



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA N- 04039 DRAKA/ALCATEL

Con fecha 26 de mayo de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa DRAKA HOLDING N.V. (en adelante DRAKA) del control exclusivo de la división de fibra óptica de ALCATEL N.V. (en adelante ALCATEL), mediante la creación de una nueva compañía (NEWCO) que integrará las actividades de DRAKA y ALCATEL en los negocios de fibra óptica y cables de comunicación.

Dicha notificación ha sido realizada por DRAKA, 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".

Con fecha 8 de junio de 2004 se solicita información adicional que se contesta por la notificante con fecha 8 y 9 de junio de 2004. Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **28 de junio de 2004** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la aportación del negocio de cables y sistemas de telecomunicaciones de DRAKA en todo el mundo y de la división de fibra óptica de ALCATEL, incluidos los derechos de propiedad intelectual relacionado, a una empresa de nueva creación NEWCO¹, en la que DRAKA

¹ En particular, quedarán integradas en NEWCO las siguientes sociedades y participaciones en *Joint Ventures* por parte de ALCATEL: Alcatel Cable France, Alcatel NA Cable Systems Inc., Alcatel Cable Ibérica S.L., Alcatel Cabos Brazil, Alcatel Optical Fiber GMBH, Doiter Industria e Comercio Ltda.. Brasil, Alcatel Shanghai Optical Fiber Co. Ltd., Alcatel

detendrá el control exclusivo a través de su filial DRAKA BEHEER B.V con una participación de un 50,1% del capital. ALCATEL N.V. detendrá el 49,9% restante.

Los acuerdos firmados entre las partes con fecha 14 de mayo de 2004 y los estatutos sociales otorgan a DRAKA el control exclusivo de NEWCO, ya que tiene la capacidad de nombrar al Consejo de Dirección y de nombrar al Presidente del Consejo Supervisor que cuenta con voto de calidad en las decisiones relativas a la estrategia, planificación y presupuesto anual, manifestando la notificante expresamente que adquiere el control exclusivo sobre la gestión y estrategia del negocio. El Consejo Supervisor consta de cuatro miembros, correspondiendo a cada socio el nombramiento de dos. La aprobación de determinados acuerdos en el seno del Consejo Supervisor (las materias reservadas) requieren un quórum de un 75%, lo que otorga a ALCATEL un derecho de veto en decisiones relativas principalmente a la preservación de la rentabilidad de la inversión (inversiones, endeudamiento y reparto de beneficios) y al plan de negocios a largo plazo, que según la notificante se refiere a líneas generales de actuación y será modificado según el plan de negocio anual, no siendo, por tanto, determinante para conferir control conjunto² a ALCATEL. [...] ³

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1 Pactos de no competencia y no captación

[Pactos de no competencia y no captación durante un periodo superior a tres años]

II.2 Acuerdos de suministro preferente

[Acuerdos de suministro preferente de duración indefinida]

SDGI Shenzhen Optical Fiber Co. Ltd. y una rama de negocio en EE.UU. que se segregará en una sociedad de nueva creación. Por parte de DRAKA se aportarán las siguientes sociedades y participaciones en *Joint Ventures*: Draka Brasil Ltda., Suomen Kaapelitendas Holding OY Finland, Draka Multimedia Cable GmbH, Draka Fiber Technology BV, Draka Data BV, Datacom Cable Technologies Ptd.Ltd. Singapore, Telcon Fios e Cabos para Telecomunicacoes, Draktel Optical Fiber SA Brazil, Yangtze Optical Fiber and Cable Co.Ltd. (YOFC), Yangtze (Shanghai) Optical Fiber and Cable Co.Ltd., Exmoor Oy, Precisions Fiber Optics Ltd., Plasma Optical Fiber BV, Netshare Nederland BV, Netshare Schiphol Area BV, Netshare Utrecht BV, Neva Cables Ltd. Russia y ramas de negocio en España, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos, Dinamarca, Finlandia y Noruega que se segregaran en sociedades de nueva creación.

Por parte de DRAKA no se aportan los cables submarinos ni los productos de fibra óptica distintos del cable (excepto las actividades de las *Joint Ventures* en China) ni los cables de radiofrecuencia y, por parte de ALCATEL, los cables de red submarina con sistema repetidor (excepto las actividades de la *Joint Venture* en China) y productos de fibra distintos del cable.

² En tal caso la concentración habría tenido dimensión comunitaria.

³ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

II.3 Valoración

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

Teniendo en cuenta la práctica nacional y comunitaria y la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), la duración de la protección y el carácter indefinido de los acuerdos de suministro preferente van más allá de lo que razonablemente exige la operación de concentración. Por tanto, las cláusulas de no competencia, de no captación y de suministro preferente no se consideran restricciones accesorias a la operación ni deben entenderse autorizados con ella, estando, en su caso, sujetos a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

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 (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas porque no supera los umbrales de notificación.

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.

Hay que señalar, además, que la operación ha sido notificada en Alemania, Austria, República Checa y Brasil y será notificada también en China y está sujeta a condiciones suspensivas relativas a su aprobación por parte de las autoridades de competencia relevantes.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 Adquirente: DRAKA HOLDING N.V. (DRAKA HOLDING)

DRAKA es una sociedad holandesa que cotiza en el mercado Euronext y es la matriz de un grupo de 59 compañías operativas con actividades en Europa, América y Asia, dedicadas al desarrollo, producción y comercialización de sistemas de fibra de vidrio y cable. Los accionistas mayoritarios de DRAKA son Flint Holding N.V. y Parcom Ventures B.V.

En España, las actividades de DRAKA y sus filiales comprenden la producción y venta de cables de cobre de aplicaciones variadas y la venta de fibra óptica, de cables de fibra para datos, de cables de cobre LAN para datos,

de cables de fibra para telecomunicaciones, de cables de cobre para telecomunicaciones y de sistemas de vídeo⁴.

La operación supone la integración en NEWCO de la organización de ventas de fibra y cables de fibra óptica junto con los activos correspondientes de su filial DRAKA CABLES INDUSTRIAL, S.A., que serán previamente aportados a una sociedad de nueva creación.

El volumen de ventas de DRAKA, en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE DRAKA HOLDING (en millones de Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	1.916,7	1.498,8	1.420,0
Unión Europea ⁵	1.274,3	1.072,7	836,0
España	68,0	66,0	82,0

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: División de fibra óptica de ALCATEL

ALCATEL N.V. pertenece al Grupo de origen francés cuya matriz es ALCATEL S.A., sociedad cotizada en Bolsa, con operaciones en más de 130 países. Se dedica al diseño, desarrollo y comercialización de redes y componentes de comunicaciones, aplicaciones y servicios informáticos, que combina con soluciones de comunicaciones que permiten entregar contenidos a cualquier tipo de usuario en todo el mundo. La concentración afecta a la División de Fibra Óptica que comprende: hardware de conexión, fibra óptica, desarrollo de procesos que complementan la fibra y cables de fibra óptica.

En España, las actividades de la citada división se realizan por ALCATEL CABLE IBÉRICA⁶ y se refieren al diseño, producción y venta de cables de fibra para telecomunicaciones. Esta división adquiere la fibra óptica necesaria para la producción del cable de otras sociedades del Grupo.

El volumen de ventas de la División de Fibra Óptica de ALCATEL en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE ALCATEL (DIVISIÓN FIBRA ÓPTICA) (en millones de Euros)			
	2001	2002	2003

⁴ El negocio de cables de cobre de aplicaciones variadas y de sistemas de vídeo no se aporta a NEWCO

⁵ Las cifras de los años 2001 y 2002 se refieren a las ventas en Europa, no sólo en la UE.

⁶ Constituida en 2003 para aportar la división de negocio citada que estaba integrada en ALCATEL ESPAÑA, S.A.

Mundial	987,9	323,9	164,2
Unión Europea	377,3	107,2	70,4
España	60,6	25,5	17,3

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

El sector económico afectado por la operación es el de la industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico. En particular, el referente a cables de comunicaciones, tanto de cobre como de fibra óptica, así como el de fibra óptica por la importante integración vertical de la producción de fibra óptica y de cable de fibra .

La fibra óptica es un medio de transmisión, hecho a partir de formas cristalinas que fue inventado por Corning en 1974, quién posteriormente desarrolló junto con socios europeos el cable de fibra. La fibra óptica ofrece ventajas sobre los conductores de cobre en lo que se refiere al ancho de banda de transmisión y la inmunidad a las interferencias y es cada vez más un sustituto del cable de cobre tradicional en las aplicaciones de telecomunicaciones de larga distancia y previsiblemente también en el área local. Hay al menos cuatro procesos de producción de fibra óptica, todos ellos patentados, que compiten entre sí a nivel mundial. Todos los tipos de fibra están estandarizados según las normas ITU (Internacional Telecommunications Union) y las normas IEC (Internacional Electrotechnical Comisión).

La Comisión definió en su momento la fibra óptica como un mercado separado⁷. Sin embargo, es de señalar que las mayores compañías de cable de fibra activas en el mundo producen también la fibra óptica necesaria para fabricar el cable, de tal manera que hay una importante producción cautiva que solamente sale al mercado de terceros cuando se producen excedentes. También hay una serie de pequeñas y medianas empresas de cable que compran la fibra a los productores creando un mercado de venta a terceros (mercado no cautivo).

Los cables de telecomunicaciones se emplean para construir redes de telecomunicaciones mediante la utilización de una combinación de cables subterráneos, aéreos y submarinos junto con otros componentes de red. Las infraestructuras de telecomunicaciones normalmente constan de redes de larga distancia, redes de acceso metropolitano y líneas de abonados o de bucle local. Hoy las redes de larga distancia y metropolitanas utilizan cable de fibra debido a los requisitos de ancho de banda y velocidad de transmisión. En cambio, el “último kilómetro” que constituye el bucle local sigue siendo

⁷ Caso nº V/30.320, Fibra Óptica, Decisión de 14-07-1986

predominantemente de cobre, aunque los desarrollos modernos llevan la fibra cada vez más cerca del usuario. Cabe citar desarrollos conocidos bajo las siglas FTTC (“fibra hasta la acera”), FTTP (“fibra hasta el local”) o FITL (“fibra en el bucle”) y FTTH (“fibra hasta el hogar”) que se emplean en el último tramo de las redes.

El cable de fibra se fabrica a partir de filamentos de fibra óptica ensamblados en un núcleo de cable que se envuelve después en una vaina protectora. Los cables de comunicación transmiten información (sonido, imágenes fijas y móviles, datos) desde una fuente a un receptor en formato analógico o digital. Según las distancias que debe recorrer la información, se utiliza como componente del cable fibra monomodo (para conexiones de larga distancia o metropolitanas) o fibra multimodo (para redes de datos de área local o internas). Las fibras monomodo (conocida bajo las siglas SMF) son generalmente menos caras de fabricar, mientras que las fibras multimodo (MMF), debido a su estructura compleja, cuestan unas cuatro veces más. La tecnología de fibra ha desarrollado variantes más potentes de la fibra monomodo, como la “fibra de dispersión desplazada no cero” (NZDSF) y la “fibra SMF con pico de agua bajo” que se emplea para multiplex permitiendo el uso de varias bandas de frecuencia.

El cable de cobre se produce a partir de conductores de cobre que se enhebran para formar pares retorcidos que son blindados para evitar interferencias electromagnéticas.

La Comisión⁸ señaló ya en el año 1991 el paulatino reemplazo del cable de cobre por el cable de fibra óptica, sustitución que ya se ha producido en gran medida, si bien predomina aún el cable en las redes de abonados, por lo que seguirán coexistiendo ambos en los próximos años.

Teniendo en cuenta los distintos usos que se dan a los diferentes tipos de cables descritos, los diferentes requisitos que establecen los clientes en los procesos de aprovisionamiento y licitación y los canales de distribución, cabría diferenciar los siguientes mercados:

- **Fibra óptica** en todas sus modalidades
- **Cable de fibra para telecomunicaciones** que comprende principalmente los destinados a conexiones de larga distancia y redes metropolitanas de los siguientes tipos: de fibra monomodo estándar (SMF), SMF de pico de agua bajo y de dispersión desplazada no cero (NZDSF)
- **Cable de cobre para telecomunicaciones** para el bucle local y aplicaciones nicho
- **Cable de fibra para datos** para redes de área local basado en fibra multimodo (MMF)

⁸ Caso IV/M.165 ALCATEL/AEG KABEL, decisión de 18-12-1991

- **Cable de cobre para datos** para redes de área local

Como se ha señalado, NEWCO estará presente en todos los mercados señalados, produciéndose la presencia simultánea de ambos socios en los mercados de fibra óptica y cable de fibra para telecomunicaciones, en los que están activos a nivel mundial y europeo. En el mercado de cable de fibra para datos destaca DRAKA⁹ que integra, además, su negocio de cable de cobre de ambos tipos.

En España ambos socios sólo coinciden en el mercado de cable de fibra óptica para telecomunicaciones, en el que son suministradores y ALCATEL además cuenta con planta de producción. En el ámbito de la fibra óptica, ALCATEL solamente genera ventas cautivas a su filial española y las ventas (importaciones) de DRAKA en este segmento son irrelevantes. ALCATEL no vende cables para datos ni cables de cobre para telecomunicaciones en España.

V.2 Mercados geográficos

La dimensión geográfica del mercado de **fibra de vidrio** ha evolucionado más allá del ámbito nacional. Este producto se puede transportar con un coste reducido que, según la notificante, supone el 0,5% del valor del producto dentro de la UE y de hasta un 2% entre continentes. Los flujos comerciales respaldan la anterior afirmación, pues las importaciones europeas cubrieron el 45% del consumo europeo, mientras que Europa exportó el 37% de su producción.

En lo que se refiere a los mercados del **cable, de cualquiera de los tipos descritos (de cobre o de fibra, para telecomunicaciones o para datos)**, se dan características similares: los costes de transporte se mueven en torno al 2% del valor del producto dentro de Europa y al 4% para destinos de ultramar; la apertura de los mercados, la homologación de los productos y la eliminación de restricciones en las licitaciones han dado al mercado un alcance **al menos de ámbito europeo**. Las cuotas de exportación europea de cables de fibra y de cobre para telecomunicaciones se sitúan alrededor de un 62% y del 45% de la producción respectivamente y las de importación en un 54% y un 45% respectivamente. Los productores de cables de fibra españoles exportan, según datos facilitados por la notificante, entre un 67% y un 59% de su producción en 2002-2003.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, interesa analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Características y evolución

⁹ DRAKA es el segundo fabricante de fibra multimodo (MMF) y, en el año 2003, produjo 675.000 kms frente a 50.000 kms de ALCATEL.

Para hacer frente al crecimiento exponencial de la demanda impulsada por la liberalización de las telecomunicaciones en los mercados occidentales y el crecimiento de Internet en la segunda mitad de la década de 1990, los operadores invirtieron en redes de fibra óptica, lo que llevó a una demanda masiva de cable de telecomunicaciones, en particular de fibra, que alcanzó máximos entre 1996 y 2001. La consiguiente reducción de la demanda causó excedentes en la industria que llevan a una caída severa y constante de los precios de la fibra óptica, especialmente la fibra monomodo. Actualmente alrededor del 60-70% de la capacidad productiva de fibra óptica en Europa está en desuso y los precios están en mínimos históricos, de manera que la industria se esfuerza por reestructurarse y recuperar la rentabilidad. En el año 2003 solamente se ha utilizado un 48% de la producción mundial de fibra óptica.

Esta situación se traslada también al mercado europeo de cable de fibra para telecomunicaciones que acusó una caída de la demanda de un 61% en el periodo 2001-2002 y del 20% en 2002-2003 con el consiguiente exceso de capacidad resultante. Los precios sufrieron una considerable erosión cifrada en alrededor de un 80% entre 2001 y 2003.

La innovación se centra en la fabricación de fibras para aplicaciones especiales, como las anteriormente citadas NZDSF para multiplex y SMF de “pico de agua bajo”.

El mercado de cable de cobre experimentó también una caída en Europa Occidental, aunque no tan espectacular, dándose también un exceso de capacidad.

Los cables para datos, utilizados en redes de área local de oficinas y plantas de producción comparten el desarrollo cíclico de la demanda de inversiones informáticas. Como consecuencia de la ruptura de la burbuja de Internet, la inversión en estos equipos se vio afectada sufriendo las ventas de cables para datos caídas consecutivas en los tres últimos años en Europa Occidental.

Las previsiones apuntan a una recuperación, de manera que el mercado del cable podría alcanzar en el año 2008 el 80% del nivel que tuvo en el año 2001, en que se situó en su máximo histórico,

VI.2 Estructura de la oferta

VI.2.1 Fibra óptica

A nivel mundial, existen ocho grandes proveedores de fibra óptica: Corning, Furukawa-OFS, Sumitomo, Fujikura, YOFC (*Joint Venture* con Draka), Pirelli, Draka y Alcatel. En 2003 absorben junto con sus filiales aproximadamente el 80% de la producción mundial. Todos están integrados

verticalmente y producen cable de fibra óptica. El mercado se caracteriza por una fuerte competencia liderada tecnológicamente por el inventor de la fibra óptica, Corning. Por regiones, la producción se realiza principalmente en el área Asia-Pacífico, en EE.UU. y en Europa Occidental .

Dada la elevada incidencia de las ventas cautivas y la dificultad de obtener información de ventas a terceros de fibra óptica, la notificante facilita las cuotas de mercado basadas en el volumen de producción de los fabricantes de fibra óptica a nivel mundial:

CUOTAS DEL MERCADO MUNDIAL DE PRODUCCIÓN DE FIBRA ÓPTICA en 2003			
Fabricante	Cuota en %	Fabricante	Cuota en %
Corning	[20-30]	"Big 8"	[0-10]
Furukawa	[10-20]	Draka	[0-10]
Fujikura	[0-10]	Alcatel	[0-10]
Sumitomo	[0-10]	YOFC/Draka	[0-10]
Pirelli	[0-10]	Cuota conjunta	[10-20]

Fuente: Notificación

A continuación se facilita una comparación entre la capacidad de producción mundial y los volúmenes de producción real de las empresas principales, que demuestra la caída de las tasas de utilización de la capacidad, gran parte de la cual es controlada por los competidores de ALCATEL y DRAKA, según indica la notificante. En esta situación del mercado, una posible recuperación de la demanda contaría con suficientes fuentes de aprovisionamiento teniendo en cuenta que la reactivación de las plantas paradas no requiere mucho tiempo ni es excesivamente costosa.

CUADRO COMPARATIVO CAPACIDAD y PRODUCCIÓN REAL DE FIBRA OPTICA -en miles de kms-						
	Mundial			Europea		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Capacidad	159.870	163.650	143.700	32.750	33.250	21.750
Producción	119.453	63.175	69.775	23.010	8.935	8.340
Exceso de capacidad	40.417	100.475	73.925	9.740	24.315	13.410
Capacidad no utilizada	25%	61%	51%	30%	73%	62%

Fuente: Notificación

La producción de DRAKA y ALCATEL de fibra óptica se destina principalmente para autoconsumo (DRAKA aproximadamente el 90% de fibra SMF y el 20% de fibra MMF y ALCATEL alrededor del 90% de su producción en Europa).

En cuanto al mercado español, como se ha señalado se importa la totalidad de las necesidades de fibra óptica, siendo gran parte ventas cautivas de grupos integrados verticalmente, como es el caso de ALCATEL. Las ventas

de DRAKA de fibra óptica en 2003 fueron irrelevantes (372.000 Euros). En cuanto al resto, la intensa competencia y el exceso de capacidad que caracterizan este mercado facilitan el aprovisionamiento.

VI.2.2 Cable de comunicaciones

Los fabricantes de **cable de fibra óptica** más activos en Europa son Corning, Furukawa/OFS, Sumitomo, Fujikura y Pirelli entre los grandes grupos mundiales. Además cabe citar otros grupos nacionales e internacionales activos en este mercado, como LG Cable y Samsung (ambos de Corea del Sur) y Sagem y Acome (ambos de Francia). A continuación se facilitan las cuotas de mercado mundial de los principales fabricantes:

CUOTAS DEL MERCADO MUNDIAL DE CABLE DE FIBRA ÓPTICA en 2003			
Fabricante	Cuota en %	Fabricante	Cuota en %
Corning	[10-20]	"Big 8"	[0-10]
Furukawa	[0-10]	Draka	[0-10]
Fujikura	[0-10]	Alcatel	[0-10]*
Sumitomo	[0-10]	YOFC/Draka	[0-10]
Pirelli	[0-10]	Cuota conjunta	[10-20]

Fuente: Notificación

* [...]

En cuanto al negocio de las partes en Europa, se facilitan las cuotas de mercado **de cable de fibra para telecomunicaciones** obtenidas de dos fuentes en los últimos tres años:

MERCADO EUROPEO DE CABLES DE FIBRA PARA TELECOMUNICACIONES Y CUOTAS DE MERCADO DE ALCATEL Y DRAKA					
			2001	2002	2003
UE	Volumen total	mKms			
	- KMI		17.294	5.155	3.846
	- CRU		17.264	6.766	5.387
ALCATEL en Europa	Volumen total	mKms	[...]	[...]	[...]
	- cuota KMI	%	[20-30]	[20-30]	[30-40]
	- cuota CRU	%	[20-30]	[20-30]	[20-30]
DRAKA en Europa	Volumen total	mKms	[...]	[...]	[...]
	- cuota KMI	%	[0-10]	[10-20]	[10-20]
	- cuota CRU	%	[0-10]	[0-10]	[10-20]
ALCATEL + DRAKA	Cuota conjunta				
	- KMI	%	[20-30]	[30-40]	[40-50]
	- CRU	%	[20-30]	[30-40]	[30-40]

Fuente: Notificación con base en estudios de CRU y KMI

Los más importantes competidores son en el ámbito europeo: Corning [10-20%], Furukawa/OFS [0-10%], Sumitomo [0-10%] y Pirelli [0-10%]. Además se indican futuros entrantes como LG Cable de Corea del Sur.

La notificante señala que en España hay tres grandes proveedores: Alcatel, Corning y Pirelli. Se trata de empresas integradas verticalmente, aunque solamente Alcatel y Pirelli fabrican en España, mientras que Corning importa de sus plantas en Europa.

El siguiente cuadro está basado en estimaciones de las partes sobre las cuotas en el mercado español de cable de fibra para telecomunicaciones de los principales operadores en los últimos tres años:

MERCADO DEL CABLE DE FIBRA PARA TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA - CUOTAS						
Operador	Volumen (Kms de cable)			Valor		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Alcatel	[40-50%]	[60-70%]	[60-70%]	[40-50%]	[60-70%]	[60-70%]
Draka	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Corning	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]
Pirelli	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Otros	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

Fuente: Notificación

En cuanto al mercado de **cable de fibra para datos y de cable de cobre para telecomunicaciones** en España, en la que como se ha señalado no opera ALCATEL, las cuotas de mercado de DRAKA se han situado, según la notificante, por debajo del [0-10%] en los últimos tres años. Otros competidores son Nexans, Optral y Brand Rex que contarían con más de un 50% del mercado español de cables de fibra para datos y Nexans y Cables de Telecomunicaciones que absorben más del 70% del mercado de cables de cobre para telecomunicaciones.

En el mercado de **cable de cobre para datos** su cuota se ha situado en dicho periodo entre un [0-10%] y un [10-20%], siendo los principales competidores Nexans, Brand Rex y Commscope que copan más de un 70% del mercado español.

Según indica la notificante, la posición relativa de los operadores en el mercado debe matizarse, puesto que en los mercados que funcionan a través de concursos o licitaciones, que como se verá más adelante es el caso en el negocio de las partes en España, la competencia se manifiesta fundamentalmente en el momento de la licitación y la cuota no es un indicador de poder por si sola ya que puede oscilar de un año a otro.

VI.3 Estructura de la demanda

La demanda de cable de fibra para telecomunicaciones en España, proviene directamente de los operadores de telecomunicaciones principalmente (Telefónica, ONO, Auna, Euskatel y otros) y de compañías eléctricas, de gas, RENFE, METRO para el despliegue de sus redes. Otros clientes son distribuidores mayoristas de cable o integradores de sistemas o instaladores.

VI.4 Estructura de la distribución – Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Como ya se ha indicado, debido al deterioro del mercado de infraestructura de redes y el exceso de producción, los precios de la fibra óptica

se han ido erosionando durante los últimos años a nivel mundial ocasionando una caída del valor del volumen de mercado de un 74% de 2001 a 2003. En particular el precio de la fibra óptica monomodo estándar acumuló una caída de un 59% entre 2001 y 2003. Según datos aportados por la notificante, Europa registra la caída más drástica de precios en cable de fibra. Esa misma situación de deterioro se traslada a los precios de los cables para telecomunicaciones.

El aprovisionamiento de fibra óptica en el mercado de terceros se produce en una parte importante mediante contratos marco, generalmente de una duración de un año con opción a prórroga, pudiéndose renegociar el precio durante el período contractual para reflejar el desarrollo del mercado. Los contratos no son exclusivos, de tal manera que un mismo comprador puede tener contratos marco con varios suministradores. Otra parte del mercado se produce mediante compras puntuales en el mercado de entrega inmediata.

En lo que se refiere a los cables de fibra, las ventas a clientes finales se producen también mediante contratos marco con una duración media entre uno y dos años, que generalmente siguen un procedimiento de licitación formal, y no son exclusivos. Los clientes contratan un cierto porcentaje de sus necesidades sin comprometerse a la adquisición de un volumen fijo. Un segundo canal de distribución lo constituyen los intermediarios.

Los canales de fibra para datos difieren en gran medida de los anteriores, pues se realizan a través de intermediarios mediante pedidos estándar, siendo los clientes principales las empresas de electricidad mayoristas, fabricantes de equipos originales, revendedores de valor añadido y empresas de instalación.

ALCATEL realiza la totalidad de sus ventas de fibra óptica en España a su filial y DRAKA solamente cuenta con dos clientes a los que suministra directamente desde sus centros de producción fuera de España.

En cuanto al cable de fibra para telecomunicaciones, ALCATEL realiza el 80% de sus ventas en España directamente, principalmente a operadores de telecomunicaciones, y el 20% restante a través de intermediarios. DRAKA, a su vez, estima que la mitad de sus ventas es directa a clientes finales y la mitad a través de intermediarios.

VI.5 Poder compensatorio de la demanda

Se estima que aproximadamente el 80% de la demanda proviene principalmente de los operadores de telecomunicaciones que realizan importantes despliegues de red. En el mercado español, es un número reducido y se abastecen, como se ha indicado, mediante contratos marco, no exclusivos y de corta duración, siguiendo procesos de licitación, por lo que cuentan con un importante poder compensatorio.

VI.6 Competencia potencial - Barreras a la entrada

No hay barreras de entrada significativas, excepto la disponibilidad de la tecnología necesaria pudiéndose adquirir actualmente los equipos para producir a bajo coste. No hay limitaciones legales, reglamentarias ni aduaneras, para nuevos operadores y, según señala la notificante, el coste de adquisición o relanzamiento de unidades productivas cerradas no es elevado. En relación con los procesos de licitación que realizan los operadores para aprovisionarse de cables de telecomunicaciones hay que señalar que están abiertos a todos los suministradores sin restricciones.

VI.7 Aspectos verticales

La combinación “aguas arriba” de las actividades de DRAKA y ALCATEL en la fabricación de la fibra óptica a nivel mundial no supone un refuerzo de la posición de liderazgo de NEWCO en el mercado de español del producto descendente, los cables de fibra óptica, puesto que ALCATEL se autoabastece y no recurre al mercado de terceros y los principales competidores en España, Corning y Pirelli, son también empresas integradas verticalmente. No hay escasez de suministro para los fabricantes de cable no integrados que cuentan con fuentes alternativas suficientes o incluso los excedentes de producción que las partes sacan al mercado.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

En esencia, la operación analizada consiste en la adquisición por parte de DRAKA de la división de fibra óptica de su hasta ahora competidor, ALCATEL, que permanece en el negocio como accionista minoritario.

En España la operación tiene incidencia principalmente en el mercado de cables de fibra para telecomunicaciones, en el que DRAKA se sitúa como líder con una cuota de entorno al [60-70%]. La modificación de la estructura competitiva del mercado no es significativa, habida cuenta de la reducida actividad de DRAKA hasta ahora, que contaba con una cuota [0-10%], correspondiendo el resto de la cuota de NEWCO a ALCATEL. Se trata, además, de un mercado de dimensión, al menos, europea.

Es de señalar que en este mercado la cuota elevada del negocio que adquiere DRAKA se ve matizada por varios aspectos procompetitivos, como son:

- la concurrencia sin restricciones de los fabricantes de cables en los concursos de aprovisionamiento que realizan los operadores;
- el alto poder de negociación de la demanda que proviene principalmente de operadores de telecomunicaciones nacionales y regionales y otras compañías que despliegan infraestructuras de red;
- la competencia en precios en el mercado derivada de la caída drástica de la demanda en los últimos años,

- la ausencia de incentivos a interrumpir suministros dada la gran capacidad productiva excedente; y
- la ausencia de barreras a la entrada regulatorias y tecnológicas al tratarse de productos homologados.

La posición de DRAKA en el mercado español en otros productos, como cables de fibra para datos y cables de cobre para datos y telecomunicaciones no se ve reforzada tras la operación, por cuanto ALCATEL no realiza ventas de estos productos en España. Aún así, sus cuotas no son elevadas y hay un número considerable de competidores en uno y otro segmento que obtienen cuotas superiores. En todo caso, los canales de distribución de cables para telecomunicaciones y de cables para datos son diferentes.

La posición resultante en el conjunto del mercado de cables de fibra óptica a nivel mundial será menor (un [0-10%] u [10-20%] teniendo en cuenta las actividades en el mercado chino). Los principales competidores son Corning [10-20%], Furukawa [0-10%], Fujikura [0-10%]), Sumitomo [0-10%]) y Pirelli [0-10%].

En el mercado “aguas arriba” de fibra óptica, la modificación de la estructura competitiva del mercado español, que se abastece en su totalidad de importaciones, no es significativa puesto que las ventas de DRAKA de este producto son muy reducidas y las de ALCATEL son cautivas, como es el caso también con otros fabricantes de cable en España. En todo caso, dado el exceso de capacidad y la intensa competencia entre los operadores también en este nivel, los fabricantes de cable de fibra en España que no están integrados cuentan con fuentes de aprovisionamiento alternativas.

A nivel mundial en el mercado de fibra óptica tras la fusión de ambos negocios la nueva empresa obtendrá una cuota conjunta de un [10-20%] y de un [10-20%] incluyendo la ya citada *Joint Venture* en China. Sus principales competidores son: Corning [20-30%], Furukawa [10-20%], Fujikura [0-10%], Sumitomo [0-10%] y Pirelli [0-10%].

En cuanto a los aspectos verticales, como se ha señalado, DRAKA y ALCATEL están integrados verticalmente y producen la fibra óptica necesaria para la fabricación del cable de fibra de comunicaciones. Sin embargo, se trata de un rasgo estructural característico del sector y, dada la situación del mercado, con una capacidad de producción excedente en casi todos los grupos que pueden colocar en el mercado de terceros, cabe entender que los fabricantes de cable no integrados cuentan con suficientes alternativas y fuentes de aprovisionamiento, de manera que no se menoscaba la competencia en el mercado.

Teniendo en cuenta lo expuesto, no cabe considerar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español.

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.