos, aquéllos destinados a los vehículos ferroviarios se distinguen, además, por los requisitos más estrictos en términos de vida útil y fiabilidad que deben cumplir.

Además del mercado de sistemas HVAC, cabría valorar la posibilidad de identificar el relativo a sus servicios de mantenimiento y asistencia postventa como un mercado independiente. Sin embargo, puesto que la presente operación de concentración supone la escisión de las actividades de mantenimiento y asistencia postventa de los sistemas HVAC, que

[8] Los volúmenes de ventas han sido calculados teniendo en cuenta las ventas de MERAK y las ventas a terceros de ALBATROS RAILWAY TECHNOLOGIES (SHANGAI) CO. LIMITED. No se han tenido en cuenta las ventas realizadas por ALBATROS US, dado que todas ellas son ventas a MERAK y, por tanto, intragrupo.

permanecerán en el seno de ALBATROS ALCAZAR, no se considerará dicho mercado como relevante a los efectos de esta operación.

Así, a la luz de las consideraciones anteriores, este Servicio considerará relevante a los efectos del análisis de esta operación el mercado de los sistemas HVAC para vehículos ferroviarios.

V.2. Mercado geográfico

La notificante considera que el mercado es de ámbito geográfico mundial o, al menos, europeo. Los oferentes de sistemas HVAC para vehículos ferroviarios son, generalmente, importantes empresas internacionales que actúan con una estrategia global. Estas empresas pueden responder a licitaciones o demandas –tanto de carácter público como privado- de clientes situados en todo el mundo.

Sin embargo, se observan en algunos Estados Miembros situaciones en las que empresas locales disfrutan de una cuota de mercado muy elevada en el ámbito nacional y que permiten cuestionar una definición supranacional del mercado. Este es el caso de España, donde una empresa local disfruta de una posición de proveedor principal de las empresas de vehículos ferroviarios[9].

Adicionalmente, cabe considerar la existencia de requisitos locales relativos a los sistemas HVAC para vehículos ferroviarios.

En todo caso, dada la naturaleza de la operación, este Servicio no estima necesario cerrar la definición geográfica del mercado.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

El mercado español de sistemas HVAC para vehículo ferroviarios es de dimensión reducida, registrando unas ventas 37 millones de euros y representa el 10% de las ventas en Europa. Se trata de un mercado en crecimiento tanto en Europa como, en particular, en España, donde su tamaño se ha triplicado entre 2002 y 2004.

Los fabricantes de este tipo de equipos suelen ser empresas de presencia internacional, gran dimensión y que, en algunos casos, disponen de capacidad disponible inutilizada. Así, MERAK utilizaría actualmente un […]% de su capacidad instalada, siendo la tasa de utilización de capacidad instalada de Faiveley similar, y la de Liebherr incluso inferior[10].

[9] En el caso francés e italiano, Faiveley y KLIMAT, respectivamente, también actúan como proveedores principales.
[10] De acuerdo con estimaciones de KB SfS.

En el mercado europeo, MERAK es desde 2004 el segundo operador con una cuota del [5-15], por detrás de FAIVELEY[11] y por delante de LIEBHERR y BT HVAC MANNHEIM, entre otros.

MERCADO EUROPEO DE SISTEMAS HVAC PARA VEHÍCULOS FERROVIARIOS						
.	2002		2003		2004	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
FAIVELEY	[…]	[15-25]	[…]	[15-25]	[…]	[15-25]
MERAK/ALBATROS	**[…]**	**[5-15]**	**[…]**	**[5-15]**	**[…]**	**[5-15]**
LIEBHERR	[…]	[5-15]	[…]	[5-15]	[…]	[5-15]
BT HVAC MANNHEIM	[…]	[5-15]	[…]	[5-15]	[…]	[5-15]
OTROS	[…]	[40-50]	[…]	[40-50]	[…]	[45-55]
TOTAL EUROPA	**[…]**	**100**	**[…]**	**100**	**[…]**	**100**

Fuente: notificación. Las cifras de BT HVAC MANNHEIM incluyen las ventas intragrupo a Bombardier.

La tabla siguiente recoge la situación del mercado español, donde MERAK disfruta de una cuota del [90-100]% en los últimos años, frente al [5-15]% que ostenta en Europa, propiciando una estructura mucho más concentrada:

MERCADO ESPAÑOL DE SISTEMAS HVAC PARA VEHÍCULOS FERROVIARIOS						
	2002		2003		2004	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
MERAK/ALBATROS	**[…]**	**[90-100]**	**[…]**	**[90-100]**	**[…]**	**[90-100]**
Otros	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]	[…]	[0-10]
Mercado español	[…]	100	[…]	100	[…]	100

Fuente: notificación

Las ventas de MERAK han evolucionado en consonancia con el crecimiento del mercado español de forma que mantiene su posición en el mismo. Los competidores de MERAK en España son Faiveley y Temoinsa que, de forma conjunta, tienen una cuota no superior a [0-10].

Por lo que se refiere a los proveedores de MERAK, éstos incluyen empresas en su mayoría locales, estando sus compras relativamente diversificadas. Así lo muestra el hecho de que el principal proveedor de MERAK representa el [0-10]% de las compras de la empresa.

VI.2. Estructura de la demanda. Distribución de los productos.

Los productos de MERAK se venden a fabricantes y operadores de vehículos ferroviarios, incluyendo empresas públicas. Estos clientes tienen un elevado poder de negociación, que tendería a compensar la posición consolidada del operador principal en el mercado. Las decisiones de compra se toman en función de cada proyecto mediante procedimientos de licitación competitivos, abiertos a proveedores internacionales.

[11] FAIVELEY es el líder en el mercado mundial, con una cuota del [10-20], seguido de Mitsubishi y MERAK, ambos con cuotas de [10-20].

Los clientes ponderan distintos parámetros en su elección de compra, como el precio, que juega un papel destacado, la calidad, la fiabilidad del sistema y la solvencia y reputación del proveedor.

Los contratos concluidos con los clientes no suelen ser exclusivos, ni de larga duración. De hecho los contratos de larga duración son la excepción[12]. La duración media ronda los tres años, aunque la relación contractual con el cliente puede extenderse en el tiempo, teniendo en cuenta la prestación de los servicios de mantenimiento y asistencia post-venta.

Los productos de MERAK (equipo de aire acondicionado de sala, equipo de aire acondicionado de cabina y el conducto de aire integrado de techo) son habitualmente vendidos de forma conjunta, aunque también pueden venderse por separado.

MERAK vende tanto a empresas públicas, como privadas, si bien el […] de sus ventas las realiza con estas últimas.

Los principales clientes de MERAK en el mercado español se recogen en el siguiente cuadro:

CLIENTES DE MERAK (% ventas totales de MERAK en el mercado español)			
	2002	**2003**	**2004**
ALSTOM	29,98%	26,73%	9,06%
CAF	1,95%	28,99%	29,57%
ANSALDOBREDA	37,78%	8,36%	0,95%
TALGO	5,03%	18,15%	17,17%
SIEMENS	0,00%	3,69%	24,32%
METROMADRID	9,03%	0,00%	7,11%
OTROS	16,22%	14,08%	11,83%

Fuente: Información en respuesta al requerimiento de información

Por lo que respecta a los canales de distribución, MERAK realiza más del […]% de sus ventas directamente a través de su departamento comercial. MERAK no opera a través de distribuidores, aunque dispone de agentes en países extranjeros (Portugal e Italia) con la finalidad de encontrar clientes potenciales.

VI.3 Determinación de precios

Según la notificante, no existe un precio estándar o habitual para los sistemas HVAC para vehículos ferroviarios, ya que el precio se fija en función de cada proyecto mediante licitaciones.

Al organizar una licitación, los clientes fijan un objetivo de coste y, sólo de forma muy genérica, las especificaciones del sistema, que son luego negociadas con los diferentes proveedores potenciales. Si dos o proveedores potenciales ofrecen especificaciones equivalentes, el cliente elegirá aquél que ofrezca el precio más bajo, dentro del cual se incluirían también los precios por servicios de mantenimiento y asistencia post-venta a lo largo de toda la vida útil del producto.

[12] […].

El precio pagado por los fabricantes de vehículos ferroviarios por un sistema de HVAC para un vagón de pasajeros oscila entre [20.000-30.000] y [70.000-80.000] euros, lo que representa del [0-10]% de su inversión. El coste total de los sistemas puede incluir también los conductos de aire, los elementos de calefacción de rodapiés y los transformadores de electricidad.

VI.4 Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según la notificante, no existen barreras tecnológicas, ya que no hay restricciones derivadas de patentes sobre tecnologías o procedimientos de fabricación.

Por otra parte, no es necesario contar con una red de distribución propia, ya que la distribución de los productos puede realizarse a través de agentes, tal y como viene haciendo MERAK.

De acuerdo con las partes, se observa una alta sustituibilidad de la oferta, por lo que los fabricantes de sistemas HVAC para otras aplicaciones distintas de los vehículos ferroviarios pueden acceder sin dificultad al mercado. En concreto, Liebherr suministra sistemas HVAC tanto a los fabricantes de vehículos ferroviarios como a los de aeronaves; Air Internacional suministra tanto a fabricantes de autobuses como de vehículos ferroviarios, y Mitsubishi, con una destacada presencia en el mercado mundial, pero no en el europeo, de HVAC para vehículos ferroviarios, suministra tanto a fabricantes de automóviles como de vehículos ferroviarios

Además, la notificante señala la entrada en el mercado de referencia es posible para otros proveedores con capacidad general de producción y montaje, así como conocimientos relacionados con los productos y procesos en cuestión. Tal sería el caso de los OEMs (*"Original Equipment Manufacturers"*).

Sin embargo, lo cierto es que a pesar de su aparente expugnabilidad, la posición de MERAK se mantiene estable en los últimos años.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por parte de Knorr-Bremse Systeme für Schienenfahrzeuge GMBH (KB SfS) del control exclusivo sobre la Unidad de Negocio HVAC de la CORPORACIÓN ALBATROS S.L. (MERAK), sobre la que ya tiene control conjunto junto con la familia Fúster Junquera.

El negocio adquirido opera en el mercado de sistemas HVAC (diseño, fabricación y comercialización de equipos de calefacción, ventilación y aire acondicionado) para vehículos ferroviarios.

Así, como consecuencia de la operación, no se modifica cuantitativamente la estructura del mercado español de sistemas HVAC. MERAK mantiene su cuota del [90-100], pero se produce un cambio cualitativo ya que, con el paso de control conjunto a exclusivo, desaparece la familia Fúster Junquera del mercado nacional de sistemas HVAC para vehículos ferroviarios. Otro tanto ocurre con el mercado europeo donde MERAK, mantendrá una cuota del [5-15], por detrás de Faiveley.

Por otra parte, como resultado de la operación, el Grupo Knorr-Bremse, con empresas activas en distintos mercados de producto para vehículos ferroviarios y comerciales, no ampliará

su cartera, puesto que antes de la operación KB SfS ya controlaba conjuntamente la unidad de negocio adquirida y, por lo tanto, podía ofrecer los productos HVAC[13].

Adicionalmente, con la escisión del negocio adquirido del resto de ALBATROS, se separan las actividades de mantenimiento y servicios postventa para los sistemas HVAC, que quedan en ALBATROS, de las de la producción de sistemas HVAC que pasan a MERAK.

En el mercado de sistemas HVAC para vehículos ferroviarios operan importantes competidores de dimensión mundial. No existen restricciones de acceso derivadas de patentes o derechos exclusivos sobre tecnologías de proceso o producto. La comercialización de los sistemas HVAC no exige a los productores la creación de una red de distribución extensa.

En todo caso, pese a que los procedimientos de licitación para la adquisición de equipos HVAC, de acuerdo con la notificante, se encuentran abiertos a cualquier operador extranjero, en los últimos años el negocio adquirido ha mantenido una posición estable en el mercado español, muy por encima de la que ostenta en el mercado europeo.

Finalmente, los demandantes son fabricantes y operadores de vehículos ferroviarios, incluyendo empresas públicas. Estos clientes, que compran mediante procedimientos competitivos, tienen un elevado poder de negociación.

Por todo ello, no cabe esperar que la operación resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en el mercado español.

VII. PROPUESTA

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

[13] De hecho, en la página web corporativa www.knorr-bremse.com se mostraban como productos asociados los fabricados por MERAK.