



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 30.01.2002
SG (2002) D/228272

PROCEDIMIENTO DE CONCENTRACIONES
DECISIÓN EN VIRTUD DEL APARTADO 4 DEL ARTÍCULO 8

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 30 de enero de 2002

por la que se ordena una separación de empresas

(Asunto n° COMP/M.2283 - Schneider/Legrand)

con arreglo al apartado 4 del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo

(El texto en lengua francesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas¹, modificado por el Reglamento (CE) n° 1310/97², y en particular el apartado 4 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 10 de octubre 2001, adoptada con arreglo al apartado 3 del artículo 8 del Reglamento n°4064/89, por la que se declara la concentración entre las empresas Schneider y Legrand incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del acuerdo EEE,

Después de haber dado a las empresas interesadas la ocasión de dar a conocer sus puntos de vista sobre las quejas formuladas por la Comisión el 24 de octubre de 2001,

Visto el dictamen del Comité Consultivo de Concentraciones entre empresas,

Visto el informe final del consejero-auditor en este asunto,

Considerando lo siguiente:

Antecedentes

- (1) El 16 febrero de 2001, la Comisión recibió notificación, de acuerdo con el artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 (en lo sucesivo el "Reglamento de concentraciones"), de un proyecto de concentración por el cual la empresa Schneider Electric (en lo sucesivo Schneider) adquiere, según lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 3, del Reglamento de concentraciones, el control del conjunto de la empresa Legrand³ mediante oferta pública de intercambio (OPI) anunciada el 15 de enero de 2001.
- (2) El apartado 3 del artículo 7 del Reglamento de concentraciones autoriza la realización de una oferta pública de intercambio siempre que el comprador no ejerza los derechos de voto vinculados a las participaciones de que se trate. La OPI se cerró el 25 de julio de 2001 y Schneider posee un 98,1% del capital de Legrand.
- (3) El 10 de octubre de 2001, la Comisión aprobó una Decisión (en lo sucesivo la "Decisión de incompatibilidad") sobre la base del apartado 3 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, por la que se declaraba el proyecto de concentración entre Schneider y Legrand incompatible con el mercado común y el funcionamiento del acuerdo EEE.
- (4) Por las razones expresadas en la Decisión de incompatibilidad, el proyecto de concentración habría creado una posición dominante que tendría como consecuencia un importante obstáculo para una competencia efectiva en los siguientes mercados:

¹ DO L 180 de 9.7.1997, p.1.

² DO L 395 de 30.12.1989, p. 1.

³ En la presente Decisión, el término "Legrand" designa a la totalidad del grupo Legrand tal como existía en el momento del cierre de la oferta de Schneider.

- Mercados de los disyuntores de caja moldeada, disyuntores en miniatura y armarios destinados a los cuadros divisionarios de distribución eléctrica en Italia.
 - Mercados de los disyuntores en miniatura, interruptores diferenciales y cajas destinadas a los cuadros terminales de distribución eléctrica en Dinamarca, España, Italia y Portugal.
 - Mercados de los disyuntores de conexión en Francia y Portugal.
 - Mercado de los soportes para cables en el Reino Unido.
 - Mercado de las tomas e interruptores en Grecia.
 - Mercado de los aparatos estancos en España.
 - Mercado de los materiales de fijación y derivación en Francia.
 - Mercado de los productos de transformación eléctrica en Francia.
 - Mercado de los auxiliares de control y señalización en Francia.
- (5) La Comisión concluye también en la Decisión de incompatibilidad que la operación notificada habría reforzado una posición dominante, con la consecuencia de que se habría obstaculizado una competencia efectiva de manera significativa en los siguientes mercados:
- Mercados de los disyuntores de caja moldeada, disyuntores en miniatura y armarios destinados a los cuadros divisionarios de distribución eléctrica en Francia (posiciones dominantes de Schneider).
 - Mercados de los disyuntores en miniatura, interruptores diferenciales y cajas destinadas a los cuadros terminales de distribución eléctrica en Francia (posiciones dominantes de Schneider).
 - Mercado de las tomas e interruptores en Francia (posición dominante de Legrand).
 - Mercado de los aparatos estancos en Francia (posición dominante de Legrand).
 - Mercado de los sistemas de alumbrado de seguridad o de los bloques autónomos de alumbrado de seguridad en Francia (posición dominante de Legrand).
- (6) El 24 de octubre de 2001, la Comisión envió a Schneider un pliego de cargos (en lo sucesivo "pliego de cargos") en virtud del apartado 2 del artículo 13 del Reglamento (CE) n° 447/98 de la Comisión⁴, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento de concentraciones, por el cual hacía constar la realización de una operación de concentración incompatible con el mercado común y consideraba, sobre la base del apartado 4 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, que un reparto de acciones de Legrand a los tenedores de acciones de Schneider, en proporción a su participación, en el plazo de [...]*, constituye el método más conveniente para restablecer una competencia efectiva en los mercados de que se trate. Schneider respondió por escrito el 7 de noviembre de 2001 y se expresó de palabra en una comparecencia celebrada el 26 de noviembre de 2001.
- (7) El 4 de diciembre de 2001, la Comisión aprobó una Decisión, en virtud del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de concentraciones, autorizando a Schneider a nombrar un mandatario que pudiera ejercer en su nombre los derechos de voto de los que Schneider dispone por su participación en el capital de Legrand (en lo sucesivo, la "Decisión de

⁴ DO L 61 de 2.3.1998, p. 1.

dispensa"). El mandato de este mandatario, tal como queda definido por la Decisión de dispensa, estipula que el objetivo fundamental del mandatario consiste en velar por que Legrand disponga de la autonomía y el margen de maniobra necesarios para que esta sociedad siga siendo un competidor de pleno derecho en los mercados de referencia y también en que la Dirección General de Legrand prosiga la administración, la gestión y la explotación de la empresa en el marco normal de su actividad y de acuerdo con su práctica previa. El mandato da las misiones siguientes al mandatario: administrar la participación de Schneider en Legrand para permitir a los órganos sociales de esta última funcionar normalmente; garantizar que Schneider no actúe en contra de o más allá de la Decisión de dispensa; participar en la preparación de una posible separación por parte de Schneider; informar a la Comisión sobre la ejecución de su misión.

- (8) En una reunión celebrada el 15 de enero de 2002, los servicios de la Comisión informaron a los representantes de Schneider de las grandes líneas del proyecto de la presente Decisión enviado al comité consultivo de concentraciones entre empresas. El proyecto de decisión sentaba el principio de la libre elección de las modalidades de separación para Schneider y preveía, concretamente, un plazo de [...] para la realización de la separación. Los representantes de Schneider alegaron que tal plazo no les permitiría ejercer su libre elección en cuanto a las modalidades de separación y explicaron que debería ser de [...] como mínimo (véanse los puntos 107 a 122).

Principios de evaluación de las modalidades de separación entre Schneider y Legrand

- (9) Una Decisión aprobada en virtud del apartado 3 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones declara incompatible con el mercado común y, en su caso, con el funcionamiento del acuerdo EEE, la operación de que se trate. Tal como se ha señalado, Schneider tiene el 98,1% del capital de Legrand y, por lo tanto, ya realizó, conforme al apartado 4 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones, la concentración proyectada.
- (10) La concentración entre Schneider y Legrand que se notificó a la Comisión, posteriormente declarada incompatible con el mercado común y el funcionamiento del acuerdo EEE, se refería a la adquisición por Schneider de la totalidad de las actividades de Legrand. En estas circunstancias, conviene que la operación como tal quede sin efecto por medio de una separación completa de Schneider y Legrand.
- (11) Toda propuesta de Schneider que se aleje de una separación completa con Legrand solo puede ser aceptada por la Comisión, en virtud del principio de proporcionalidad, si permite, lo que sin duda es posible, el restablecimiento de una competencia efectiva en los mercados afectados.
- (12) El principio de proporcionalidad implica también que, colocada ante opciones alternativas que pueden todas restablecer una competencia efectiva, la Comisión favorece la opción que garantiza la mejor protección de los intereses particulares de las empresas afectadas. En el caso que nos ocupa, los intereses particulares de que se trata son, por una parte, la conservación, en la medida de lo posible, del valor financiero de la inversión de Schneider en Legrand⁵ y, por otra parte, el mantenimiento de la

⁵ Debe recordarse que Schneider adquirió su participación en el capital de Legrand por medio de una oferta pública de intercambio. El lanzamiento de esta oferta antes de que la Comisión se hubiera pronunciado sobre la compatibilidad con el mercado común del proyecto de concentración se ajusta a las disposiciones del apartado 3 del artículo 7 del Reglamento de concentraciones; no constituye una infracción de las normas de competencia y no podría, por tanto, ser objeto de sanción. Por el

competitividad de Legrand. De ello se desprende que si, de conformidad con el principio de proporcionalidad, el interés de Schneider en preservar el valor financiero de su inversión debe tenerse en cuenta, no podría ocurrir lo mismo con una posible aspiración de este grupo a reforzar, a través del resultado de la concentración, sus posiciones comerciales a costa de sus competidores, en particular a costa de Legrand, por medio de un debilitamiento de esta última. La Comisión considera, desde este punto de vista, que los intereses particulares de Schneider y Legrand están supeditados al interés general del restablecimiento de una competencia efectiva en los mercados afectados y que no puede prevalecer el interés de ninguna de estas dos empresas sobre el de la otra.

Efectos negativos sobre la competencia causados por la presencia de Schneider en el capital de Legrand

- (13) Es necesario tener en cuenta, en primer lugar, que la participación actual de Schneider, de un 98,1%, excede sobradamente el límite máximo de participación en el capital que da derechos específicos, como los concedidos a las minorías de bloqueo, y tiene como efecto paralizar el desarrollo de Legrand.⁶ Legrand dependerá de Schneider para todo recurso al capital que sus proyectos de crecimiento (por inversión o por adquisición) hagan necesario. Ahora bien, los mercados en los cuales Legrand tiene actividad pueden requerir inversiones importantes; por ejemplo, para proceder a adquisiciones (generalmente el único medio de entrar en un mercado geográfico) o renovaciones de gamas (como para los disyuntores de caja moldeada).⁷ Por otra parte, parece descartado que Legrand pueda emprender nuevos proyectos importantes antes de tener una perspectiva suficiente, especialmente con respecto a la estructura de su accionariado y los recursos de que puede esperar disponer.
- (14) Por otra parte, Schneider está ya directamente interesado en los beneficios de Legrand, cuando las dos empresas están en competencia en numerosos mercados. Este derecho sobre los beneficios de Legrand compensaría en parte toda pérdida de ventas de Schneider en favor de Legrand y, en consecuencia, reduciría el incentivo de Schneider para competir con Legrand en los mercados afectados.
- (15) Todo aumento de precio por parte de un agente económico implica dos tipos de efectos. En primer lugar, se incrementa el beneficio generado por la venta de cada producto. En segundo lugar, las cantidades vendidas por este agente disminuyen en respuesta a tal aumento de precio, al adquirir los competidores dichas ventas perdidas. El incremento de precios solo es ventajoso si el primer efecto predomina sobre el segundo y el agente económico en cuestión toma su decisión de incrementar los precios especialmente en función del nivel de la pérdida probable de ventas en favor de los competidores. Esta situación cambia si el agente económico puede recuperar una parte de los beneficios perdidos tras un aumento de sus precios por medio de un derecho sobre

contrario, Schneider debe asumir, como es natural, las consecuencias de esta operación ejecutada deliberadamente en un contexto de incertidumbre sobre el resultado del procedimiento de examen conducido por la Comisión. A este respecto, conviene subrayar que Schneider disponía de la posibilidad de notificar un acuerdo previo al lanzamiento de una OPI, como lo hicieron otras empresas cotizadas en la Bolsa de París. Por otra parte, conviene recordar que después de que la Comisión expresó, conforme a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones, dudas serias sobre el proyecto de concentración entre Schneider y Legrand, Schneider se halló, tras un litigio sobrevenido con los accionistas minoritarios de Legrand, en la posición de poder renunciar a esta operación. No obstante, Schneider decidió mantener su oferta.

⁶ En derecho francés, una minoría de bloqueo es del 33% del capital. Teniendo en cuenta un quórum del 50% para las asambleas generales, ello equivale a una participación superior al 16%.

⁷ Véase la Decisión de incompatibilidad, apartados 511 a 516.

los beneficios de uno de sus competidores. En tal caso, el efecto negativo de pérdidas de ventas y, en consecuencia, de beneficio respecto de los competidores se compensa parcialmente con el derecho a los beneficios del competidor en el cual el agente posea una participación. Obviamente, este efecto es tanto más fuerte cuanto que la participación es importante y que la posición en el mercado del competidor de que se trate es fuerte.

- (16) Antes de la transacción, los precios facturados por Schneider se encontraban en el nivel que maximiza sus beneficios. Todo nuevo incremento de precios habría implicado pérdidas de ventas (y, en consecuencia, de beneficio) de una importancia suficiente para anular el aumento del beneficio generado por la venta de cada unidad a un precio más elevado. Sin embargo, Schneider ya ha adquirido un derecho sobre los beneficios de Legrand por su participación en su capital. Los beneficios adicionales de Legrand, generados por pérdidas de ventas de Schneider tras un incremento de precios, serán finalmente transferidos a su accionista Schneider. Así pues, gracias a su 98,1% en el capital de Legrand, Schneider obtuvo un margen de maniobra adicional para incrementar sus precios. Este margen de maniobra será tanto más importante cuanto más estén en competencia directa los productos respectivos de Schneider y Legrand (es decir, si las pérdidas de ventas de Schneider benefician más a Legrand que a los otros competidores), cuanto más se concentre el mercado (en este caso, las pérdidas de ventas de Schneider siguen beneficiando más a Legrand que a los demás competidores) y cuanto más importante sea la participación de Schneider en Legrand. Debe destacarse que, en este caso, las dos primeras condiciones están en gran medida satisfechas: Schneider y Legrand producen, esencialmente, las mismas gamas de productos y, en algunos mercados geográficos, en particular en Francia, son los dos actores más importantes, constituyendo su rivalidad, por las razones desarrolladas en la Decisión de incompatibilidad, el motor principal de la competencia.
- (17) La competencia reducida que resulta para Schneider de su participación en Legrand, caso de mantenerse, tendría como efecto directo el refuerzo de las posiciones dominantes ya respectivamente mantenidas por Schneider o Legrand en los mercados franceses de los cuadros divisionarios (cuotas de mercado de Schneider antes de la operación del orden de [entre un 60 y 70]*% para los disyuntores de caja moldeada y en miniatura e índice de concentración HHI, del orden de [3 000 a 6 000]* puntos), cuadros terminales (cuotas de mercado antes de la operación de Schneider del orden de [entre 40 y 50]* % e índice de concentración, HHI, del orden de [entre 3 000 y 4 000]* puntos) y tomas e interruptores (cuotas de mercado antes de la operación de Legrand del orden de [entre 80 y 90]*% e índice de concentración HHI, del orden de [7 000 y 8 000]* puntos).⁸
- (18) En el caso de las tomas e interruptores en Francia, Schneider es prácticamente el único competidor de Legrand. Legrand tiene una participación de mercado de [entre un 80 y un 90]*% y Schneider es el único otro actor creíble en el mercado, con una cuota

⁸ El índice HHI (Hirschman Herfindhal Index) es la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de las empresas presentes en un mercado dado. Bajo algunas hipótesis, puede ponerse de manifiesto que este índice refleja el nivel medio de los márgenes en una industria. La variación de este índice causada por una transacción es asimilable a una variación de los márgenes y es, pues, significativa del efecto potencial sobre los precios de dicha transacción. Por tanto, se emplea para medir la intensidad de la competencia en un mercado dado o los cambios de la intensidad causados por una transacción (véase por ejemplo el asunto COMP/M.1383 - Exxon/Mobil o también las directrices del Department of Justice y de la Federal Trade Commission en los Estados Unidos sobre las fusiones horizontales: http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/horiz_book/toc.html). Tiene un valor máximo de 10 000 puntos (100 puntos porcentuales al cuadrado) y un valor superior a 3 000 es indicador de un mercado muy concentrado donde la competencia puede resultar muy limitada.

de mercado del orden de [entre un 0 y un 10]*%.⁹ De este modo, todo aumento de precio por parte de Schneider beneficiaría casi exclusivamente a Legrand y además, en la medida de su participación, a Schneider. Un aumento de precios por parte de Schneider podría ser imitado por Legrand, hasta el nivel de precios en el que todo aumento adicional implicase una disminución de la demanda global en el mercado que eliminara la conveniencia de dicho incremento. Por otra parte, Legrand y Schneider son los únicos actores presentes en el mercado francés de los disyuntores de conexión, junto con [...] *.¹⁰ La instauración de un vínculo estructural por medio de una participación significativa de Schneider en el capital de Legrand introduciría nuevos incentivos (además de fuertes barreras a la entrada y de contactos en varios mercados entre Schneider y Legrand en Francia) de un comportamiento oligopolístico negativo para la competencia entre estas dos empresas. Sobre el conjunto de estos mercados, la variación del índice de concentración HHI causada por la toma en consideración de una participación del 98,1% de Schneider en el capital de Legrand sería sustancial (véase el cuadro que figura en el apartado 30), variable en cerca de [entre 0 y 1 000]* puntos para los cuadros divisionarios (disyuntores de cajas moldeadas y en miniatura), [entre 0 y 1 000]* puntos para las tomas e interruptores, [entre 1 000 y 2 000]* puntos para los cuadros terminales y [entre 2 000 y 3 000]* puntos para los disyuntores de conexión.¹¹

- (19) En su respuesta al pliego de cargos de 7 de noviembre de 2001 (en lo sucesivo, la "respuesta"), Schneider considera, sin embargo, que la situación actual, según la cual Schneider posee el 98,1% del capital de Legrand, pero no puede ejercer sus derechos de voto, no perjudica a la competencia. Esta conclusión se reforzaría a causa de las disposiciones tomadas por Schneider para garantizar la independencia de Legrand y, en particular, por el nombramiento de un mandatario independiente encargado de administrar la participación de Schneider en Legrand.
- (20) La Comisión no comparte esta posición. Ciertamente, el nombramiento de un mandatario puede contribuir a permitir el mantenimiento, durante un período transitorio, de una gestión corriente de Legrand independiente de la influencia de Schneider. Sin embargo, la presencia del mandatario no tiene ningún impacto en los derechos de Schneider sobre los beneficios de Legrand y en los efectos negativos para la competencia que se derivan de la misma. En cualquier caso, el argumento de Schneider, que consiste en basarse en la presencia de un mandatario, presupone el mantenimiento por un período indeterminado del mandatario. Ahora bien, el nombramiento de un mandatario solo se propone un objetivo temporal de limitación de los efectos perjudiciales para la competencia antes de que se tome una medida estructural de restablecimiento de una competencia efectiva. La presencia de un mandatario no aumenta las incertidumbres relativas, en particular, a la estructura del accionariado de Legrand y a los recursos de los que este puede esperar disponer en el futuro. No

⁹ Véase la Decisión de incompatibilidad, apartados 689 a 691.

¹⁰ Véase el apartado 537 de la decisión de incompatibilidad. Schlumberger y Hager están presentes en este mercado pero revendiendo productos de Legrand y Schneider, respectivamente.

¹¹ Estos cálculos se basan en una extensión (por Timothy F. Bresnahan y Steven C. Salop, "*Quantifying the competitive effects of production joint venture*", International Journal of Industrial Organisation, 1986) del cálculo del HHI para tener en cuenta la existencia de participaciones entre competidores. En el supuesto de que la empresa A tenga un x% del capital de la empresa B, la empresa A pretenderá maximizar ya no solamente su beneficio propio, sino la suma de su beneficio propio y un x% del beneficio de la empresa B. Sobre la base del razonamiento expuesto en el apartado 15, esto tiene como consecuencia darle un nuevo margen de maniobra para aumentar sus precios. La introducción de esta función de beneficio para la empresa A en el cálculo del HHI, sin otra hipótesis, lleva a:

[HHI modificado] = [HHI normal] + [cuota de mercado Schneider]x[cuota de mercado Legrand]x[participación de Schneider en el capital de Legrand].

confiere, pues, a Legrand una visibilidad suficiente para permitirle emprender proyectos importantes de crecimiento interno o externo.

- (21) A la luz de lo anterior, todo indica que la existencia de una participación significativa de Schneider en Legrand es perjudicial para la competencia. En este contexto, la Comisión considera que el restablecimiento de una competencia efectiva impone una solución rápida de esta situación.

Modalidades de separación

- (22) En el pliego de cargos, la Comisión concluye que Schneider no puede conservar una participación significativa en Legrand y que el perímetro de Legrand no debe alterarse. Mantiene también que la separación entre Schneider y Legrand tome la forma de un reparto de acciones de Legrand a los accionistas de Schneider en proporción a su participación en el capital de Schneider. Por último, propone imponer la realización de esta separación entre Schneider y Legrand en el plazo de [...] a partir de la aprobación de la Decisión.
- (23) En su respuesta, Schneider considera que estas exigencias son desproporcionadas, e impugna el conjunto de las conclusiones de la Comisión.

Ausencia de mantenimiento de una participación significativa de Schneider en el capital de Legrand

- (24) En el pliego de cargos, la Comisión considera que el restablecimiento de una competencia efectiva impone que Schneider no conserve una participación significativa en el capital de Legrand. Esto se deriva directamente del impacto sobre la competencia del mantenimiento de tal participación, en especial en los mercados donde bien Schneider, bien Legrand, son dominantes (véanse los apartados 14 a 18 de la presente Decisión).
- (25) En su respuesta, Schneider no impugna el fondo de los efectos negativos sobre la competencia que implicaría el mantenimiento de una participación significativa en el capital de Legrand. Por el contrario, Schneider considera que una restricción que imponga una desinversión más allá de la cesión de una participación de control es "superflua y desproporcionada". Schneider explica, en efecto, que tal restricción es inútil puesto que, además, se toman todas las precauciones, especialmente a través del nombramiento de un mandatario, para garantizar la independencia de gestión y la competitividad de Legrand.
- (26) En primer lugar, no puede descartarse que, al conservar una participación significativa, Schneider esté en condiciones de controlar a Legrand. Ello dependerá de la distribución futura del capital y del grado de presencia de los accionistas en las asambleas generales, siendo estos dos datos, obviamente, desconocidos en esta fase. Como mínimo, no pueden excluirse "a priori" que la posesión de una minoría de bloqueo (33% de los derechos de voto en derecho francés) en el capital de Legrand confiera a Schneider derechos asimilables a un control.
- (27) Sea como fuere, los efectos negativos sobre la competencia durarían si Schneider siguiera beneficiándose de una participación significativa en el capital de Legrand aunque ésta no condujera a un control sobre esta última. Ello se debe a la modificación de los incentivos económicos que resulta de tal adquisición de participación significativa y duradera (véanse los apartados 14 a 18).

- (28) Además, tal como ya se expuso, el nombramiento de un mandatario solo se propone un objetivo temporal de conservación de las condiciones de competencia antes de que se tome una medida estructural de restablecimiento de una competencia efectiva.
- (29) Así pues, la Comisión considera que solo se lograría el objetivo de restablecimiento de una competencia efectiva si Schneider redujera su participación en el capital de Legrand a un nivel inferior a aquel que implicase unos efectos negativos sobre la competencia como los ya descritos. Respecto a las características de los mercados afectados y a la variedad de las configuraciones posibles de estructuras de mercado, una participación inferior a un 5% del capital de Legrand no conduciría a efectos negativos sobre la competencia.
- (30) Este nivel de participación máximo de Schneider en el capital de Legrand del 5% excede el nivel máximo que se obtendría empleando el índice HHI. En efecto, en mercados muy concentrados como los mercados franceses de cuadros de distribución, cuadros terminales, disyuntores de conexión y tomas e interruptores (véanse los índices HHI en el apartado 17) y en los que la competencia es el producto de la rivalidad entre Schneider y Legrand, una variación superior a 100 puntos conduce normalmente a dudas serias en cuanto a los efectos sobre la competencia. Con una participación del 98,1%, dicho umbral de variación se supera en gran medida para todos los mercados afectados (véanse el apartado 18 y el cuadro siguiente). Este umbral de 100 puntos se alcanzaría ya para el mercado de los disyuntores de conexión si el nivel de la participación de Schneider en el capital de Legrand alcanzara el 4%. No obstante, puede consentírsele a Schneider el beneficio de la duda para una participación de un nivel inferior al 5%.

Cálculo de las variaciones del HHI en algunos mercados franceses

Cuotas de mercado	Cuadros de distribución DBM	Cuadros de distribución DM	Cuadros terminales	Disyuntores de conexión	Tomas e interruptores
Schneider	[entre 60 y 70]*	[entre 60 y 70]*	[entre 40 y 50]*	[entre 40 y 50]*	[entre 0 y 10]*
Legrand	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 20 y 30]*	[entre 40 y 50]*	[entre 80 y 90]*
Otros 1	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 20 y 30]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*
Otros 2	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*
Otros 3	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*
Otros 4	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*	[entre 0 y 10]*
HHI	[entre 3 000 y 4 000]*	[entre 5 000 y 6 000]*	[entre 3 000 y 4 000]*	[entre 4 000 y 5 000]*	[entre 7 000 y 8 000]*
Delta HHI modificado					
98,1%	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*	[entre 1 000 y 2 000]*	[entre 2 000 y 3 000]*	[entre 0 y 1 000]*
5%	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*
4%	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*	[entre 0 y 1 000]*

Fuente: las cuotas de mercado son las que figuran en la Decisión de incompatibilidad.

- (31) Por otra parte, si se aceptara que Schneider pueda conservar una participación significativa en el capital de Legrand, y si se le dejara la posibilidad, sobre esta base previa, de iniciar negociaciones con posibles compradores, ello podría limitar el número de candidatos a la adquisición de Legrand. Del mismo modo, una participación superior al 95% del capital y de los derechos de voto de una sociedad cotizada da el derecho a su propietario a proceder a una oferta pública de retirada seguida por una retirada obligatoria adquiriendo las participaciones de los demás accionistas. Dar la posibilidad a un comprador de poseer más del 95% del capital y los derechos de voto de Legrand ampliaría entonces el campo de los adquirentes potenciales. En tal hipótesis de venta a un tercero, Schneider no podría poseer más de un 3,1% del capital y los derechos de voto de Legrand.
- (32) Schneider alegó también que obligarla a vender en una sola vez la totalidad de su participación en Legrand reduciría significativamente el abanico de los compradores potenciales. En efecto, tal dificultad le impediría negociar una venta con inversores que no estuvieran en condiciones de financiar inmediatamente la totalidad del valor de Legrand (o sea, según Schneider, alrededor de [...] millones de euros). Schneider explica así que la Comisión debería dejarle la posibilidad de conservar una participación minoritaria en el capital de Legrand, por ejemplo del orden del 20%, durante un período adicional de dos a tres años, si un comprador potencial así lo solicitase.
- (33) La Comisión reconoce que es deseable favorecer la candidatura del mayor número posible de compradores susceptibles de contribuir al restablecimiento de una competencia efectiva en los mercados afectados. Desde este punto de vista, no conviene rechazar a priori todo mecanismo por el cual Schneider concedería facilidades financieras al comprador a petición de este o incluso compartiría con el comprador, en una medida y por un período de tiempo limitados, los riesgos de la adquisición de Legrand. Sin embargo, en este último caso, tal división de riesgos no debería nunca conducir a crear un vínculo de dependencia, o entre Schneider y el comprador, o entre Schneider y Legrand. Por otra parte, tal mecanismo no debería crear para Schneider un incentivo para que Legrand maximizara sus beneficios. Debe, pues, excluirse una participación minoritaria en el capital, con derechos de voto y generadora del pago de dividendos, (sin perjuicio de los niveles de participaciones no significativas indicados en los apartados 30 y 31). Por el contrario, la posesión por parte de Schneider de títulos asimilables a un crédito sobre Legrand o sobre su comprador (y, en consecuencia, sujetos a una remuneración prevista de antemano e independiente de los resultados futuros de Legrand) podría ser una modalidad transitoria aceptable de división de riesgos, por un importe como el sugerido por Schneider (véase el apartado 32), a petición del comprador y a reserva de la valoración por la Comisión de las modalidades precisas de este mecanismo financiero.

La venta separada de algunas filiales de Legrand

- (34) La Comisión consideró en el pliego de cargos que el restablecimiento de una competencia efectiva impone también que el perímetro de Legrand no sea modificado por el procedimiento de separación.
- (35) En su respuesta, Schneider considera que sería desproporcionado con relación al objetivo de restablecimiento de una competencia efectiva imponerle no modificar el perímetro de Legrand. Más concretamente, Schneider considera, por una parte, que la cesión de algunos activos de Legrand no debilitaría su capacidad competitiva en el territorio del EEE y que, al contrario, ello podría incluso favorecer la competencia. Así

pues, por correo con fecha de 30 de noviembre de 2001, Schneider hizo llegar a la Comisión una nota relativa a algunos activos de Legrand que Schneider considera pueden ser objeto de una venta separada a un tercero o que pueden ser conservados por Schneider sin que ello sea contrario al objetivo de restablecimiento de una competencia efectiva en los mercados afectados. Más concretamente, dicho escrito se refiere a [...]*. A este respecto, Schneider considera que la consideración por la Comisión de efectos de gama o de economías de escala o de envergadura no tiene en cuenta las realidades de los mercados afectados. Por otra parte, Schneider considera que, teniendo un incentivo financiero muy fuerte para maximizar el precio de la venta de Legrand y los activos que podría ceder separadamente, se verá muy estimulada a no debilitar a Legrand privándola de activos necesarios para el mantenimiento de su competitividad.

*Propuesta de Schneider de conservar o vender separadamente a Legrand
[...]**

- (36) Tal como se explicó en los apartados 11 y 12, la evaluación de las propuestas de Schneider relativas a las empresas [...] debe hacerse garantizando en primer lugar que permiten con un grado de certeza suficiente el restablecimiento de una competencia efectiva. Conviene también garantizar el equilibrio de los intereses de Schneider y Legrand sobre la base de los siguientes principios: no podrá prevalecer el interés de ninguna de estas empresas sobre el de la otra empresa y sus intereses particulares quedarán supeditados al interés general del restablecimiento de una competencia efectiva.
- (37) Con carácter preliminar, es necesario destacar, según se explica en sucesivas ocasiones en la Decisión de incompatibilidad, que la fuerza competitiva de una marca en un mercado dado puede proceder de factores que superan a dicho mercado, como las inversiones emparentadas y de promoción, la investigación y el desarrollo, las economías de escala o de envergadura, la presencia de una gama completa de productos, la presencia de relaciones privilegiadas con los mayoristas o la percepción general de la marca por los instaladores. La venta separada de algunas actividades de Legrand a Schneider o a otros terceros podría alterar algunos de estos factores y afectar a la capacidad competitiva de Legrand en algunos mercados. En particular, la estructura de costes de Legrand con respecto a los mercados de referencia se vería afectada probablemente de forma negativa por la pérdida de economías de escala o de envergadura, especialmente en el nivel de las factorías, de la estructura comercial y logística, de la política de entregas, de la investigación y del desarrollo. Una venta separada podría reducir la amplitud o la profundidad de la oferta de Legrand privándola del aparato productivo, tecnologías y derechos de propiedad intelectual vinculados a una o más categorías de productos. Ello podría afectar a la imagen y a la credibilidad de la marca Legrand ante los clientes finales, instaladores y técnicos de cuadros, así como ante los mayoristas.
- (38) Por último, la Comisión observa que [...] suman un volumen de negocios de alrededor de [entre 400 y 1000]* millones de euros ([...]*), es decir, aproximadamente [entre un 10% y un 30%]* del volumen de negocios de Legrand y representan una proporción [...] de los resultados de explotación sobre el mismo período. Alrededor de [entre un 10% y un 30%]* de este volumen de negocios se realiza en Europa. Por tanto, si estos activos se [...] separasen de Legrand, ello afectaría significativamente a la economía general del grupo Legrand y, en consecuencia, a su capacidad competitiva. La misma conclusión es válida para una separación de [...]*, ya que esta empresa representa por sí sola alrededor de [entre un 5 y un 25%]* del volumen de negocios total de Legrand.

(39) Por lo que se refiere a la posibilidad de que Schneider conserve o venda por separado [...]*, esta se examina sobre la base de sus consecuencias sobre el restablecimiento de la competencia efectiva y su efecto sobre la protección de los intereses respectivos de Schneider y Legrand.

(40) – (97) [...]*

Argumento, según el cual, al tener Schneider un incentivo financiero muy fuerte para maximizar el precio de la venta de Legrand y los activos que podría ceder separadamente, se verá muy estimulada a no debilitar a Legrand

(98) La Comisión considera también que el argumento de Schneider, según el cual, su incentivo para maximizar el producto de la venta de Legrand o de algunos activos separados de Legrand excluye todo debilitamiento de Legrand, no puede, actualmente, aceptarse. Ciertamente el producto financiero de una cesión de un grupo Legrand cuya superficie previamente se hubiese limitado se reduciría a priori en la misma proporción. No obstante, este lucro cesante, desde el punto de vista de Schneider, sería contrapesado por la adquisición de activos de su elección a condiciones financieras que necesariamente no habría podido obtener en circunstancias normales y por un debilitamiento de su principal competidor. Ahora bien, en su respuesta, Schneider no mostró de ninguna manera cómo le conduciría el resultado de este arbitraje a preferir el producto financiero inmediato de su venta de Legrand a una ventaja competitiva duradera en los mercados afectados a través del debilitamiento de su principal competidor y a través de su propio refuerzo resultante de la integración de los activos adquiridos a Legrand.

Conclusión

(99) Se desprende de lo anterior que la propuesta de Schneider de proceder a la separación de Legrand separando las empresas [...] * debe rechazarse.

Las modalidades de la venta de la participación de Schneider en Legrand

(100) A la luz de cuanto antecede, la Comisión considera que, para restablecer una competencia efectiva, Schneider debería vender Legrand sin separar del grupo Legrand las filiales que este propuso conservar o vender por separado. La venta de la participación de Schneider en Legrand debería efectuarse en una medida tal que Schneider no tenga ya una participación significativa en el capital de Legrand, de forma que se restablezca una competencia efectiva.

(101) Para ello, Schneider parece disponer de dos opciones posibles: la venta de común acuerdo de Legrand a un tercero o la colocación en bolsa de las acciones de Legrand (que sigue actualmente cotizándose en bolsa). Puede efectuarse una venta de común acuerdo a un tercero ya presente en el sector de referencia o a inversores financieros. La colocación en bolsa de las acciones de Legrand podría hacerse mediante su presentación en bolsa o mediante un reparto de acciones de Legrand (o de acciones de una nueva entidad a la que se hubieran aportado los títulos de Legrand) a los propietarios de acciones de Schneider, por ejemplo, en proporción a sus participaciones. En el pliego de cargos, la Comisión indicó que un reparto de las acciones de Legrand a los propietarios de acciones de Schneider parecía la solución más conveniente.

(102) En efecto, según la Comisión, una venta de común acuerdo requeriría la autorización de la Comisión sobre el comprador, que debería cumplir una serie de condiciones relativas al restablecimiento de la competencia: independencia ante Schneider,

capacidad probada para restaurar una competencia efectiva y ausencia de incertidumbres sobre la realización de una venta de este tipo. Además, una venta de común acuerdo requeriría probablemente una negociación sobre el precio, que requeriría a su vez que Schneider obtuviese de Legrand algunos datos sensibles, lo que podría ser perjudicial para la competencia. Por último, una venta de común acuerdo y una salida a bolsa presentan el inconveniente de depender de las condiciones de mercado y podrían requerir un plazo más largo que el necesario para un reparto de acciones. En efecto, un reparto de acciones presenta la ventaja de no depender de las condiciones de mercado y, en consecuencia, de ser más fácilmente realizable en un plazo muy corto.

- (103) Por el contrario, el pliego de cargos explica que un reparto de acciones tendría por consecuencia que Schneider y Legrand tendrían, al menos inicialmente, los mismos accionistas. Ello plantearía un riesgo de coordinación de comportamientos competitivos si un mismo grupo de accionistas controlara las dos empresas, o si un mismo grupo de accionistas estuviera en condiciones de ejercer una influencia importante sobre al menos una de las dos empresas. Para eliminar este riesgo, ningún accionista o grupo de accionistas común a Schneider y Legrand debería estar en condiciones de ejercer una influencia importante sobre una de las dos sociedades.
- (104) En su respuesta, Schneider explicó que, por razones jurídicas y fiscales complejas, la realización de una separación por reparto de acciones o por escisión requeriría un plazo que no sería inferior al necesario para las otras posibles soluciones de separación y que se le debería permitir la elección de la solución de separación. No obstante, Schneider no rechazó a priori el principio de un reparto de acciones.
- (105) Habida cuenta de los argumentos presentados por Schneider, la Comisión considera que es preferible dejar a Schneider la elección de la fórmula jurídica de la separación con Legrand, siempre que dicha fórmula permita realizar una separación que se ajuste a las conclusiones ya presentadas: Schneider ya no debe tener una participación significativa en el capital de Legrand; Schneider debe vender el grupo Legrand sin separación de algunas actividades [...]*.

Plazos

- (106) Al tener consecuencias serias y negativas sobre la competencia la presencia de una participación significativa de Schneider en Legrand, debe ponerse fin a tal participación lo antes posible. En el pliego de cargos, la Comisión incluyó un plazo máximo de [...]* a partir de la aprobación de la Decisión conforme al apartado 4 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones.
- (107) En su respuesta, Schneider considera que tal plazo sería desproporcionado, principalmente por tres razones.
- (108) Schneider hace valer, en primer lugar, que presentó un recurso ante el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas contra la Decisión de incompatibilidad.¹² En este sentido, Schneider considera que toda decisión que le imponga ceder las acciones de Legrand antes de la sentencia del Tribunal y, en su caso, de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en este asunto, dejaría irremediablemente sin efecto útil alguno un fallo de anulación.
- (109) Schneider estima, en segundo lugar, que la imposición de un plazo de [...]* sería desproporcionada, considerando, por una parte, que la concentración no perjudica a la competencia y que Schneider ha tomado medidas para garantizar la independencia de

¹² El recurso se presentó el 13 de diciembre de 2001.

Legrand, y, por otro lado, el riesgo importante de depreciación en que incurre Schneider en caso de venta rápida de Legrand.

- (110) En tercer lugar, Schneider considera que, en cualquier caso, un plazo de [...] sería materialmente insuficiente para permitir la cesión de Legrand. Para ello, Schneider se basa en los plazos necesarios con ocasión de recientes operaciones de cesión o adquisición. Según Schneider, estos ejemplos demuestran que el traspaso de empresas de dimensión comparable a la de Legrand se efectúa, en general, en plazos importantes, que pueden ser superiores a [...]*, en particular cuando el objetivo es francés.
- (111) Dada la complejidad y la amplitud de la transacción, la Comisión considera que un período de [...] daría a Schneider todo el tiempo necesario con el fin de proceder a una separación de Legrand según las modalidades de separación de su elección. En cualquier caso, debería también concederse a Schneider un plazo adicional de [...]*, en el que se otorgara al mandatario un mandato irrevocable y exclusivo de venta,.

Consecuencias del plazo de separación sobre el efecto útil de un recurso de Schneider contra la Decisión de incompatibilidad

- (112) La Comisión considera que el análisis de Schneider, según el cual una Decisión por la que se impone una separación antes del final de todos los recursos posibles contra la Decisión de incompatibilidad privaría de efecto útil a dichos recursos, no tiene fundamento.
- (113) En efecto, si una Decisión de separación privara de efecto útil al recurso de Schneider, esta podría en todos los casos interponer un recurso solicitando la suspensión de la Decisión de separación. Además, la posición defendida por Schneider equivaldría a considerar que todo recurso contra una Decisión de incompatibilidad es automáticamente suspensivo, lo que es contrario al artículo 242 del Tratado. Tal situación equivaldría también a impedir la utilización del apartado 4 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones para imponer una separación con el fin de restablecer una competencia efectiva y, en consecuencia, a privar de efecto útil a una Decisión de incompatibilidad, en caso de presentación de un recurso contra la misma.

Un plazo de [...] sería materialmente suficiente

- (114) Tal como se expuso en los apartados 14 a 21, la Comisión no comparte la opinión de Schneider según la cual la presencia de Schneider en Legrand no implicaría ningún perjuicio para la competencia, especialmente en razón de las disposiciones tomadas por Schneider para garantizar la independencia de Legrand (nombramiento de un mandatario). En efecto, la simple participación significativa de Schneider en Legrand afecta negativamente a la competencia en los mercados de referencia, ya que modifica los incentivos competitivos de Schneider y paraliza el desarrollo de Legrand. Del mismo modo, el nombramiento de un mandatario independiente no reduce significativamente los principales perjuicios para la competencia que resultan de la participación significativa de Schneider en Legrand. Por tanto, dicho nombramiento no modifica la necesidad de un desenlace rápido de la situación.
- (115) En cuanto a las depreciaciones potenciales debidas a una venta de Legrand en un plazo demasiado corto, es necesario distinguir dos causas posibles. La primera causa de depreciación podría ser una evolución negativa de los mercados bursátiles. Esta causa no es pertinente en el marco del análisis de la Comisión, puesto que es imposible anticipar la evolución futura de los mercados. La segunda causa sería que un plazo demasiado corto no permitiría a Schneider negociar con terceros o con los mercados financieros en condiciones favorables, especialmente porque este plazo no dejaría margen de maniobra con relación a las exigencias de las distintas opciones en términos de calendario.

- (116) La Comisión considera que los argumentos desarrollados por Schneider, según los cuales no sería posible operar la separación en [...]*, no son fundados.
- (117) En particular, la Comisión hace constar que, en la lista de ejemplos proporcionados por Schneider, varias operaciones se realizaron en menos de [...]*. Como lo indica el banco de negocios elegido por Schneider, estos ejemplos no parecen ser excepciones, sino simplemente "casos sin dificultad especial".
- (118) Legrand comunicó también ejemplos de plazos necesarios para realizar operaciones recientes de fusión-adquisición, referidas en particular a empresas francesas. Resulta de estos ejemplos que un plazo incluido entre [...]* a partir de la decisión de venta es generalmente suficiente para llevar a cabo tales operaciones.
- (119) Schneider explicó que si bien son técnicamente realizables operaciones de cesión o escisión en el plazo de [...]* para cada una, tal plazo no permitiría a Schneider explorar, al menos inicialmente, todas las posibles fórmulas de separación. Los abogados de Schneider señalaron, no obstante, que, ampliando tal plazo a [...]*, la Comisión daría a Schneider la flexibilidad necesaria para explorar cada una de las opciones consideradas (cesión y escisión) antes de decidirse, estando en condiciones, al mismo tiempo, de llevar a efecto el proceso de separación.
- (120) Por último, hay que señalar que Schneider pudo comenzar a organizar esta separación desde que la Comisión aprobó la Decisión de incompatibilidad el 10 de octubre de 2001. Por otra parte, con este fin, Schneider pidió a la Comisión, el 22 noviembre, una dispensa del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento de concentraciones para poder comenzar la preparación de una posible separación, dispensa que se le concedió. Un plazo de [...]*, según lo previsto en el apartado 119, se añadiría, pues, al período transcurrido entre el 10 de octubre de 2001 y la fecha de aprobación de la presente Decisión, es decir, en total, más de [...]*.
- (121) Además, [...]*.
- (122) Así pues, todo indica que un plazo de [...]* para realizar la separación sería materialmente suficiente. En cualquier caso, la Comisión está dispuesta a conceder un período adicional de [...]*, durante el cual se otorgaría al mandatario un mandato irrevocable y exclusivo de venta, con el fin de dar a Schneider el margen de maniobra necesario en sus negociaciones con los compradores o inversores potenciales. Por otra parte, con el fin de hacer frente a circunstancias desfavorables que vendrían a poner en peligro el respeto de los plazos de [...]*, la Comisión podrá ampliar estos plazos si Schneider o el mandatario se lo solicitan, caso de estar en condiciones de demostrar que han realizado todos los intentos posibles para respetar el plazo.
- (123) En consecuencia, procede conceder a Schneider un primer plazo de [...]* para efectuar la separación. Si Schneider no ha efectuado la separación en tal plazo, se encargará a un mandatario que proceda a la cesión de las acciones de Legrand que Schneider posea durante un nuevo plazo de [...]*.
- (124) Por otra parte, Schneider sugiere, en su respuesta, que se le deje la posibilidad de proceder solo a una retirada por etapas del capital de Legrand. Ahora bien, tal como ya se ha concluido (véanse los apartados 32 y 33), todo retraso en la retirada de Schneider del capital de Legrand sería perjudicial para la competencia. Sin embargo, la Comisión debería poder estudiar otras fórmulas que permitiesen a Schneider atraer compradores que no estuviesen en condiciones de hacer una oferta por la totalidad del valor de Legrand, a petición debidamente justificada de Schneider.

Mandatario independiente

(125) Resulta de este plazo de [...]*, ampliado, en su caso, en [...]* adicionales en favor del mandatario, que Schneider seguirá teniendo una participación cercana al 98% en el capital de Legrand durante un determinado tiempo. La Comisión considera, pues, que, tal como ocurre con cuanto ha sido organizado por la Decisión de dispensa de 4 de diciembre de 2001, el restablecimiento de una competencia efectiva requiere que se amplíe inmediatamente el mandato del mandatario nombrado por la Decisión de dispensa. Su mandato debería conferirle todos los poderes y la independencia necesarios para administrar la participación de Schneider en Legrand durante el período transitorio que preceda la separación de estas dos sociedades, tendría que dejar la autonomía y el margen de maniobra necesarios para que Legrand siga siendo un competidor de pleno derecho en los mercados afectados, debería garantizar que Schneider no toma medidas contrarias a la presente Decisión o que excedan de la misma, y debería participar en la preparación y en la realización de la separación por parte de Schneider. Además, en el supuesto de que Schneider no llegase a efectuar la separación en el plazo de [...]*, se otorgaría al mandatario un mandato de venta exclusivo e irrevocable de las acciones Legrand que Schneider posee, sobre la base de una nueva cláusula adicional al mandato. Las cláusulas adicionales al mandato autorizado por la Comisión en la Decisión de dispensa deberán ser aprobadas por la Comisión,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Con el fin de restablecer una competencia efectiva, se ordena a Schneider Electric separarse del grupo Legrand conforme al Anexo II.

Artículo 2

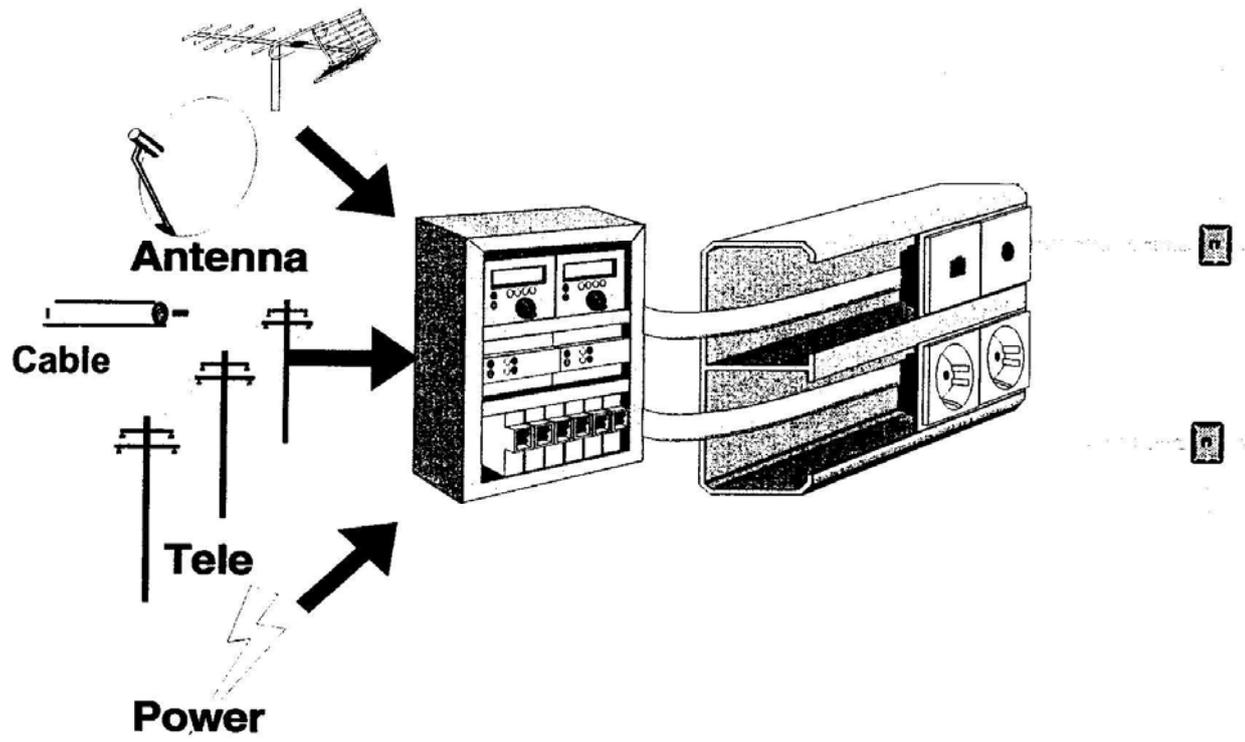
El destinatario de la presente Decisión es:

SCHNEIDER ELECTRIC S.A.
43-45, boulevard Franklin Roosevelt
92500 RUEIL-MALMAISON
FRANCIA

Hecho en Bruselas, el

Por la Comisión

ANEXO I



ANEXO II

Punto 1

Schneider Electric (en adelante, Schneider) debe separarse del grupo Legrand (en adelante, Legrand), sin proceder a una separación de algunas actividades de Legrand, en el plazo de [...] * a partir de la fecha de recibo de la presente Decisión.

Dicha separación puede llevarse a efecto según la fórmula elegida por Schneider, respetando los principios enunciados en el punto 2.

Punto 2

1. Si Schneider decide vender o hacer vender las acciones que posee en el capital de Legrand a uno o más de los adquirentes, Schneider venderá las acciones necesarias para permitir a tales adquirentes aplicar una oferta pública de retirada seguida por una retirada obligatoria con el fin de retirar las acciones de Legrand de la cotización.

Una vez efectuada la cesión, Schneider y los demás accionistas minoritarios deberán poseer en conjunto menos de un 5% del capital y los derechos de voto de Legrand. Si los adquirentes no llegaran a beneficiarse de la posibilidad de proceder a una oferta pública de retirada seguida por una retirada obligatoria, Schneider podrá conservar una participación inferior al 5% del capital de Legrand.

2. Si Schneider decide colocar o hacer colocar en un mercado bursátil acciones de Legrand o de otra entidad que controle a Legrand, Schneider garantiza previamente a la Comisión que, tras esta colocación bursátil, ningún accionista o grupo de accionistas común a Schneider y Legrand ejercerá una influencia importante sobre una de las dos sociedades. Además, Schneider no puede conservar una participación superior o igual al 5% del capital.
3. Si Schneider elige una modalidad de separación distinta de las previstas en los apartados 1 y 2, solicitará con carácter previo la aprobación de tal modalidad por la Comisión, en particular, por lo que se refiere a la posibilidad para Schneider de conservar durante una duración limitada y en cantidad limitada títulos asimilables a un crédito sobre Legrand o sobre cualquier otra sociedad que adquiriese el control de Legrand. En este caso, la Comisión podrá imponer nuevas cargas a Schneider para asegurarse del restablecimiento de una competencia efectiva.
4. Antes de la cesión de Legrand y en la medida en que Schneider esté en condiciones de identificar a los compradores de Legrand, en particular en el caso de una colocación en bolsa, Schneider solicitará a la Comisión su aprobación de cualquier comprador.

La solicitud de autorización implica la información necesaria para permitir que la Comisión compruebe que los compradores cumplen los criterios de selección de compradores definidos en el apartado 49 de la Comunicación de la Comisión sobre las soluciones aceptables con arreglo al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 447/98 de la Comisión.¹³

¹³ DO C 68 de 2.3.2001, p 3.

Toda operación que concluyese en un traspaso posterior por uno o más compradores de algunas actividades de Legrand a Schneider impedirá la autorización de tales compradores.

Punto 3

Schneider presentará a la Comisión a la mayor brevedad la información siguiente:

- a) Los proyectos de documentación informativa para terceros destinada a la entrega a los compradores o inversores potenciales.
- b) La lista de los compradores potenciales con los que Schneider se proponga entrar en contacto y los resultados de dichos contactos.

Estos documentos se darán por aceptados por la Comisión si ésta no se hubiese pronunciado sobre los mismos en el plazo de cinco días laborables a partir de la fecha de su entrega.

Punto 4

1. Schneider someterá a la aprobación de la Comisión, en el plazo de cinco días laborables a partir de la fecha de recepción de la presente Decisión, una cláusula adicional al contrato que la vincule con el mandatario designado en aplicación de la Decisión de la Comisión de 4 de diciembre de 2001 tomada en el presente asunto en aplicación del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 4064/89.

A falta de propuesta de cláusula adicional en dicho plazo o a falta de acuerdo entre la Comisión y Schneider sobre la propuesta de cláusula adicional, la Comisión podrá imponer una cláusula adicional, previa consulta al mandatario.

2. La cláusula adicional mencionada en el apartado 1 se redactará según los siguientes principios:
 - a) El mandato se prorrogará hasta la realización completa de la separación entre Schneider y Legrand.
 - b) El mandatario garantizará que Schneider no realice acciones contrarias a la presente Decisión o que superen su marco.
 - c) El mandatario participará en la preparación y la realización de la separación por parte de Schneider.
 - d) La cláusula adicional incluirá cualquier otra medida considerada necesaria para la aplicación de la presente Decisión y para la conservación de la autonomía y del margen de maniobra necesario para que Legrand siga siendo un competidor de pleno derecho en el conjunto de los mercados afectados.
3. Si Schneider incumple de manera sustancial sus compromisos, la Comisión podrá completar la misión del mandatario, con el fin de darle todas las posibilidades de hacer respetar la presente Decisión.
4. En cuanto las misiones que se le hayan asignado hayan sido realizadas, Schneider solicitará a la Comisión que el mandatario pueda ser relevado de su mandato.

Punto 5

La fecha última que determina el vencimiento del plazo previsto en el punto 1 es la fecha de firma de un acuerdo irrevocable de venta o la de la publicación de una oferta pública o la aprobación por la asamblea general de Schneider de una escisión.

La separación efectiva de Schneider y Legrand se producirá en el plazo de [...] * tras esta fecha límite.

Punto 6

1. Si Schneider no está en condiciones de firmar un acuerdo irrevocable de venta con un tercero o publicar una oferta pública de venta de acciones en el plazo de [...] * previsto en el punto 1, Schneider, confiará un mandato irrevocable y exclusivo al mandatario previsto en el punto 4 para que éste efectúe, al mejor precio posible pero sin determinación de un precio mínimo, la separación entre Schneider y Legrand.

A tal efecto, al menos diez días laborables antes de la expiración de dicho plazo, Schneider presentará a la aprobación de la Comisión una cláusula adicional al contrato de mandato.

En caso de ausencia de propuesta de cláusula adicional al menos diez días laborables antes de la expiración de dicho plazo o en caso de ausencia de acuerdo entre la Comisión y Schneider sobre la propuesta de cláusula adicional, la Comisión podrá imponer una cláusula adicional, previa consulta al mandatario.

2. El mandatario dispondrá de un plazo de [...] * para firmar un acuerdo irrevocable de venta con un tercero o para publicar una oferta pública de venta de las acciones.

Punto 7

En caso de circunstancias excepcionales que impidan la firma de un acuerdo irrevocable de venta con un tercero o la publicación de una oferta pública de venta de acciones por Schneider o por el mandatario mencionado en el punto 4, el plazo previsto en el punto 1 o el plazo indicado en el apartado 2 del punto 6 podrá prorrogarse, a discreción de la Comisión, a petición debidamente justificada de Schneider o del mandatario. Dicha solicitud se presentará inmediatamente después de que sobrevengan las circunstancias excepcionales y acreditará que se realizaron todos los esfuerzos posibles para respetar los plazos.