

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCION**

### **EXPEDIENTE C/0719/15 CONTINENTAL / ACTIVOS VALEO**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 24 de diciembre de 2015, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de Continental Automotive France, S.A.S. (CONTINENTAL) del control exclusivo del negocio de sistemas de gestión del motor y varios activos de Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S., Valeo Sistemas Automotivos LTDA y Valeo Interior Controls Shenzhen Co LTD (VALEO). La notificación dio lugar al expediente C/0719/15.
- (2) Dicha notificación fue realizada por el adquirente, CONTINENTAL, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar los umbrales establecidos el artículo 8.1.a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (3) Con fecha 4 de enero de 2016, la Dirección de Competencia, de conformidad con lo previsto en el apartado 6 del artículo 55 de la LDC, notificó a diversos fabricantes de automóviles en España requerimientos de información. La Dirección de Competencia acordó, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC, que estos requerimientos de información suspendiesen el transcurso de los plazos máximos para resolver el expediente de referencia, en la medida en que contenían elementos de juicio necesarios para que la CNMC pudiese valorar la operación de concentración notificada.
- (4) La última respuesta a las citadas solicitudes de información tuvo entrada en la CNMC el 22 de enero de 2016.
- (5) A la luz de lo anterior, la fecha límite para resolver en la primera fase del procedimiento es el **11 de febrero de 2016**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (6) La operación consiste en la adquisición por parte de Continental Automotive France S.A.S. (CONTINENTAL) del control exclusivo del negocio de sistemas de gestión del motor y varios activos de Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S., Valeo Sistemas Automotivos LTDA y Valeo Interior Controls Shenzhen Co LTD (Activos VALEO)
- (7) La operación de concentración se instrumenta a través del “*Contrato Marco de Compra*” (Contrato Marco), suscrito entre CONTINENTAL y Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S., el 27 de noviembre de 2015.
- (8) La ejecución de la misma está condicionada a la obtención de las autorizaciones pertinentes, entre las que se encuentra la de las autoridades de competencia.

- (9) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (10) Del clausulado del citado Contrato Marco y de los acuerdos que se firmarán tras la ejecución del Contrato Marco se derivan las siguientes restricciones de competencia.

#### **III.1 Cláusulas de no competencia y no captación**

- (11) El Contrato Marco incluye la cláusula 5.4 denominada “No competencia” que incorpora, de hecho, dos restricciones:
- Una obligación de no competencia impuesta al vendedor por la que éste o las Entidades Transmitentes (Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S, Valeo Sistemas Automotivos Ltda y Valeo Interior Controls Schenzen) no fabricarán ni comercializarán ninguna unidad de control de motores para motores diésel o gasolina (negocio restringido), con algunas excepciones.
  - Una obligación de no captación por la que el vendedor o las Entidades Transmitentes no ofrecerán empleo ni captarán a ninguna persona empleada o contratada por las Entidades Transmitentes en lo que respecta al negocio adquirido.
- (12) La cláusula tendrá una duración como máximo de [no superior a tres]<sup>1</sup> años a contar desde la Fecha de Cierre de la operación, aunque podrá ser menor.

#### **III.2 Otros contratos**

##### **III.2.1 Contrato de licencia de tecnología**

- (13) En virtud del Contrato de Licencia de Tecnología (CLT) que se suscriba entre CONTINENTAL y Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S, ésta otorgará a CONTINENTAL y sus filiales una licencia gratuita, perpetua y exclusiva para utilizar las patentes y derechos de propiedad intelectual incluidos en el contrato para el desarrollo, uso, diseño, fabricación, venta, puesta a la venta, importación, exportación y comercialización de componentes y unidades de control del motor del vehículo (incluyendo diésel y gasolina) suministrados, ensamblados y/o distribuidos por todo el mundo por CONTINENTAL o sus filiales después de la fecha de cierre de la transacción notificada.
- (14) Los derechos de licencia se otorgarán desde la fecha de la firma del CLT y permanecerán en vigor mientras las patentes o derechos de propiedad intelectual sigan en vigor.

##### **III.2.2 Contrato de licencia recíproca de patentes**

- (15) En virtud del Contrato de Licencia Recíproca de Patentes (CLRP) que se suscribe entre Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S, y CONTINENTAL, ésta otorgará a Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S o sus filiales una

---

<sup>1</sup> Se recoge entre corchetes la información declarada confidencial por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia

licencia gratuita, perpetua y no exclusiva para utilizar las patentes incluidas en el contrato exclusivamente para las siguientes finalidades en todo el mundo: el desarrollo, el uso, la fabricación, la venta, la puesta en venta, importación, exportación y comercialización de componentes y unidades de control del motor del vehículo para cualquier finalidad distinta de los motores diésel y gasolina.

- (16) Los derechos de licencia se otorgarán desde la fecha de la firma del CLRP y permanecerán en vigor mientras las patentes sigan en vigor.

### **III.3 Valoración**

- (17) El artículo 10.3 de la LDC establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (18) La Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) señala que, con carácter general, estas restricciones obedecen a la necesidad de obtener el valor íntegro de la empresa adquirida y en consecuencia, deben servir para proteger al comprador.
- (19) La Comunicación considera que las cláusulas inhibitorias de la competencia garantizan la cesión al comprador del valor íntegro de los activos transferidos, que, por lo general, comprende tanto activos materiales como inmateriales, como el fondo de comercio y los conocimientos técnicos desarrollados por el vendedor. Y aclara que estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo.
- (20) De acuerdo con la Comunicación, estas cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Si solo incluye fondo de comercio, dos años. En cuanto al ámbito geográfico, debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso. En relación con el contenido, han de limitarse a los productos (incluidas las versiones mejoradas y las actualizaciones de productos y los modelos sucesivos) y servicios que constituyan la actividad económica de la empresa traspasada.
- (21) Asimismo, la Comunicación de la Comisión Europea mencionada aclara que las cláusulas de no captación y de confidencialidad se evalúan de forma similar a los pactos inhibitorios de la competencia.
- (22) La Comunicación de la Comisión Europea citada establece que el traspaso de una empresa o de parte de la misma puede incluir la transferencia al comprador, con vistas a la plena explotación de los activos transferidos, de derechos de propiedad industrial e intelectual o de conocimientos técnicos. Puede ocurrir que en estos casos en que junto con el negocio se traspasan

derechos de propiedad intelectual, el vendedor desee seguir utilizando todos o parte de estos derechos para actividades distintas de las traspasadas; en tal caso, el comprador concederá una licencia al vendedor.

- (23) La Comunicación aclara que las licencias pueden ser simples o exclusivas y no es necesario que tengan una vigencia limitada en el tiempo.
- (24) De la lectura de las diversas restricciones accesorias consideradas se desprende que tanto la cláusula de no competencia como el contrato de licencia de tecnología y el contrato de licencia recíproca de patentes protegen no solo el negocio adquirido en el mercado de producto relevante en el que opera, sino que van más allá al incorporar, asimismo, unidades de control del motor del vehículo para motores diésel.
- (25) En efecto, en el contrato de licencia de tecnología la licencia incluye el uso de patentes y derechos de propiedad intelectual para la fabricación y venta de componentes y unidades de control del motor del vehículo para motores diésel y gasolina dedicándose, sin embargo, el negocio adquirido solo a la fabricación y comercialización de unidades de control del motor del vehículo para motores de gasolina.
- (26) Por ello, teniendo en cuenta que la propia notificante ha defendido que las unidades de control del motor (*engine control units* o ECUs) para motores de gasolina y motores diésel forman parte de mercados diferenciados, el pacto de no competencia y los contratos de licencia de tecnología y licencia recíproca de patentes, en lo que afectan a las ECUs para motores diésel, no sería una restricción accesoria a la operación de concentración.
- (27) En lo que respecta al período de duración de la cláusula de no competencia, el mismo se limita a [no superior a tres] años, lo que es compatible con la Comunicación de la Comisión Europea, pues la operación de concentración implica transferencia de conocimientos técnicos.
- (28) En cuanto al ámbito geográfico de la cláusula de no competencia, ésta no está limitada a un territorio concreto cubriendo todo el mundo. La notificante indica que Valeo fabrica sus ECUs para motores de gasolina en Francia, China y Brasil países desde los que vende a todo el mundo ya que sus clientes son los fabricantes de automóviles que tienen sus plantas localizadas por todo el mundo.
- (29) A la vista de lo anterior, la Dirección de Competencia considera que los pactos de no competencia, de no captación, así como los contratos de licencia de tecnología y licencia recíproca de patentes, entran dentro de las restricciones cuyo objetivo es que la adquirente pueda obtener el valor íntegro del negocio adquirido y poseen un límite temporal proporcionado para lograr este fin, de forma que pueden **considerarse accesorios a la operación de concentración**. Como excepción de lo anterior, **el pacto de no competencia y los contratos de licencia de tecnología y licencia recíproca de patentes, en lo que afectan a las ECUs para motores diésel, no sería una restricción accesoria a la operación de concentración** y estarían sometidos, en su caso, a la normativa de acuerdos entre empresas.

#### **IV. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (30) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se superan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del citado Reglamento Comunitario.
- (31) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a).

#### **V. EMPRESAS PARTICIPES**

##### **V.1. CONTINENTAL AUTOMOTIVE FRANCE S.A.S. (CONTINENTAL)**

- (32) CONTINENTAL forma parte del Grupo Continental cuya matriz es Continental AG. El Grupo Continental es un proveedor global de componentes de automoción que cuenta con dos grandes áreas de negocio: automoción y neumáticos. La notificante forma parte del grupo automoción.
- (33) Dentro del grupo automoción, existen tres divisiones principales:
- División de chasis y seguridad: desarrolla y fabrica tecnologías integradas activas y pasivas de seguridad en la conducción así como productos de apoyo de las dinámicas del vehículo. Entre otros productos desarrolla sistemas de frenos electrónicos e hidráulicos y sistemas de control de chasis, sistemas avanzados de asistencia al conductor o electrónica para airbags.
  - División de motores (*powertrain*): se dedica a las soluciones para los sistemas de transmisión de vehículos de todas las categorías. Esta división desarrolla sistemas de inyección de gasolina y diésel, sistemas de gestión del motor y control de la transmisión, tecnologías de tratamiento de los gases de combustión así como sistemas de suministro de combustible y componentes y sistemas para transmisiones híbridas y eléctricas.
  - División de interior: incluye todas las actividades relativas a la presentación y gestión de información en el vehículo como paneles de instrumentos (salpicaderos), pantallas multifuncionales y frontales, unidades de control, sistemas electrónicos de entrada al vehículo y de información de neumáticos, radios, sistemas de información y entretenimiento, entre otros.
- (34) La notificante se encuentra presente, entre otras actividades y dentro de la división de motores del grupo automoción, en el diseño, fabricación y distribución de ECUs. Dispone de plantas en las que se fabrican estos productos en los siguientes países: Rumanía, Méjico, Alemania, Estados Unidos, Brasil (Salto), China (Changchun, Chongqing), Francia (Foix, Toulouse), República Checa, Japón, Malasia, Rusia, India. Desde esas plantas, CONTINENTAL suministra ECUs a los fabricantes de automóviles a

nivel mundial, incluidas las instalaciones de fabricantes de equipos originales (“OEM”) situadas en España.

- (35) De acuerdo con la documentación aportada, el volumen de negocios del grupo CONTINENTAL, conforme al artículo 5 del RDC, es el siguiente:

<b>Volumen de negocios de GRUPO CONTINENTAL en 2014</b>		
<b>Mundial</b> (millones de euros)	<b>Unión Europea</b> (millones de euros)	<b>España</b> (millones de euros)
34.505,7	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

## **V.2 ACTIVOS DE VALEO SYSTEMES DE CONTROLE MOTEUR S.A.S., VALEO SISTEMAS AUTOMOTIVOS LTDA Y VALEO INTERIOR CONTROLS SHENZHEN CO LTD (ACTIVOS VALEO)**

- (36) Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S., Valeo Sistemas Automotivos LTDA y Valeo Interior Controls Shenzhen Co LTD forman parte del Grupo Valeo cuya matriz es Valeo S.A.S. El Grupo Valeo suministra piezas originales de recambio a los fabricantes de automóviles y a los talleres de reparación independientes y ofrece servicios para actividades post venta a nivel mundial.
- (37) Las tres empresas anteriores se encuentran presentes, entre otras actividades y dentro del área de negocio de motores, en el diseño, fabricación y distribución de ECUs para motores de turismos y vehículos ligeros de gasolina y bi-fuel para ser vendidos a fabricantes de automóviles a nivel mundial, incluyendo las instalaciones de OEMs situadas en España.
- (38) En la presente operación de concentración se adquiere el control exclusivo de:
- El diseño, desarrollo, validación, fabricación y venta de sistemas de gestión de motores que comprende las unidades de control de motor y el software relacionado así como servicios suministrados, ensamblados y/o distribuidos por Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S., Valeo Sistemas Automotivos LTDA y Valeo Interior Controls Shenzhen Co LTD en Francia, Brasil y China.
  - Los activos fijos utilizados en el negocio anterior, incluyendo a) las líneas subcontratadas existentes, es decir, las líneas de producción ubicadas en las instalaciones de Sable (Francia), Gravatani (Brasil) y Shenzhen (China) y b) las nuevas líneas subcontratadas, es decir, la nueva línea de producción operacional que Valeo debe encargar antes del cierre de la operación y que estará ubicada en las instalaciones de Continental en Foix (Francia).
  - Libros, registros, cuentas, archivos, inventarios finales, contratos y propiedad intelectual relacionados con el negocio adquirido.
  - Instalaciones de Osny (Francia)

- Derecho de Continental a presentarse como sucesor de Valeo Systemes de Controle Moteur S.A.S., Valeo Sistemas Automotivos LTDA y Valeo Interior Controls Shenzhen Co LTD en las actividades del negocio adquirido.

(39) De acuerdo con la documentación aportada, conforme al artículo 5 del RDC, el volumen de negocios del negocio adquirido es el siguiente:

<b>Volumen de negocios del Negocio Adquirido en 2014</b>		
<b>Mundial</b> (millones de euros)	<b>Unión Europea</b> (millones de euros)	<b>España</b> (millones de euros)
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## **VI. MERCADO AFECTADO**

### **VI.1 Mercado de producto**

- (40) Tanto la empresa adquirente como el negocio adquirido desarrollan sus actividades en el ámbito de la fabricación de componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor y, en particular, en el mercado de fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor.
- (41) Dentro de este mercado, ambas empresas se dedican al diseño y fabricación de ECUs y software relacionado para motores de gasolina para turismos y vehículos ligeros para ser suministrados a fabricantes de automóviles (OEM). La notificante, además, fabrica ECUs para motores diésel.
- (42) Siguiendo doctrina de la Comisión Europea y de la CNMC<sup>2</sup>, la notificante indica que dentro de la fabricación y venta de piezas de automóviles la fabricación y venta para los fabricantes de equipos originales (OEM) constituye un mercado separado del suministro de componentes para el mercado independiente (IAM). Asimismo, el suministro de componentes para vehículos ligeros constituye un mercado de producto diferente del suministro a los fabricantes de vehículos pesados.
- (43) En cuanto a los componentes de automóvil electrónicos, la Comisión Europea<sup>3</sup> también ha considerado la existencia de diferentes mercados de producto en el segmento de unidades de control electrónico en función de sus aplicaciones. Así, ha distinguido entre controles de transmisión, unidades de control de airbag, unidades de control de chasis, unidades de control de sistemas de frenado electrónico y unidades de control electrónico para la gestión del motor que son los productos producidos por el negocio adquirido. Dentro del mercado de estas últimas unidades de control para la gestión de motor, la Comisión Europea ha establecido, asimismo, la existencia de mercados separados para motores de gasolina y diésel así como para motores para vehículos ligeros y vehículos pesados.

<sup>2</sup> Casos COMP/M.7182 Visteon Corporation/Automotive Electronics Business of Johnson Controls y C/0547/13 Lear/JCI Assets

<sup>3</sup> Caso COMP/M.4878 Continental/Siemens VDO

- (44) Con base en esta doctrina, la notificante considera que el mercado de producto relevante a efectos de la operación de concentración es el de la fabricación y venta de ECUs y software relacionado para motores de gasolina de vehículos ligeros (incluidos los turismos y vehículos comerciales ligeros) a los fabricantes de automóviles a nivel mundial, incluidas las instalaciones de OEM situadas en España.
- (45) Las ECUs son unas cajas (hardware) instaladas en el interior de los vehículos que contienen componentes electrónicos y de software que controlan una serie de componentes (*actuators*) en un motor de combustión interna para asegurar el rendimiento óptimo del motor. Esto se realiza mediante una lectura de valores a partir de múltiples sensores en el motor, interpretando los datos utilizando mapas de desempeño multidimensionales y ajustando en consecuencia los actuadores del motor. Con anterioridad a las ECUs, la mezcla de aire y combustible, el tiempo de encendido y el ralentí se establecían de forma mecánica y eran controlados dinámicamente por medios mecánicos y neumáticos.
- (46) La notificante considera que la fabricación de ECUs para motores diésel configura un mercado de producto diferente del de las ECUs para motores de gasolina dado que los OEMs organizan procedimientos de licitación diferentes y separados para cada tipo de producto y cada producto va destinado a un producto final diferente.
- (47) Además, aunque los bloques internos de las ECUs (hardware y a veces software) son similares y, en ocasiones, comunes a ambos motores (gasolina; diésel), cada ECU debe ser adaptada al tipo de motor que tiene que controlar, existiendo diferencias en el contenido de las funciones del software instalado en la ECU. Para el desarrollo y la codificación del software según las especificaciones dadas por el fabricante de automóviles, es necesaria la colaboración entre proveedores y fabricantes de automóviles pues las ECUs, como componentes electrónicos, son parte de la arquitectura electrónica del vehículo y comparten continuamente información con el resto del vehículo. Por ello, cambiar a un producto alternativo supone costes en ajustes y validación significativos tanto para el fabricante de automóviles como para el proveedor de ECUs.
- (48) En las respuestas a los requerimientos de información realizados, los fabricantes de automóviles confirman que las ECUs son específicas para cada motorización y modelo de vehículo y su desarrollo se realiza de forma conjunta por el proveedor y el fabricante del vehículo ya que depende del grupo motopropulsor y las características del vehículo para el que se desarrolla. Consideran que las ECUs son distintas para cada uno de los tipos de combustible y que las ECUs para vehículos de turismo y comerciales no pueden ser sustituidas de forma rápida.
- (49) Varios de los operadores consultados consideran que cualquier cambio de una ECU por otra exigiría un mínimo de 24 meses como consecuencia del tiempo requerido para la revisión del software y de la calibración, además de cuantiosos costes. Un operador estima que estos costes podrían elevarse a los 20 millones de euros pues las ECUs están integradas en sistemas más

complejos de inyección de combustible en los que se incluyen inyectores y bombas de alta presión y una modificación de la ECU podría conllevar el rediseño del sistema completo.

- (50) Adicionalmente, en relación con la forma de suministro, varios operadores indican que la adquisición de ECUs para motores de gasolina y diésel se realiza de forma separada pues la ECU está fuertemente vinculada con el tipo de combustible, no siendo intercambiables ECUs para motores de gasolina por ECUs para motores diésel.
- (51) A la vista de lo anterior, la Dirección de Competencia considera, en línea con la notificante, que el mercado de producto relevante a efectos de la operación de concentración notificada es el de la fabricación y venta de unidades de control del motor (ECUs) y software relacionado para motores de gasolina de vehículos ligeros (incluidos los turismos y vehículos comerciales ligeros) a los fabricantes de automóviles.

## **VI.2 Mercado geográfico**

- (52) El ámbito geográfico en el mercado de componentes para automóviles ha sido definido por las autoridades comunitarias y españolas a nivel del Espacio Económico Europeo (EEE), dejando abierta la posibilidad en algunos casos de delimitar mercados más amplios.
- (53) La notificante indica que el mercado funciona a través de licitaciones en las que los OEM no tienen en cuenta la localización de la producción de las empresas que participan. En la operación de concentración notificada, de hecho, se adquieren el negocio y activos de empresas localizadas en tres continentes (Europa, América y Asia) desde los que suministran a nivel mundial, incluida España. Las plantas de la notificante se encuentran, asimismo, localizadas en diversos países no siempre coincidentes con los lugares en los que se encuentran las instalaciones de los fabricantes de automóviles.
- (54) La investigación de mercado realizada confirma que los proveedores son globales no teniendo que estar las plantas de producción de ECUs próximas a las plantas de producción de los vehículos de destino si bien uno de los operadores consultados señala que siempre se trata de alinear, en la medida de lo posible, la capacidad de producción de proveedor con los requerimientos de cada región.
- (55) En todo caso, no es necesario pronunciarse sobre la delimitación exacta del ámbito geográfico relevante a los efectos del presente expediente, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis. Todo ello sin perjuicio de que se examine la estructura de la oferta en el EEE y en España.

## **VII. ANÁLISIS DEL MERCADO**

- (56) El mercado se caracteriza por la existencia de grandes grupos empresariales con presencia a nivel global. La notificante considera que esta presencia es necesaria en, al menos, Europa, América y China.

- (57) Respecto del tamaño total del mercado, la notificante realiza sus estimaciones, tanto para el EEE como para España, sobre la base del número de vehículos ligeros de gasolina que no superan las 6 toneladas (turismos y vehículos comerciales ligeros) fabricados en el EEE y España, asumiendo que cada uno de estos vehículos integra una ECU.
- (58) La notificante indica que ni CONTINENTAL ni el negocio adquirido están al corriente de los precios aplicados por sus competidores de ECUs de gasolina. Por tanto, para estimar las cuotas de mercado en valor de los distintos operadores los letrados de la notificante han tenido en cuenta un precio medio por unidad de ECU en base a los precios aplicados por CONTINENTAL y el negocio adquirido.
- (59) En los cuadros que se presentan a continuación se recoge el tamaño total del mercado en términos de unidades y de valor en el EEE y España, respectivamente:

<b>MERCADO DE ECUs DE GASOLINA VENDIDOS A OEMs PARA VEHÍCULOS LIGEROS: EEE</b>						
	<b>2012</b>		<b>2013</b>		<b>2014</b>	
	<b>Miles unidades</b>	<b>%</b>	<b>Miles unidades</b>	<b>%</b>	<b>Miles unidades</b>	<b>%</b>
CONTINENTAL	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
Negocio adquirido	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Bosch	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
Hitachi	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Magnetti Marelli	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100,0
	<b>Miles euros</b>	<b>%</b>	<b>Miles euros</b>	<b>%</b>	<b>Miles euros</b>	<b>%</b>
CONTINENTAL	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Negocio adquirido	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
Bosch	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
Hitachi	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Magnetti Marelli	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100,0

*Fuente: Notificación con base en IHS*

MERCADO DE ECUs DE GASOLINA VENDIDOS A OEMs PARA VEHÍCULOS LIGEROS: ESPAÑA						
	2012		2013		2014	
	Miles unidades	%	Miles unidades	%	Miles unidades	%
CONTINENTAL	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
Negocio adquirido	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
Bosch	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
Hitachi					[...]	[0-10]
Visteon	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]		
Otros						
TOTAL	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100,0
	Miles euros	%	Miles euros	%	Miles euros	%
CONTINENTAL	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Negocio adquirido	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
Bosch	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
Hitachi					[...]	[0-10]
Visteon	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]		
Otros						
TOTAL	[...]	100,0	[...]	100,0	[...]	100,0

Fuente: Notificación con base en IHS

- (60) En los cuadros se observa que la estructura de la oferta es similar en el EEE y en España, estando muy concentrada en pocos y grandes operadores. La cuota combinada de las partes tras la operación se sitúa alrededor del [40-50] % en términos de valor en el EEE y alrededor del [50-60] % en España. Los dos principales operadores del mercado dispondrían, por su parte, de una cuota conjunta cercana al [80-90] % en el EEE y al [90-100] % en España, con cuotas individuales bastante similares.
- (61) Es preciso señalar que existen particularidades de los distintos operadores que hacen que no sean competidores perfectos entre sí.
- (62) En particular, en relación con los motores de gasolina, las ECUs se integran en sistemas de inyección directa de gasolina junto con una bomba de carburante de alta presión y un conjunto de inyectores. Si bien tanto CONTINENTAL como Bosch son capaces de presentar un sistema de inyección completa, una empresa del Grupo Valeo (Valeo Engine Management System) ha firmado un acuerdo de cooperación con la empresa [CONFIDENCIAL], en relación con la bomba de carburante y los inyectores, para trabajar coordinadamente en el diseño de un sistema de inyección, en el que los productos sean compatibles y a trabajar juntas para ofrecer al OEM el producto completo.
- (63) Este acuerdo de cooperación se transfiere en el marco de la operación de concentración y surgió como consecuencia de la petición de un sistema completo efectuada por uno de sus principales clientes, [CONFIDENCIAL].

- (64) La notificante indica, por otra parte, que para los OEMs que están dispuestos a delegar parte del diseño del sistema y la ingeniería, la capacidad de proporcionar un sistema de gestión del motor completo (incluyendo ECUs, sensores, actuadores y funciones) es un factor diferenciador para los operadores. CONTINENTAL es capaz de proporcionar dicho sistema completo pero el negocio adquirido no.
- (65) En la investigación de mercado realizada, dos operadores han confirmado que CONTINENTAL y el negocio adquirido no son competidores perfectos entre sí. Así, CONTINENTAL ofrece una gama de tecnologías más amplia y sistemas de inyección completos, en tanto que Valeo está especializado únicamente en ECUs de gasolina y tiene una escasa participación en el mercado global. Ello hace que uno de los operadores consultados indique que los competidores de CONTINENTAL son Bosch, Visteon, Hitachi, Magnetti Marelli y Delphi. Este operador indica, asimismo, que trata de comprar las ECUs junto con las transmisiones, los llamados paquetes de motricidad.
- (66) Por otra parte, existen otros operadores activos en el mercado, aunque con presencia limitada en Europa, como las empresas japonesas Nippon Denso, Melco y Keihin, que podrían entrar en el mercado europeo.
- (67) Asimismo, hay que tener en cuenta que la estructura de la oferta está condicionada por los mecanismos de licitación de los contratos que convocan periódicamente los fabricantes de automóviles. Los OEMs tienen un poder de negociación y compra significativo eligiendo y autorizando a sus proveedores. Para cada nuevo modelo de vehículo, los proveedores de componentes de automoción reciben encargos de los OEMs que en algunos casos, como se ha visto anteriormente, implican la exigencia de suministro de productos cada vez más sofisticados o completos que obligan incluso al operador a cooperar con terceros suministradores. Dependiendo del tamaño de la empresa, del vehículo o del motor, los OEMs deciden optar por uno o varios proveedores de ECUs. La arquitectura eléctrica/electrónica está normalmente vinculada a los vehículos y plataformas, teniendo cada plataforma de vehículo nueva una arquitectura electrónica específica que induce a modificaciones de las ECUs.
- (68) Las peticiones de ofertas son típicamente utilizadas en esta gama de producto 4 años antes del inicio de la producción debido a que el diseño del motor en sí mismo requiere que las ECUs de los sistemas de gestión del motor se desarrollen en paralelo.
- (69) Los contratos de suministro entre los OEMs y los proveedores de componentes de automoción se suscriben por la duración de cada modelo de vehículo.
- (70) Hay que tener en cuenta, por otra parte, las elevadas barreras de entrada, debido a los requisitos tecnológicos y financieros exigidos por los OEM para participar en las licitaciones así como a los cambios de normativa que se producen con cierta frecuencia por motivos medioambientales o de ahorro de combustible.

- (71) La investigación de mercado realizada ha confirmado que la adquisición de ECUs por parte de los OEMs se realiza generalmente mediante procesos de licitación abierta en los que se solicita oferta a aquellos proveedores previamente validados (es decir, que cuentan con una capacidad técnica, cualitativa, logística, medioambiental, situación financiera, etc.), si bien en ocasiones el suministro se realiza sin competencia entre proveedores.
- (72) Respecto de la duración de los contratos, todos los operadores consultados confirman que es plurianual. Algunos especifican que abarca desde la fabricación del producto hasta el fin de la garantía legal de disposición de piezas en post venta. Un operador identifica, además, que el período durante el cual las ECUs deben estar a disposición del cliente en el mercado de piezas de repuesto es de 15 años.

### **VIII. VALORACIÓN**

- (73) La operación notificada se desarrolla en el ámbito de actividad de los componentes electrónicos de automoción y, en particular, de la fabricación y venta de unidades de control del motor (ECUs) y software relacionado para motores de gasolina de vehículos ligeros (incluidos los turismos y vehículos comerciales ligeros) a los fabricantes de automóviles a nivel mundial, incluidas las instalaciones de fabricantes de equipos originales (“OEM”) situadas en España.
- (74) Se trata de un mercado con una oferta extremadamente concentrada en el que existen pocos grandes operadores que actúan a nivel global y que se enfrentan a una demanda, la de los fabricantes de automóviles, también bastante concentrada y con grandes empresas que disponen de un poder de negociación y compra significativo.
- (75) El mercado se caracteriza por la existencia de prácticamente un producto para cada motor lo que requiere de una relación muy estrecha entre el fabricante de las ECUs y el fabricante del vehículo correspondiente. Así, la adquisición se realiza generalmente mediante procesos de licitación que se inician varios años antes del inicio de la producción y que tienen una duración plurianual que cubre la vida del motor y un amplio período de ventas en el mercado de piezas de repuesto.
- (76) El poder compensatorio de la demanda se manifiesta, asimismo, en el hecho de que las peticiones de oferta de los fabricantes de automóviles se realizan a proveedores previamente validados que cumplen unas determinadas exigencias, tanto técnicas como financieras.
- (77) Las barreras a la entrada son, así, elevadas, tanto por los requisitos económicos y técnicos exigidos por los fabricantes de automóviles para participar en las licitaciones como por los cambios normativos en términos de emisiones y de consumo de combustible, que hacen que haya que modificar los procesos productivos y las especificaciones de las ECUs con cierta frecuencia.
- (78) Hay que tener en cuenta, además, que aunque el proceso de adquisición de ECUs es independiente del de otras piezas, existe una tendencia por parte

de los fabricantes de automóviles a adquirir cada vez más sistemas más complejos y completos bien sea de motricidad, de inyección de gasolina o de gestión del motor que hacen que los operadores más pequeños como el negocio adquirido presenten una cierta debilidad competitiva frente a los otros operadores del mercado. Este aspecto ha sido confirmado por la investigación de mercado realizada en la que diversos operadores han indicado que el negocio adquirido y CONTINENTAL no son competidores perfectos entre sí.

- (79) La investigación de mercado realizada ha mostrado, asimismo, que los fabricantes de automóviles consideran que la operación de concentración notificada no va a producir efectos significativos en el mercado relevante, dados el relativamente reducido tamaño del negocio adquirido en el mercado y la existencia de otros suministradores globales que pueden suministrar las ECUs en condiciones similares a las actuales y ello a pesar de que, como indica uno de los operadores encuestados, el poder de negociación de CONTINENTAL pueda aumentar tras la operación.
- (80) Cabe señalar a este respecto adicionalmente que, previsiblemente, los operadores japoneses estarían en buenas condiciones de expandirse en el mercado europeo si surgiese una oportunidad de negocio adecuada.
- (81) A la vista de todo lo anterior, parece que el poder de negociación de los OEMs y las alternativas disponibles en el mercado son suficientes para garantizar la competencia efectiva en futuras licitaciones de ECUs para motores de gasolina de vehículos ligeros tras la operación de concentración, por lo que no cabe esperar que dicha concentración suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado analizado, siendo susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.