



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06034

SUZLON / HANSEN

Con fecha 31 de marzo de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de SUZLON ENERGY LIMITED (SUZLON) del control exclusivo de HANSEN TRANSMISSIONS INTERNATIONAL NV. (HANSEN).

Dicha notificación ha sido realizada por SUZLON ENERGY LIMITED 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **3 de mayo de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de SUZLON ENERGY LIMITED (SUZLON) del control de HANSEN TRANSMISSIONS INTERNATIONAL NV. (HANSEN).

La operación se ha formalizado en un Contrato de Compraventa de Acciones firmado el 16 de marzo de 2006 por una serie de entidades y personas físicas (vendedores) y SUZLON y AE-ROTOR HOLDING, B.V. (adquirentes).

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia y de no captación con una duración de [no superior a 3 años]¹ a contar desde la fecha en que la operación se haya completado.

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 (2005/C56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de no competencia y de no captación 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.

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 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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. SUZLON ENERGY LIMITED (SUZLON):

SUZLON es una compañía india especializada en el suministro de todo tipo de soluciones para la generación eólica con servicios integrados de asesoramiento, diseño, fabricación, instalación, funcionamiento y mantenimiento. SUZLON está controlada por una familia india sin intereses de ningún tipo en Europa, de acuerdo con la notificante.

En particular, SUZLON fabrica una amplia gama de turbinas de viento o aerogeneradores que incluye unidades de alto rendimiento con capacidad de entre 350 KW hasta 2,1 MW. Adicionalmente, SUZLON también desarrolla parques eólicos llave en mano.

En la Unión Europea, SUZLON limita sus actividades a ciertos proyectos de investigación y desarrollo en Alemania y Países Bajos. El notificante indica que SUZLON no obtiene ventas en la UE.

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



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

Volumen de ventas de SUZLON (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	0	0	0
España	0	0	0

Fuente: Notificación

IV.2 HANSEN TRANSMISSIONS INTERNATIONAL NV. (HANSEN).

HANSEN es un productor de cajas de transmisión con sede en Bélgica. Pertenece a la sociedad EVE HOLDING NV cuya única actividad es la tenencia del 100% de las acciones de HANSEN TRANSMISSIONS INTERNATIONAL NV. (HANSEN), participada, a su vez, por diversas entidades y personas físicas.

Las cajas de transmisión que fabrica HANSEN se usan en diversas aplicaciones industriales tales como el tratamiento de aguas, manipulación de materiales, torres de refrigeración y generadores de energía eólica. En particular, HANSEN organiza su actividad en dos divisiones:

i) División Eólica: las cajas de transmisión de HANSEN están diseñadas y fabricadas en sus plantas de Lommel y Edegem (Bélgica). Las características de los productos actuales van desde salidas de 1,5 MW-3 MW, pares² de 700-3.500 kNm y pesos de 14.000-22.000 kgs.

ii) División Industrial: la gama de productos de HANSEN está compuesta por una familia estándar de productos que cubre más de 100 aplicaciones diferentes.

Sus principales centros de producción se encuentran en Bélgica. Además, HANSEN tiene varios centros de ventas y servicios en el Reino Unido, EE.UU, Sudáfrica y Australia, así como equipos de venta en Europa, Japón, Brasil y China.

En España, HANSEN vende cajas de transmisión industriales a través del distribuidor SOCIEDAD INDUSTRIAL DE TRANSMISIONES, S.A. Las ventas de las cajas de transmisión eólicas las realiza directamente a los clientes.

² El par motor es la fuerza con que gira un motor. El giro de un motor tiene dos características: el par motor y la velocidad de giro. Por combinación de estas dos se obtiene la potencia.



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

Volumen de ventas de HANSEN (Millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector en el que se enmarca la operación es el del equipamiento de transmisión mecánica y más concretamente, el de las cajas de transmisión. Los engranajes y transmisiones pueden ser cerrados o abiertos. Los engranajes cerrados son comúnmente denominados cajas de transmisión.

Una caja de transmisión es un sistema de engranajes mediante el cual se transmite fuerza o potencia mecánica entre ejes para cambiar sus características (pares, velocidad de rotación).

Las cajas de transmisión tienen diversas aplicaciones: industrial, aeroespacial, marino y automotriz. La sociedad adquirida se centra en las cajas para aplicaciones industriales, que incluyen aplicaciones generales (tratamiento de aguas, manipulación de materias, mezcladores, pasta y papel, torres de refrigeración y trituradoras), y en las turbinas de viento o eólicas.

Las cajas de transmisión para generadores eólicos, como las que fabrica la adquirida, son demandadas por fabricantes de generadores, como la adquirente. Por tanto, la operación notificada supone la integración vertical entre un fabricante de generadores y uno de cajas de transmisión.

Estas cajas de transmisión ayudan al generador eólico a convertir la rotación lenta y el alto par que se recibe de la turbina de viento en una velocidad más alta y un par bajo. Las cajas de transmisión para viento pueden variar considerablemente en cuanto a potencia, velocidad del rotor, par del rotor y peso, pero siguen un proceso de producción estándar empleado por todos los competidores principales.

Así, en el caso COMP/M.3809 SIEMENS/FLENDER, la Comisión consideró que en la producción de cajas de transmisión existe un nivel considerable de sustituibilidad por el lado de la oferta para distintas aplicaciones. De hecho, como ocurre con HANSEN, los fabricantes de engranajes fabrican una gama de cajas de transmisión pudiendo cambiar su producción de un tipo de engranaje a otro para adaptarse a los cambios en la demanda.

Sin embargo, la Comisión no llegó a ninguna conclusión definitiva sobre si el mercado de cajas de transmisión podía segmentarse por aplicaciones, distinguiendo como mercado separado el de las cajas de transmisión eólicas.

En el caso GAMESA ENERGÍA/MADE (N-03028), se señaló que los aerogeneradores están compuestos de un número de elementos, entre ellos la caja de transmisión (multiplicadora), sin descartar que cada uno de dichos elementos constituyera un mercado separado por sí solo.

Dado que SUZLON no desarrolla actividad alguna en España y, por tanto, la operación no produce adición de cuotas, no es necesario en este caso delimitar con exactitud el mercado de producto.

En todo caso, se analizará la incidencia de la operación en dos posibles definiciones de mercado: producción y venta de cajas de transmisión y producción y venta de cajas de transmisión eólicas.

V. 2. Mercado geográfico

El notificante comparte la opinión de la Comisión Europea de que el ámbito geográfico relevante para las cajas de transmisión es el EEE, basándose en los bajos costes de transporte, la presencia europea de los operadores y la disponibilidad de estándares técnicos en todo el EEE.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El mercado de cajas de transmisión eólicas ha crecido significativamente durante la última década ante el interés en las fuentes de energía renovable y las ayudas a la industria eólica en distintos países. Así la generación eólica registra rápidos avances tecnológicos y apoyos públicos que le permiten competir con otras fuentes de generación energética.

VI.2.- Estructura de la oferta

En el segmento eólico existe un número significativo de fabricantes que compiten con HANSEN en el EEE. Los más importantes son FLENDER/SIEMENS, LOHMANN/BOSCH, ECHESA/GAMESA y NOVENTAS. Entre los operadores de menor dimensión se encuentran EICKHOFF y JAHNEL KESTERMANN. Como se ha mencionado, SUZLON no registra ventas en Europa.

Mercado español de cajas de transmisión eólicas						
	2003		2004		2005	
	Ventas (M.Euros)	Cuota %	Ventas (M.Euros)	Cuota %	Ventas (M.Euros)	Cuota %
HANSEN	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]
ECHESA/GAMESA	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
FLENDER/SIEMENS	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
LOHMAN/BOSCH	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
NOVENTAS	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
PUJOL	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	N/D	[...]	N/D	[...]	N/D
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Estimaciones de las partes. *Aproximada

El notificante indica que el aumento de las ventas de HANSEN en los últimos tres años se debe básicamente al crecimiento de la capacidad de producción para cajas de transmisión multi-megavatio.

El mercado europeo de cajas de transmisión eólicas asciende a [...] M. euros. La cuota de HANSEN es aproximadamente de un [30-40]%. Los principales competidores son FLENDER/SIEMENS [30-40], LOHMANN/BOSCH [(10-20%)], NOVENTAS [(0-10%)] y ECHESA [(0-10%)].

Por su parte, la estructura del mercado español de cajas de transmisión en su conjunto se recoge en el cuadro siguiente:

Mercado español de cajas de transmisión						
	2003		2004		2005	
	Ventas (M.Euros)	Cuota %	Ventas (M.Euros)	Cuota %	Ventas (M.Euros)	Cuota %
HANSEN	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
ECHESA/GAMESA	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
FLENDER/SIEMENS	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
LOHMAN/BOSCH	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
NOVENTAS	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PUJOL	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
SEW	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Estimaciones de las partes.

VI.3.- Estructura de la demanda

Las aplicaciones industriales de las cajas de transmisión de HANSEN se destinan a torres de refrigeración, tratamiento de aguas, mezcladoras/agitadoras, pasta y papel y manipulación de materiales.

La base de clientes industriales de HANSEN es amplia y muy diversificada en términos de extensión geográfica y mezcla de industrias/aplicaciones. Además, dado que estos mecanismos se utilizan mayoritariamente en proyectos puntuales, los clientes más importantes normalmente cambian cada año. Estos incluyen [...].

Por otra parte, HANSEN vende sus cajas de transmisión eólicas a fabricantes de equipamiento original de generadores eólicos (OEMs) que suministran a los usuarios finales (empresas de ingeniería/promotores de instalaciones de generación de energía eólica) aerogeneradores ya ensamblados.

El mercado de aerogeneradores funciona mediante procedimientos competitivos (licitaciones) a las que concurren los distintos fabricantes (OEMs) en las que los clientes (promotores de parques eólicos) adjudican por bloques los suministros demandados. Las características de competencia son relativamente homogéneas a nivel internacional. Así, cuando

un suministrador de generadores eólicos es adjudicatario de un contrato sus proveedores de partes y componentes, incluyendo las cajas de transmisión eólicas, resultan indirectamente beneficiarios, lo que determina su posición en el mercado.

Los clientes principales de HANSEN son los dos proveedores principales de generadores eólicos a nivel mundial y en el EEE: [...] y [...]. Este último representa el [...] % de la facturación total de HANSEN y prácticamente el [...] % de su facturación en España.

VI.4.- Estructura de la distribución

HANSEN distribuye sus productos para aplicaciones industriales en Europa a través de su propio equipo de ventas y a través de redes de distribución ajenas en regiones/países con volúmenes de ventas inferiores.

En lo que se refiere a las cajas de transmisión eólicas, las ventas tienen lugar sin intermediarios a través de contactos directos entre HANSEN y sus clientes.

Las ventas en el mercado eólico se articulan mediante acuerdos para diseñar conjuntamente un producto nuevo para su producción en serie durante un periodo de varios años.

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

No existen barreras arancelarias o no arancelarias a la importación. Algunos de los operadores principales a nivel mundial son empresas de la UE. Por otra parte, los factores de producción tales como materias primas, bienes intermedios y personal cualificado están disponibles en todo el EEE.

En todo caso, cabe valorar si la integración vertical entre suministradores de aerogeneradores (como GAMESA y SIEMENS) y de productores de cajas de transmisión eólicas (como las filiales de las anteriores, ECHESA y FLENDER) puede dificultar el acceso al mercado de potenciales productores no integrados de cajas de transmisión. En todo caso, dada la posición de SUZLON (no presente en Europa y con una cuota en el mercado mundial de aerogeneradores del 4%) no parece que la operación notificada resulte en un reforzamiento de esta posible barrera.

Por otra parte, el acceso al mercado entraña inversiones significativas en el desarrollo de la tecnología requerida. La I+D es importante en el mercado de las cajas de transmisión, especialmente en el segmento eólico, ya que se requiere el desarrollo de productos específicos para cada tipo/familia de caja eólica. El gasto de HANSEN en I+D es de alrededor del [...] % de sus ingresos.

Finalmente, las perspectivas de crecimiento de la demanda son positivas a corto y medio plazo. En este sentido, según la notificante, es previsible que el crecimiento esperado atraiga a nuevos competidores.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la compañía india SUZLON ENERGY LIMITED (SUZLON) del control exclusivo de la belga HANSEN TRANSMISSIONS INTERNATIONAL NV. (HANSEN).

La adquirente no opera en los mismos mercados que la adquirida, de forma que la operación no supone adición alguna de cuotas ni cambios en la estructura de la oferta de los mercados considerados.



En todo caso, la operación supone la integración vertical entre un fabricante de aerogeneradores (SUZLON) y un fabricante de cajas de transmisión para dichos aerogeneradores (HANSEN). Sin embargo, SUZLON no fabrica ni suministra aerogeneradores en Europa, donde sus ventas son nulas. En consecuencia, la operación no entraña efectos verticales significativos en los mercados considerados.

SUZLON se limita a asumir la posición de HANSEN, que es líder en España con una cuota del [20-30]% en cajas de transmisión y del [40-50]% en cajas de transmisión eólicas.

En los mercados considerados, en particular, en el segmento eólico operan importantes competidores, algunos de ellos también verticalmente integrados como ECHESA/GAMESA y FLENDER/SIEMENS.

La demanda de cajas de transmisión eólicas está formada por fabricantes de generadores eólicos con un poder de compra significativo.

En todo caso, el acceso al mercado está condicionado por las inversiones necesarias para acceder a la tecnología requerida.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, y, en particular, dada la naturaleza de la adquirente, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva los mercados considerados.

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.