



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-04066**

**BAYARD / METERING**

Con fecha 13 de agosto de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa BAYARD METERING (EUROPE) GmbH (en adelante, BAYARD) del control y la titularidad del 100% de METERING HOLDCO 3 GmbH (en adelante, METERING).

Dicha notificación ha sido realizada por BAYARD 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, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 27 de agosto de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 8 de septiembre de 2004.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **25 de septiembre de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte del grupo BAYARD, a través de la empresa BAYARD METERING (EUROPE) GMBH, del 100% del capital social de METERING.

El 6 de julio de 2004, la Comisión recibió Escrito Motivado en virtud del artículo 4.5 del Reglamento (CE) nº 139/2004. El 2 de agosto de 2004, la Comisión comunicó el veto de un Estado miembro al reenvío de la operación. Por tanto, la operación queda sujeta a las normativas nacionales de concentraciones.



BAYARD considera que esta operación de concentración va a permitir expandir su actividad a nuevos mercados y jurisdicciones. Además, constituye un paso hacia el objetivo de BAYARD de desarrollar a largo plazo un grupo de gestión y conservación energética.

La notificante indica que la presente operación ha sido notificada en Australia el 2 de julio de 2004, en Brasil el 20 de julio de 2004, en USA el 10 de agosto de 2004, en Polonia el 3 de agosto de 2004, en Grecia el 11 de agosto de 2004 y en Reino Unido el 13 de agosto de 2004.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1 Cláusula de confidencialidad**

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de confidencialidad por la que, por un período [no superior a tres años], el vendedor deberá mantener la confidencialidad y no divulgar a ningún tercero secreto comercial alguno del grupo.

### **II.2 Cláusula de no captación**

El acuerdo contempla, asimismo, una cláusula de no captación por la que, por un período [no superior a tres años], el vendedor se compromete a no realizar ninguna oferta a ninguna persona de ningún miembro del grupo que en el cierre sea o vaya a ser un empleado clave.

### **II.3 Valoración**

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

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, se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de confidencialidad y no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones 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 PARTÍCIPIES**

### **IV.1. Adquirente: “BAYARD METERING (EUROPE), GmbH” (BAYARD)**

BAYARD es una sociedad alemana a través de la cual BAYARD CAPITAL PARTNERS PTY LTD, sociedad australiana, adquirirá METERING.



BAYARD CAPITAL, sociedad constituida en octubre de 2001, se dedica a la adquisición, tenencia y desarrollo de participaciones en sociedades con perspectivas de crecimiento a largo plazo y comprometidas con el medio ambiente.

Así, en agosto de 2003 BAYARD CAPITAL adquirió el fabricante australiano de contadores de gas y electricidad AMPY así como la empresa británica AMPY AUTOMATION DIALOG. Desde julio de 2004, BAYARD CAPITAL detenta, asimismo, el 65% del capital social de la empresa española AMPY METERS IBÉRICA, S.A.

AMPY es el principal fabricante de contadores de gas y electricidad de Australia. Tiene, asimismo, plantas de producción en Reino Unido y China. De acuerdo con la notificante, AMPY no vende contadores de gas fuera de Australia. En Europa y en España, AMPY únicamente vende contadores de electricidad. En Reino Unido, país en el que se posiciona como suministrador de bajo coste, realiza el post-ensamblaje de contadores de electricidad para uso residencial, incluyendo contadores electrónicos de prepago.

AMPY también presta servicios de mantenimiento post-venta de contadores eléctricos. En España, AMPY hasta la fecha no ha prestado servicios de mantenimiento porque todavía se encuentra en una fase inicial de ejecución de su actividad que hasta el momento ha supuesto sólo el suministro de los contadores eléctricos.

La notificante indica que BAYARD CAPITAL inició sus actividades en 2003 con la adquisición de AMPY, por lo que los datos de facturación que presenta se refieren a las primeras cuentas auditadas para el ejercicio cerrado a junio de 2003. La facturación del grupo BAYARD, conforme al artículo 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de BAYARD <sup>1</sup> (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	---	---	97
Unión Europea	---	---	[<250]
España	---	---	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>1</sup> El ejercicio económico cierra a 30 de junio.

#### IV.2 Adquirida: “METERING HOLDCO 3 GmbH” (METERING)

METERING es una sociedad alemana controlada por los fondos gestionados por KOHLBERG KRAVIS ROBERTS & Co.

METERING controla el grupo LANDIS+GYR (LANDIS), grupo internacional de sociedades que se dedican al diseño y fabricación de contadores de electricidad, gas y calor así como sistemas de adquisición de datos de energía, software, receptores de control remoto y sistemas de pago de gas y electricidad.

LANDIS tiene una red de producción que comprende tres centros de producción de mayor volumen localizados en Grecia, Méjico e India, y ocho centros de menor volumen o de mero ensamblaje localizados en Alemania, Reino Unido, Francia, China, Sudáfrica, Estados Unidos y Brasil.

En Reino Unido, además de suministrar contadores nuevos, LANDIS revisa contadores de gas y electricidad. Concretamente, en lo que se refiere a los contadores de electricidad, los



servicios de mantenimiento post-venta comprenden las actividades de reparametrización, reparación o instalación de los contadores. [...].

LANDIS controla diversas empresas a nivel mundial entre las que se encuentra la sociedad española LANDIS+GYR SPAIN, S.A.U. domiciliada en Sevilla.

LANDIS obtiene aproximadamente el [...] % de sus ingresos de la actividad de contadores de electricidad. Los contadores de gas y calor representan el [...] % y el [...] % de sus ventas totales, respectivamente. Sus contadores de gas se venden principalmente en el Reino Unido; recientemente, ha comenzado a vender contadores de gas en España que previamente compra a una empresa italiana. Sus contadores de electricidad y calor se comercializan a nivel mundial. Actualmente, LANDIS no vende contadores de agua y tampoco vende contadores de calor en España.

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

Volumen de ventas de METERING <sup>1*</sup> (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	504,7	455,7	389,0
Unión Europea	[<250]	---	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>1</sup> El ejercicio económico cierra a 30 de septiembre.

\* La notificante indica que el negocio actual del grupo LANDIS se segregó de Siemens el 1 de julio de 2002 por lo que las cifras de facturación mundial y española presentadas para 2001 y 2002 son meras estimaciones basadas en información no auditada. [...].

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El ámbito económico en el que se enmarca la operación es el de la producción y venta de contadores para los consumidores finales (residenciales, industriales o comerciales) y los consumidores intermedios (contadores de rejilla y de transmisión).

Existen cuatro tipos de contadores: gas, agua, calor y electricidad. Tanto la Comisión Europea<sup>1</sup> como el Servicio de Defensa de la Competencia<sup>2</sup> han considerado que cada uno de estos cuatro tipos de productos constituye un mercado separado dado que no pueden ser medidos por un mismo tipo de tecnología y la clientela es diferente. Por tanto, los contadores utilizados para cada producto no son intercambiables desde el lado de la demanda, ni siquiera parcialmente.

La notificante indica que el mercado afectado por la operación es el de los contadores de electricidad que constituye el grueso del mercado de contadores tanto en valor como en volumen. Los contadores de electricidad pueden, a su vez, segmentarse en varios tipos: mecánicos, electromecánicos o híbridos y electrónicos o digitales.

<sup>1</sup> Caso IV/M.913 Siemens/Elektrowatt.

<sup>2</sup> Expediente N-288 Ruhrgas/ABB.

Los contadores de electricidad tradicionales son los mecánicos. Los electromecánicos o híbridos disponen de un rotor controlado por los efectos magnéticos del voltaje y corriente a los que está expuesto el contador y que al mismo tiempo pone en marcha un mecanismo para registrar el suministro total de electricidad que pasa por el medidor. Los contadores electrónicos o digitales realizan la medida del suministro de electricidad electrónicamente.

La Comisión, en el Caso IV/M.913 SIEMENS/ELEKTROWATT, dejó abierta la posibilidad de considerar mercados de producto separados en función del tipo de contador a pesar de considerar que el mayor número de funciones de los contadores electrónicos les confiere un ámbito de utilización más amplio que el de los contadores mecánicos y electromecánicos. Así, por ejemplo, los contadores electrónicos facilitan la conversión técnica de modelos de tarifas, miden el consumo con mayor precisión y su funcionamiento se ve menos perturbado por las oscilaciones de tensión, frecuencia o temperatura.

Otras ventajas de los contadores electrónicos son su insensibilidad a la posición de montaje, su menor tamaño, respeto al medioambiente, la posibilidad de disponer de distintos modelos multifuncionales y la utilización de técnicas de lectura a distancia que resultan menos costosas.

Entre los inconvenientes que presentan los contadores electrónicos pueden destacarse, entre otros, unos intervalos de calibrado más cortos, mayor frecuencia de fallos y un precio de compra más alto en relación con los contadores mecánicos para corriente alterna o trifásica construidos según el principio de Ferraris (contadores mecánicos).

Por tanto, a pesar de las diferencias entre los contadores mecánicos y electrónicos, la Comisión consideró que los distintos tipos de contadores eran sustituibles entre sí por el lado de la demanda<sup>3</sup>.

Dentro del mercado de contadores de electricidad se puede realizar una segmentación ulterior relacionada con el tipo de consumidor de electricidad. La Comisión, en el Caso IV/M.913 SIEMENS/ELEKTROWATT, contempló la posibilidad de distinguir entre contadores para abonados (hogares y pequeños consumidores), para clientes industriales y para grandes consumidores.

El SDC, por su parte, consideró en la operación N-288 Ruhrgas/ABB que, dadas las diferencias en las cantidades consumidas, así como los distintos requisitos que cada tipo de contador ha de cumplir, los contadores de uso doméstico (utilizados en hogares y en pequeñas empresas) y los contadores de uso comercial e industrial que son utilizados en grandes empresas no son intercambiables. Los contadores de uso doméstico para gas, agua y electricidad se caracterizan por ser de menor tamaño y por incluir una única funcionalidad (volumen y medida de kWh, respectivamente), mientras que los contadores comerciales e industriales ofrecen una variada serie de funcionalidades. Por tanto, los contadores domésticos se venden a unos precios

---

<sup>3</sup> Los argumentos esgrimidos por la Comisión fueron los siguientes:

- se esperaba un mayor uso de los contadores electrónicos ante la diversificación general de tarifas,
- pese a que los contadores electrónicos tenían un precio superior al de los electromecánicos, el empleo de contadores electrónicos estaba aumentando y su uso sería todavía más económico desde el punto de vista del coste total, teniendo en cuenta los menores inversiones en instalaciones respecto a los contadores mecánicos, y
- las mejoras técnicas y la fuerte competencia entre nuevos fabricantes forzaba a una baja constante del precio de los contadores electrónicos.

relativamente bajos, en contraste con los elevados precios de los contadores de uso comercial e industrial.

Según información proporcionada por la notificante, algunos contadores de uso doméstico pueden también utilizarse en establecimientos comerciales de pequeño tamaño; la práctica del sector es clasificarlos como domésticos en consideración al nivel de voltaje eléctrico para el que el contador ha sido diseñado; los contadores para uso comercial e industrial están generalmente conectados a un transformador y tienen una mayor funcionalidad. Según la notificante, en algunos países europeos, los contadores de uso industrial y comercial se emplean también para uso doméstico, lo que le lleva a defender que la distinción entre contadores para uso doméstico o industrial y comercial no resultaría relevante.

A nivel nacional, LANDIS sólo comercializa contadores mecánicos -principalmente para uso doméstico- [...] y contadores electrónicos –mayoritariamente para uso industrial y comercial- [...]. AMPY sólo comercializa en España contadores electrónicos como consecuencia del contrato suscrito con [...]. Los contadores mecánicos son los más demandados en España y no requieren de prácticamente ninguna modificación para venderlos en nuestro país. Los contadores electrónicos son objeto de pequeños ajustes –básicamente operaciones de parametrización- para venderlos en España.

En atención a los precedentes comunitarios así como a las características de la presente operación, este Servicio considera una definición estrecha del mercado de la comercialización de contadores de electricidad atendiendo al tipo de consumidor de electricidad, esto es, ya sea para uso doméstico, industrial o comercial. Este Servicio estima, en línea con la Comisión, que los distintos tipos de contadores atendiendo a sus características físicas son sustituibles entre sí por el lado de la demanda.

En todo caso, independientemente de la definición de mercado de producto que se tome, la presente operación implica básicamente un cambio de titularidad de un operador que pasa a estar controlado por otro con una muy limitada presencia en el mercado nacional. Adicionalmente, ni AMPY ni LANDIS forman parte de estructuras integradas verticalmente.

## V. 2. Mercado geográfico

En el caso IV/M.913 SIEMENS/ELEKTROWATT, la Comisión defendió que el mercado de los contadores de electricidad era de dimensión nacional -aunque mostraba una “fuerte tendencia a la europeización<sup>4</sup>”-.

Las partes consideran que actualmente el mercado geográfico es de dimensión pan-europea por las siguientes razones:

- un número creciente de clientes firma contratos siguiendo una oferta transnacional,

---

<sup>4</sup>Las razones esgrimidas por la Comisión fueron las siguientes:

- la necesidad de disponer de alguna representación a nivel nacional, si bien no era un factor decisivo en la elección de un suministrador, los clientes lo consideraron como una ventaja en el suministro de repuestos,
- en la mayoría de los Estados miembros, los contadores de electricidad deben ser aprobados en condiciones establecidas por disposiciones nacionales,
- la calibración y tolerancia de los contadores eléctricos, que aseguran la precisión de la lectura del contador son objeto de normas nacionales.



- aunque muchos proveedores tienen una presencia local en un número de jurisdicciones, un número creciente de proveedores están organizando sus actividades sobre una base europea,
- los costes de transporte son relativamente bajos. Los contadores de electricidad se transportan por Europa en camión y los costes de transporte son de en torno a un 1% del precio de venta,
- los costes de emplazamiento son significativamente bajos en Asia, lo que unido a la reducción continua de precios, han conducido al traslado de activos de producción y a la globalización de la industria. Al mismo tiempo, a medida que el mercado geográfico se amplía, los precios van convergiendo,
- diferentes desarrollos significativos en la armonización de la regulación de los contadores de electricidad en toda Europa.

En relación con este último punto, es preciso hacer referencia a la aprobación, el 31 de marzo de 2004, de la Directiva 2004/22/EC de los Instrumentos de Medición -MID<sup>5</sup>- con el fin de armonizar la regulación de los instrumentos de medición de la CE para eliminar las barreras técnicas a la libre movilidad de estos productos en el mercado interior.

La MID establece los requisitos esenciales que todo contador de electricidad debe satisfacer. Establece el principio de reconocimiento mutuo entre los Estados miembros respecto a los resultados de la valoración de conformidad, de forma que los productos que cumplen con los estándares nacionales instrumentando la Directiva, cumplen con los estándares armonizados establecidos en la misma. Reconoce las ventajas de los estándares armonizados; con este fin, la MID especifica CENELEC<sup>6</sup> como un organismo competente para la adopción de estándares armonizados.

El efecto de la MID será la creación de un mercado europeo único de los instrumentos de medición que proporcionará mayores oportunidades a los fabricantes para comercializar sus productos en todo el EEE, eliminando la necesidad de obtener múltiples aprobaciones nacionales y facilitando a los productores la elección entre diversos procedimientos de compatibilidad. Ahora bien, la MID no incluye ninguna obligación para los Estados miembros de asegurar que los contadores continúen cumpliendo los requisitos de la MID una vez estén en servicio. La MID tampoco armoniza los estándares de conexión nacional.

A partir de 2006, momento en que será de obligado cumplimiento la MID, los fabricantes pasarán a auto-declarar si los modelos de contadores cumplen las normas del sistema de calidad o de producto final o ambas. La vigilancia del sistema la llevarán a cabo los denominados Organismos Notificados.

Ahora bien, la MID es posterior a la normativa española que actualmente regula los contadores de electricidad. En términos generales se puede decir que las normas CENELEC están en el origen de todas las normas que regulan los contadores de electricidad en nuestro país.

---

<sup>5</sup> Los Estados miembros están obligados a adoptar y publicar las leyes necesarias para cumplir con la Directiva antes del 30 de abril de 2006.

<sup>6</sup> The European Committee for Electrotechnical Standardisation.



Sin embargo, parte de la normativa nacional señalada engloba un número mayor de aspectos técnicos susceptibles de introducir diferencias respecto a contadores de otros Estados miembros de la UE. El Centro Español de Metrología tiene competencias legislativa y técnica a nivel nacional. Las CCAA tienen competencia ejecutiva para emitir la resolución de aprobación del modelo y la resolución temporal de uso.

Si bien la MID podría dar lugar a la creación de un verdadero mercado único para instrumentos de medida en 2006, en la actualidad cabe considerar mercados nacionales.

En todo caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989, se analizará la operación en el ámbito del mercado español.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1.- Evolución y características**

Las previsiones de crecimiento en el mercado mundial de los contadores de electricidad se justifican básicamente por los siguientes factores: (i) la sustitución de antiguos contadores por otros nuevos, principalmente digitales; (ii) mejoras de las instalaciones (rejillas y otras) derivadas de los recientes grandes cortes o interrupciones de suministro; (iii) creciente demanda de gestión de lectura automatizada y (iv) evolución de los países en vías de desarrollo y finalización de la electrificación de estos países.

A nivel europeo, el uso de los contadores electrónicos es más elevado; en Reino Unido representan casi el 90% de las nuevas ventas. No obstante, en España, los contadores mecánicos siguen representando en torno a un 95% del mercado –básicamente en el sector residencial-. No obstante, todo apunta a que esta tendencia irá variando en los próximos años. En este sentido, la Orden del Ministerio de Fomento 1100/2002 de 8 de mayo establece la necesidad de reponer los contadores eléctricos de inducción con más de 30 años de antigüedad en un plazo de dos años desde su entrada en vigor<sup>7</sup>.

En 2003, en España, el conjunto de todos los contadores de electricidad generó unos 46 millones de euros.

### **VI.2.- Estructura de la oferta**

A nivel mundial, el mercado de contadores de electricidad ha conocido algunas operaciones de concentración<sup>8</sup> recientes, aunque sigue mostrando una estructura fragmentada. A escala mundial, los tres mayores operadores del mercado alcanzan una cuota del mercado del [30-40]%<sup>9</sup>.

Buena parte de las empresas están presentes en varios mercados conexos -como son los contadores de agua o gas- tendiendo a ampliar la variedad de productos ofertados. Los contadores de electricidad presentan diferencias tecnológicas entre las distintas regiones en las

<sup>7</sup> En España, la tercera parte del parque de contadores de electricidad no ofrecen garantía de calidad y fiabilidad en la medida, por no haber sido sometidos a ninguna revisión periódica tras cumplir los primeros 15 años en servicio. El 10% de los contadores de electricidad llevan instalados más de 30 años, que es la vida máxima útil recomendada por el Centro Español de Metrología.

<sup>8</sup> Ruhrgas y ABB Metering; Itrom y Sem.

<sup>9</sup> LANDIS con un [10%-20%], ACTARIS con un [0%-10%] y SCHLUMBERGER con un [0%-10%].



que se comercializan, fruto de los diferentes estándares nacionales y requisitos que se fijan en cada país.

En España, en 2003, unas doce empresas de cierto tamaño operan en el mercado de fabricación y comercialización de contadores eléctricos. De entre ellas, cuatro empresas absorben el 80% de mercado. El restante 20% se reparte entre empresas de menor tamaño, de dimensión local cuya cuota de mercado no supera el 5%.

En los siguientes cuadros se recogen las cuotas de mercado<sup>10</sup> de los contadores de electricidad en volumen y en valor de LANDIS, BAYARD y sus principales competidores tanto en la UE como en España:

MERCADO DE CONTADORES DE ELECTRICIDAD 2003 - UNION EUROPEA				
Empresas	2003		2003	
	en miles de euros	%	en miles de unidades	%
<b>LANDIS</b>	<b>115.000</b>	<b>[20-30]</b>	<b>2.199.000</b>	<b>[20-30]</b>
Actaris	ND	[20-30]	ND	[20-30]
Enermet	ND	[0-10]	ND	[0-10]
AEM Timisoara	ND	[0-10]	ND	[0-10]
Sagem	ND	[0-10]	ND	[0-10]
Elster	ND	[0-10]	ND	[0-10]
DZG & Stepper Energie	ND	[0-10]	ND	[0-10]
Iskraemeco	ND	[0-10]	ND	[0-10]
<b>BAYARD</b>	<b>28.600</b>	<b>[0-10]</b>	<b>1.045.000</b>	<b>[0-10]</b>

Fuente: Estimaciones de las partes.

MERCADO DE CONTADORES DE ELECTRICIDAD (EN VALOR) - ESPAÑA						
Empresas	2001		2002		2003	
	en miles de euros	%	(en miles de euros)	%	(en miles de euros)	%
<b>LANDIS</b>	---	---	<b>ND</b>	<b>[30-40]</b>	<b>24.900</b>	<b>[50-60]*</b>
Actaris	ND	ND	ND	ND	ND	[10-20]
Elster	ND	ND	ND	ND	ND	[10-20]
Iskraemeco	ND	ND	ND	ND	ND	[10-20]
<b>BAYARD</b>	<b>0</b>	<b>[0-10]</b>	<b>0</b>	<b>[0-10]</b>	<b>290</b>	<b>[0-10]</b>
<b>TOTAL</b>	---	---	---	---	<b>[...]</b>	---

Fuente: Estimaciones de las partes.

\*[...].

<sup>10</sup> Según la notificante resulta complicado evaluar el mercado y las cuotas de las partes en el mismo ya que en unos pocos meses puede cambiar la empresa adjudicataria de algún gran contrato de forma que todas las cifras podrían cambiar radicalmente.



MERCADO DE CONTADORES DE ELECTRICIDAD (EN VOLUMEN) - ESPAÑA						
Empresas	2001		2002		2003	
	(en miles de euros)	%	(en miles de euros)	%	(en miles de euros)	%
<b>LANDIS</b>	<b>ND</b>	<b>[40-50]</b>	<b>ND</b>	<b>[40-50]</b>	<b>540</b>	<b>[40-50]</b>
Actaris	ND	ND	ND	ND	ND	[25-35]
Elster	ND	ND	ND	ND	ND	[5-10]
Iskraemeco	ND	ND	ND	ND	ND	[10-15]
<b>BAYARD</b>	<b>0</b>	<b>[0-10]</b>	<b>0</b>	<b>[0-10]</b>	<b>41</b>	<b>[0-10]</b>
<b>TOTAL</b>	<b>---</b>	<b>---</b>	<b>---</b>	<b>---</b>	<b>[...]</b>	<b>---</b>

Fuente: Estimaciones de las partes.

En conclusión, dada la escasa presencia de la adquirente en el mercado español, los indicadores de concentración apenas se ven alterados tras la operación.

En los siguientes cuadros se recogen las cuotas de mercado de los contadores de electricidad para uso comercial e industrial de LANDIS, BAYARD y sus principales competidores tanto en la UE como en España:

CUOTAS DE MERCADO DE CONTADORES DE ELECTRICIDAD PARA USO COMERCIAL E INDUSTRIAL EN LA UNIÓN EUROPEA (EN VOLUMEN)	
Empresa	2003
Actaris	[10-20]%
<b>BAYARD</b>	<b>[0-10]%</b>
Elster	[10-20]%
Iskra	[10-20]%
<b>LANDIS</b>	<b>[20-30]%</b>
Enermet	[0-10]%
Others	[20-30]%
Total	100%

Fuente: Notificación (Estimaciones de LANDIS).

CUOTAS DE MERCADO DE CONTADORES DE ELECTRICIDAD PARA USO COMERCIAL E INDUSTRIAL EN ESPAÑA*			
Empresas	2000/01	2001/02	2002/03
Actaris	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%
<b>BAYARD</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>
Elster	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Iskra	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
<b>LANDIS</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[30-40]%</b>



CUOTAS DE MERCADO DE CONTADORES DE ELECTRICIDAD PARA USO COMERCIAL E INDUSTRIAL EN ESPAÑA*			
Empresas	2000/01	2001/02	2002/03
ZIV**	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%
Others	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificación (Estimaciones de LANDIS).

\*Según la notificante, en este cuadro las cuotas quedan reflejadas en volumen y en valor pues las cuotas de mercado resultantes de utilizar uno u otro criterio son sustancialmente idénticas.

\*\*La cuota de mercado de ZIV ha crecido de forma significativa en los últimos tres años.

De acuerdo con estas cifras, si se considerase el mercado de contadores de electricidad de uso comercial e industrial de dimensión europea, la cuota de mercado combinada de las dos partes sería del [20-30]% en valor, manteniéndose en el mercado competidores fuertes. Si se considerase el mercado de contadores de electricidad de uso comercial e industrial de dimensión nacional, la cuota de mercado combinada de las dos partes sería del [30-40]% en valor, manteniéndose en el mercado competidores fuertes.

En los siguientes cuadros se recogen las cuotas de mercado de los contadores de electricidad para uso doméstico de LANDIS, BAYARD y sus principales competidores tanto en la UE como en España:

CUOTAS DE MERCADO DE CONTADORES DE ELECTRICIDAD PARA USO DOMÉSTICO EN LA UNIÓN EUROPEA (EN VOLUMEN)*	
Empresa	2003**
Actaris	[20-30]%
<b>Bayard</b>	<b>[0-10]%</b>
Elster	[0-10]%
Iskra	[10-20]%
<b>Landis</b>	<b>[20-30]%</b>
Enermet	[0-10]%
Others	[20-30]%
Total	100%

Fuente: Notificación (Estimaciones de LANDIS).

\*Las partes señalan que los valores recogidos en este cuadro deberían considerarse con un margen de oscilación de +/- 5% sobre las cifras facilitadas.

\*\*En cuanto a los ejercicios precedentes, las partes estiman que las cuotas de mercado serán muy similares a las indicadas para 2003.

CUOTAS DE MERCADO CONTADORES DE ELECTRICIDAD PARA USO DOMESTICO EN ESPAÑA*						
Empresas	2000/01		2001/02		2002/03	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
Actaris	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%
<b>Bayard</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>
Elster	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Iskra	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Landis</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>
Others	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	99,8%	100%	99,9%	100%	100%

Fuente: Estimaciones de LANDIS.

\*Las partes señalan que los valores recogidos en este cuadro deberían considerarse con un margen de oscilación de +/- 5% sobre las cifras facilitadas.

De acuerdo con estas cifras, si se considerase el mercado de contadores de electricidad de uso doméstico de dimensión europea, la cuota de mercado combinada de las dos partes sería del [30-40]% en valor. En el mercado de contadores de electricidad de uso doméstico de dimensión nacional, la cuota de mercado de la entidad resultante es del [30-40]% en valor. Los principales competidores son:

- ACTARIS es un grupo francés –aunque con presencia mundial, fundamentalmente en Europa, Asia y Sudamérica- dedicado a la fabricación y comercialización de productos de medición y sistemas para la distribución de electricidad, gas, agua y calor. Contaba hasta hace poco con una fábrica de contadores de agua y electricidad en Barcelona pero cerró como consecuencia de la tendencia existente a la centralización de la producción para reducir costes de fabricación. Su actividad se centra en los contadores mecánicos, no habiendo tenido éxito en la comercialización de contadores electrónicos.
- ISKRAEMECO es un grupo esloveno dedicado a la fabricación y comercialización a escala mundial de productos de medición y sistemas para la distribución de electricidad, gas, agua y calor, siendo su gama de productos muy parecida a la de LANDIS. En España dispone de una filial, Metrega, S.A. localizada en Granollers. Como productor de contadores de electricidad, a nivel europeo y mundial, ocupa el tercer y quinto puesto en orden de importancia, respectivamente.
- ELSTER es un grupo multinacional de origen alemán con presencia significativa en España, activo a escala mundial básicamente en el mercado de contadores de gas.
- ENERMET es un grupo finlandés que fabrica y comercializa los mismos productos que las empresas anteriores. Su principal área de actividad es Europa -concretamente, los países nórdicos y Europa Central- así como Australia y Asia. Es un fuerte competidor de LANDIS a escala europea.



- ZIV es una empresa localizada en el País Vasco, [...]. Centra su actividad principalmente en la comercialización de contadores electrónicos para uso industrial y comercial.

Por lo tanto, los operadores más importantes en España serían los grupos internacionales LANDIS, ACTARIS e ISKRAEMECO. Ahora bien, es preciso puntualizar que en el sector de contadores electrónicos hay una presencia cada vez más importante de empresas locales de menor dimensión.

### **VI.3.- Estructura de la demanda y de la distribución**

La demanda de contadores de electricidad está integrada, por un lado, por grandes empresas de electricidad que disfrutan de un fuerte poder negociador y, por otro lado, por pequeños instaladores y almacenistas que tienen un peso mucho menor en el mercado en términos de facturación. Las empresas del sector venden parte de sus productos a distribuidores que, a su vez, son los que revenden el producto a los pequeños instaladores y almacenistas.

Es práctica habitual que los clientes soliciten a los potenciales suministradores que liciten por el contrato correspondiente. De esta forma, los productos que han de suministrar las empresas que concurren a una licitación determinada han de ajustarse a los criterios específicos que haya fijado la empresa en el procedimiento denominado de precalificación, previo a la adjudicación del concurso.

Las empresas eléctricas eligen a sus clientes atendiendo a la calidad, fiabilidad, tiempo de respuesta a los pedidos y precio. La notificante señala que, debido a que los contratos se licitan normalmente por períodos de tiempo breves, los fabricantes muestran una escasa fidelidad a un determinado proveedor.

Las certificaciones que se exigen a los contadores de electricidad en los distintos países constituyen un requisito previo y, por tanto, limitan el número de participantes en las licitaciones. Ahora bien, en el marco de la Unión Europea, un fabricante que tenga sus contadores debidamente certificados en un Estado miembro puede vender con relativa facilidad sus productos en otros Estados miembros solicitando en estos el reconocimiento del cumplimiento de los requisitos técnicos en aquel Estado miembro.

Como consecuencia de ello, en los últimos años las compañías de suministro –*utilities*– han comenzado a exigir que los fabricantes de contadores liciten en concursos transnacionales. Por tanto, el fabricante que saca a concurso el contrato trata de ponerse en contacto con el mayor número de proveedores posible a nivel mundial. En este sentido, AMPY ha sido recientemente adjudicataria de un contrato en España [...].

AMPY distribuye sus productos a través de ventas directas, filiales de ventas y distribuidores independientes. BAYARD dispone de filiales de ventas en Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido y China.

En Europa, LANDIS cuenta con oficinas de ventas en la mayoría de los países en los que vende directamente a grandes empresas de prestación de servicios públicos. [...].

En España, la actividad de LANDIS se limita prácticamente a la comercialización directamente por su filial española LANDIS + GYR SPAIN, S.A.U. de los productos que le abastece LANDIS desde la fábrica de Grecia –[...]– o desde Suiza –[...]– para atender la demanda nacional. LANDIS no produce componentes de los contadores a nivel local.



LANDIS + GYR SPAIN, S.A.U. realiza entre el [...-...]% de las ventas directamente con las grandes compañías eléctricas –principalmente, a través de licitación- y a grandes empresas. El [...-...]% restante de las ventas, las realiza a través de distribuidores independientes que a su vez abastecen a pequeños instaladores y almacenistas [...].

#### **VI.4.- Fijación de precios**

Los precios de los contadores de electricidad registran una significativa reducción desde hace varios años como consecuencia tanto de la rápida tendencia de cambio hacia los contadores electrónicos como de las licitaciones de considerable envergadura con gran poder negociador de las empresas eléctricas.

Los precios de los contadores se han ido reduciendo a un ritmo anual de entre un 7% y un 17% en Europa en los últimos años. En España esta reducción ha sido del orden del 8% anual en los últimos tres años.

Según los fabricantes de contadores de electricidad, el precio de los mismos varía en función del volumen de compra, cantidad de contadores por envío, número de entregas, volumen total del pedido y vigencia del mismo, requerimiento de inspecciones en fábrica por parte del cliente, formas de pago, programación de pedidos y negociación de precios en procedimientos para contratación mediante concursos en competencia entre los diferentes suministradores.

Por tanto, el mecanismo de fijación del precio es distinto según se negocie en el marco de un concurso o licitación o en el marco de contratos concretos con interlocutores concretos.

En cuanto a las licitaciones, que es el mecanismo que usan mayoritariamente las empresas eléctricas, los precios están subordinados a las condiciones que establecen las empresas que sacan a licitación el suministro de contadores de electricidad y a la propia naturaleza competitiva de la licitación. Debido al volumen que se licita, las empresas eléctricas tienen mayor poder negociador que los suministradores. Es habitual que las eléctricas presionen en las negociaciones hasta que los márgenes de los suministradores se reducen al mínimo. La frecuencia con la que se sacan de nuevo a concurso los contratos varía según las compañías eléctricas, siendo aproximadamente un mínimo de un año a un máximo de tres años.

El precio, la fiabilidad, la calidad y el tiempo de respuesta ante pedidos de productos son los principales factores a la hora de competir en el mercado de contadores de electricidad.

Según la notificante, en Europa, la diferencia de precios entre los contadores electrónicos y los electromecánicos es prácticamente inexistente. En el Reino Unido, los contadores electrónicos llegan a ser más baratos.

#### **VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Según la notificante, las barreras a la entrada de nuevos operadores en el mercado de contadores de electricidad son reducidas. En particular, no existen barreras arancelarias que puedan obstaculizar la entrada de nuevos operadores; tampoco existen barreras legales significativas como consecuencia de la desregulación. Las particularidades locales relativas a los requisitos de homologación o normalización no constituyen barreras pues no interfieren en los principios de la concepción y construcción de contadores.

Históricamente, la regulación de los contadores de electricidad a nivel de un Estado miembro ha conducido a barreras en el comercio de los contadores en el mercado interior.

En ocasiones, en España, debido a las necesidades de la clientela local, por un lado, y a las particularidades reguladoras del mercado nacional, por otro, se hace preciso realizar adaptaciones locales de menor entidad que suelen consistir en dos actividades fundamentales: (i) la parametrización de los contadores que consiste en la realización de ajustes en la función de medida para adecuarla a las particularidades que establece la normativa española y (ii) en algunos casos, se incorpora el software correspondiente a dicha gama de productos.

Según la notificante, hoy en día es más fácil para una empresa entrar en el mercado desarrollando contadores electrónicos que electromecánicos ya que la adquisición del software es más sencilla que la concepción, desarrollo e implantación de un dispositivo electromecánico. Por tanto, la manera más sencilla y ágil para un operador de entrar en el mercado de contadores de electricidad sería mediante la compra de chips previamente equipados con el software y los programas precisos para llevar a cabo la producción.

Concretamente, en España, las partes estiman que el coste de establecimiento y puesta en marcha del negocio ascendería aproximadamente a 1,5 millones de euros; se precisaría entre 9 y 12 meses para desarrollar un contador y unos 18 meses para producir cualquier otro aparato más sofisticado.

Adicionalmente, la notificante apunta a que es un hecho que los propios clientes pueden crear sus propios contadores de electricidad. En España, la entrada de ZIV en el mercado de contadores de electricidad, y la considerable cuota de mercado que ha ganado, ilustra esta posibilidad.

La adquirente también señala que para las empresas que ya operan en el sector electrónico es relativamente sencillo entrar en el sector de contadores de electricidad.

Ahora bien, la constante innovación en nuevos desarrollos tecnológicos es importante en el mercado de los contadores de electricidad donde la importancia de la electrónica va en aumento. La electrónica permite una mayor innovación en las aplicaciones de los contadores electrónicos, lo que hace que el mercado se caracterice por una rápida evolución y continua innovación invitando a una inversión constante en I+D.

Así, en 2003 AMPY<sup>11</sup> invirtió [...] % de su cifra de negocios en I+D. LANDIS destinó [...] % de su cifra de ventas –esto es, [...] millones de euros- a I+D. Debido a este esfuerzo innovador, LANDIS se presenta como una de las empresas con mayor capital tecnológico; de hecho en 2003 LANDIS solicitó [...] patentes que se unen a las [...] patentes que actualmente están en vigor. La calidad, fiabilidad y precisión de los productos de LANDIS están reconocidas en el sector.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación analizada, BAYARD adquiere el control exclusivo del Grupo LANDIS+GYR. La adquirente, a través de AMPY, sólo comercializa en España contadores electrónicos, mientras que LANDIS, la adquirida, también comercializa contadores mecánicos principalmente para uso doméstico.

---

<sup>11</sup> [...].



En esencia, la presente operación implica básicamente el cambio de titularidad de un operador que pasa a estar controlado por otro con una muy reducida presencia en el mercado nacional, permaneciendo en el mismo competidores fuertes. Adicionalmente, ni AMPY ni LANDIS forman parte de estructuras integradas verticalmente.

En todo caso, el mercado de contadores de electricidad para uso doméstico, comercial e industrial está sujeto a presiones competitivas importantes. La demanda está integrada principalmente por grandes empresas suministradoras y no suministradoras de electricidad que gozan de un fuerte poder negociador. Resulta práctica habitual que los clientes soliciten a los potenciales suministradores que liciten por el contrato correspondiente.

Adicionalmente, la reducción significativa de los precios de la electricidad como consecuencia de la liberalización del mercado ha contraído los márgenes de beneficio de las empresas de suministro. Esto ha hecho que las *eléctricas* reduzcan los fondos orientados a proyectos de instalación de contadores. Por ello, los criterios de selección de contadores han pasado a ser principalmente los siguientes: i) costes; ii) bajos precios de instalación; iii) mínimos requisitos de mantenimiento y iv) mayor vida útil.

Según información proporcionada por la notificante, las barreras a la entrada de nuevos operadores en el mercado de contadores de electricidad son reducidas. Las particularidades locales relativas a los requisitos de homologación o normalización de los contadores de electricidad no constituyen barreras pues no interfieren en los principios de la concepción y construcción de contadores y tenderán a desaparecer a partir del 30 de abril de 2006, momento en que los Estados miembros están obligados a adoptar y publicar las leyes necesarias para cumplir con la Directiva 2004/22/EC de los Instrumentos de Medición.

En todo caso la trayectoria de nuevos operadores en el mercado, como ZIV, da muestra de la expugnabilidad del mismo.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado.

## VIII. PROPUESTA

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