Tribunal de Defensa de la Competencia

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA 26/97

EMPRESA NOTIFICANTE:

LEGRAND S.A.

OBJETO**:**

ADQUISICION DE LA EMPRESA URA SISTEMAS DE SEGURIDAD S.L. POR PARTE DE LA COMPAÑIA LEGRAND S.A.

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES 3
1.1. Notificación voluntaria 3
1.2. Remisión al Tribunal 3
1.3. Ámbito de la operación 4
1.4. Actuaciones del Tribunal 4
1.5. Alegaciones de los notificantes y de otras empresas y organismos consultados 6
2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN 9
2.1. LEGRAND S.A. 9
2.2. SAFT S.A. 10
3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN 11
4. EL MERCADO RELEVANTE 11
4.1. Mercado relevante del producto 11
4.2. La regulación del mercado de las luminarias para alumbrado de emergencia 16
4.3. El mercado geográfico relevante 17
4.4. Efectos sobre la competencia 19
5. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO 21
6. CLAUSULAS Y ACUERDOS RESTRICTIVOS 23
6.1. Cláusula de no competencia 23
6.2. Acuerdo de suministro 24
6.3. Acuerdo de distribución 24
6.4. Acuerdo de licencia de marcas 24
7. CONCLUSIONES 25
DICTAMEN 27

1. ANTECEDENTES

1.1. Notificación voluntaria

El día 11 de abril de 1997, tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia la notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición de la empresa *Ura Sistemas de Seguridad S.L.* (en adelante *Ura*), perteneciente a la sociedad *Saft S.A* (en adelante *Saft*) del Grupo *Alcatel-Alsthom*, por parte de la compañía *Legrand S.A.* (en adelante *Legrand*).

Dicha notificación fue realizada voluntariamente según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (modificada por el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio), desarrollada por el Real Decreto 1.080/1992, de 11 de septiembre.

1.2. Remisión al Tribunal

De acuerdo con lo previsto en el artículo 15.4 de la Ley 16/1989 en el que se establece que: "*...el Ministro de Economía y Hacienda remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes y aquellos proyectos u operaciones de concentración o de toma de control notificados voluntariamente por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de un competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine en el plazo de tres meses...*", el día 12 de mayo de 1997 el Ministro ordenó la remisión del expediente al Tribunal para su dictamen.

1.3. Ámbito de la operación

Como quiera que se trata de un proyecto de adquisición que afecta al mercado español en el que se superan los umbrales previstos en el apartado a), del artículo 14 de la Ley 16/1989, la operación notificada cumple los requisitos para su control de acuerdo con la mencionada norma.

Asimismo, la operación carece de dimensión comunitaria, no resultando de aplicación el Reglamento (CEE) Nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración económica, toda vez que no se superan los umbrales establecidos en el apartado segundo del artículo primero del citado Reglamento[1].

Dado que la operación afecta a empresas situadas en varios países, fue notificada a las Autoridades de Competencia de Francia, Suecia y Australia, además de España. En los tres países mencionados la concentración ha sido autorizada.

1.4. Actuaciones del Tribunal

Conforme a lo dispuesto en el artículo 12 del Real Decreto 1080/1992, el Presidente del Tribunal designó una Comisión integrada por el propio Presidente, Sr. *Petitbò Juan*, y los Vocales, Sr. *Fernández López* y Sr. *Castañeda Boniche*, actuando como secretario de la misma el Subdirector General de Informes sobre Concentraciones, Adquisiciones y Ayudas Públicas, Sr. *Montes Gan*. La Comisión recibió el mandato de elaborar la ponencia que servirá de base al informe del Tribunal sobre la operación notificada.

La Comisión elaboró una nota sucinta, previa convocatoria al notificante, para que manifestara los extremos que deberían mantenerse confidenciales y requirió de éste información adicional. Asimismo, solicitó información de diversos Organismos públicos y el criterio de empresas competidoras y proveedoras e instaladoras, acerca de los posibles efectos derivados de la operación de concentración:

---

[1] **En primer lugar, el volumen de negocios mundial de las empresas concentradas no supera los 5.000 millones de ecus; y, en segundo lugar, si bien el volumen de negocios total de cada empresa en la UE supera los 250 millones de ecus, cada una de ellas por separado realiza más de las dos terceras partes de su volumen de negocios total en un Estado miembro de la UE.**

a. *Dirección General de Tecnología y Seguridad Industrial. Ministerio de Industria y Energía*

b. *Consejería de Industria, Agricultura y Pesca.* Gobierno de la *Comunidad Autónoma Vasca*.

c. *Laboratorio de la Asociación Española de Normalización (Aenor)*.

d. *Asociación de Empresas Españolas de Electrónica (Asimelec)*.

e. *Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (Afme).*

f. *Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas de España (Fenie).*

g. *Asociación Nacional de Industrias Electrónicas (Aniel).*

h. *Asociación Española de Exportadores de Electrónica e Informática (Secartys)*.

i. *Matsushita S.A.*

j. *Electrozemper S.A.*

k. *Guijarro Hermanos S.A.*

l. *Daisalux S.A.*

m. *González Soriano S.A.*

Ninguna de las empresas y asociaciones de empresas enumeradas en la relación anterior manifestó su intención de personarse en el procedimiento como interesadas a pesar de las reiteradas oportunidades que le ofreció la Comisión.

1.5. Alegaciones de los notificantes y de otras empresas y organismos consultados

En sus escritos de alegaciones, las notificantes realizan explicaciones complementarias a las ya efectuadas a la vista de los documentos obrantes en el expediente. En esencia, reiteran que, según su criterio, el mercado de producto relevante en esta operación es el de los bloques para iluminación de emergencia y consideran que la operación de concentración no otorgará a las empresas concentradas una posición de dominio en dicho mercado.

Señalan los notificantes que los efectos sobre la competencia derivados de la operación son muy favorables en la medida en que la venta de la empresa *Ura* supone la desintegración vertical de una de las actividades de la sociedad vendedora *Saft*. Por otra parte, señalan que la operación no afectará a ningún otro mercado y, en particular, no producirá ningún efecto sobre el mercado de los acumuladores o baterías utilizadas en la fabricación de los bloques para iluminación de emergencia, ya que la nueva *Ura-Legrand* sólo se verá obligada a mantener los actuales volúmenes de aprovisionamiento de baterías *Saft* durante un corto período de tiempo.

Entre el resto de las alegaciones remitidas al Tribunal por empresas o Asociaciones de empresas, competidoras, proveedoras e instaladoras, se pueden distinguir dos grupos en función de la posición adoptada por las mismas acerca de la bondad del proceso de concentración y de sus efectos sobre el mercado.

En primer lugar, determinadas empresas competidoras de las notificantes (*Daisalux S.A., González Soriano S.A.* y *Guijarro Otero S.L.*) muestran su oposición a la operación de concentración, señalando que las empresas concentradas alcanzarán una cuota de mercado superior al 50 por ciento y, con ello, "*...se obstaculiza el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado español, mediante la creación o reforzamiento de una posición de dominio...* (alegaciones de 6 de junio de 1997 de la empresa *Guijarro Otero S.L.*)".

En particular, la empresa *Daisalux S.A.*, fabricante de bloques de alumbrado de emergencia, aportó al expediente un estudio realizado en el mes de mayo de 1997 titulado "*Fabricantes Españoles de Alumbrado de Emergencia*", realizado por la empresa consultora *Servicios de Marketing Industrial* (véase el cuadro número I).

CUADRO Nº 1.
Informe sobre el mercado del alumbrado de emergencia. Conclusiones del estudio aportado por la empresa DISALUX.

1. El sector español de aparatos de alumbrado de emergencia alcanzó en 1996 una cifra de ventas de 4.700 millones de pesetas (entre 1,8 y 1,9 millones de unidades). Se trata de un sector de maduro en el que las diferencias de precio en los aprovisionamientos es nula a igualdad de volumen de compras.

2. A excepción de *González Soriano* y *Promelec*, las exportaciones del sector son bajas, y se realizan en el segmento de precio bajo.

3. A pesar del crecimiento de las ventas entre 1994 y 1996, el sector no crea empleo en este período dando muestras de madurez. En 1996, se observa un estancamiento de las ventas, que está previsto que se recuperen en 1997.

4. Los ratios venta/empleo generado de *Conycal, Beghelli, Guijarro* y *Legrand* se corresponden con empresas de tipo comercial. Por ejemplo, las luminarias vendidas en España por *Legrand* provienen en un 85,6 por ciento de empresas de su grupo instaladas en Francia. *González Soriano* entre las empresas fabricantes, la que posee un mayor ratio ventas/empleo generado.

5. *Daisalux* es la empresa que más cuota de mercado gana en 1995 y *González Soriano* en 1996.

6. Los resultados del sector, son bastante ajustados. Como consecuencia de sus altos precios, *Daisalux*, es la empresa con un mayor beneficio neto sobre ventas (21 por ciento), seguida de *Electrozemper* (4,1 por ciento) y *Legrand* (3,5 por ciento). No obstante, tomando la rentabilidad sobre fondos propios, son las empresas *González Soriano, Electrozemper* y *Daisalux*, quienes tienen una mayor rentabilidad.

7. *Beghelli, Legrand* y *Guijarro*, poseen los recursos humanos mejor remunerados del sector debido principalmente a que se trata de puestos de perfil comercial. *Daisalux, González Soriano* y *Electrozemper,* poseen unas remuneraciones muy competitivas. *Legrand,* parece soportar una estructura de personal un tanto pesada para ser una empresa eminentemente comercial. *Conycal* por el contrario, tiene unos costes de personal, exageradamente bajos.

8. Los recursos dedicados por *Daisalux* a inversiones e I+D, que justifican el mayor precio del producto, superan a los del resto de las empresas del sector.

9. Existen diferencias en cuanto a la estructura comercial entre *Legrand* (red comercial propia) y el resto de los fabricantes (representantes a comisión).

10. *González Soriano*, es la empresa que más rota su almacén entre el conjunto de empresas analizado seguido de *Legrand*.

11. El período medio de cobro es semejante en casi todas las empresas del sector, de 102 a 130 días, siendo *Daisalux* la empresa que tiene el período medio de cobro más largo.

Fuente: Fabricantes Españoles de Alumbrado de Emergencia. Servicios de Marketing Industrial 1997

En segundo lugar, otras alegaciones (*Fenie* y *Secartys*) destacan la bondad de la operación de concentración aduciendo razones de competitividad empresarial e internacionalización del mercado afectado.

Asímismo, se solicitaron aclaraciones a los siguientes Organismos Públicos: en primer lugar, a la *Subdirección General de Seguridad y Calidad Industrial*, de la *Dirección General de Tecnología y Seguridad Industrial,* del *Ministerio de Industria y Energía*, que expuso a la Comisión la actual regulación del mercado; en segundo lugar, al laboratorio de la *Asociación Española de Normalización* (*Aenor*), que explicó los procedimientos y exigencias de certificación que afectan a los bloques para alumbrado de emergencia y entregó una lista de las empresas que cuentan con productos que han superado las pruebas de certificación; y, finalmente, a la *Consejería de Industria, Agricultura y Pesca* del Gobierno de la *Comunidad Autónoma Vasca*, que requerida por la Comisión acerca de la posible concesión de ayudas públicas a la empresa *Ura*[2], aclaró que: "*...analizados los diferentes programas de ayudas públicas gestionados por este Departamento, la empresa URA SISTEMAS DE SEGURIDAD S.L. no figura como beneficiaria ni como solicitante de subvención o ayuda alguna...*".

[2] **Toda vez que esta sociedad se va a trasladar en los próximos meses al Parque Tecnológico de Zamudio (Vitoria). Este traslado no supone la modificación de la dotación de maquinaria o de los recursos humanos de la empresa.**

2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACION

2.1. LEGRAND S.A.

Legrand, sociedad compradora, constituye la matriz de un gran grupo multinacional de origen francés que cotiza en bolsa desde el año 1970. Este grupo, cuya sede social se encuentra en Francia, está presente en 43 países mediante una red de filiales[3] y cuenta con más de 19.000 empleados.

Se trata de un importante operador del sector de material eléctrico[4] que facturó en España en el año 1995 por valor de 5.319 millones de pesetas, de acuerdo con la publicación especializada *Duns 50.000*, en su edición del año 1996. En dicho año, *Legrand* realizó el 42 por ciento de su volumen de ventas en Francia, el 23 por ciento en Italia, el 17 por ciento en el resto de Europa, el 6 por ciento en EE.UU y Canadá, y el 12 por ciento restante en el resto del mundo. Su catálogo ofrece más de setenta gamas de productos[5].

Sendos acuerdos accionariales vinculan, por un lado, a los miembros de las familias fundadoras de *Legrand*, que detentaban conjuntamente a 31 de diciembre del año 1996 el 42 por ciento de las acciones ordinarias y el 57 por ciento de los derechos de voto y, por otro lado, a la *Banque Nationale de París*, la compañía *Clinvest* y a *Crédit Commercial de France*, que contaban con una participación conjunta del 2 por ciento de las acciones ordinarias y de los derechos de voto. A 31 de diciembre del año 1996, la sociedad *Legrand* poseía, directa o indirectamente, el 3,5 por ciento de sus propias acciones ordinarias, un 0,5 por ciento de ellas a título de regularización de cotizaciones.

Su filial en España, *Legrand Española S.A.*, se dedica principalmente a la fabricación y venta de material eléctrico y comercializa todas las gamas de producto de *Legrand S.A.* y, desde el año 1973, sistemas de alumbrado de

---

[3] **Las principales filiales del grupo son: en Francia, *Arnould-Fae*, *Baco, Inovac, Martin & Lunel, Planet-Wattohm y Sarlam*; en Italia *Bticino*, en Alemania *Legrand*, en el Reino Unido *Legrand Electric* y *Tenby Industries,* en Portugal *Legrand Electrica*, en Bélgica *Legrand Electrique* y en España *Legrand Española*. En el resto de mundo *Bticino* en Méjico, *Pass & Seymour* en EE.UU. y *Pial* en Brasil.**

[4] **En particular en productos de instalación a baja tensión, iluminación y material para instalación (aparatos de alumbrado y sistemas de emergencia).**

[5] **En especial enchufes, interruptores, mandos a distancia y por teléfono, fusibles, canaletas, disyuntores, interfonos y detectores.**

emergencia. Sus instalaciones industriales y comerciales están ubicadas en Torrejón de Ardoz (Madrid), así como su domicilio social.

2.2. SAFT S.A.

Saft S.A., sociedad vendedora a través de su filial en España, es una empresa de origen francés, filial al 100 por cien del Grupo *Alcatel-Alsthom*, cuya actividad principal consiste en la fabricación y comercialización de baterías portátiles e industriales, energía eléctrica y generadores de tecnologías avanzadas (acumuladores). Cuenta con empresas filiales[6] en Alemania, Australia, Italia, Suecia, Canadá, Singapur, Brasil, Corea, República Checa y España, y emplea a alrededor de 6.750 trabajadores, de los cuales 230 corresponden a su filial española.

Su empresa participada al cien por cien en España, *Saft Nife Ibérica S.L.*[7], se dedica a la fabricación de acumuladores alcalinos industriales, baterías, rectificadores, energía de potencia y sistemas de alumbrado de emergencia, actividad ésta última desarrollada mediante su filial *Ura Sistemas de Seguridad S.L.*, objeto de adquisición. *Ura* fabrica en su planta de Vitoria bloques autónomos de alumbrado y kits de conversión. El destino de su producción son los mercados español y portugués principalmente. También fabrica sistemas centrales para el mercado español.

---

[6] **Las filiales afectadas directamente por la operación de concentración son: *Ura S.A.* (Francia), *Lumatic S.A.* (Francia), *E. Hansson & Co.Ab* (Suecia), *Minitronics Pty Lted.* (Australia), *Ura, S.A.* (Bélgica) y *Ura Sistemas de Seguridad, S.L.* (España).**

[7] **Esta sociedad, que actua como sociedad vendedora en España de la empresa *Ura*, fue constituida en 1925 bajo la denominación *Acumuladores Nife S.A.*, denominación que fue modificada en 1974 por *Nife España, S.A.* y posteriormente tras la fusión por absorción de *Saft Iberica S.A.*, modificó la citada denominación por la actual.**

3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

Según el acuerdo suscrito por las partes el día 21 de enero del año 1997, *Saft*[8] vende a *Legrand*, a nivel mundial, el conjunto de sus actividades de alumbrado de emergencia y de alarmas de incendio. De esta forma, *Legrand* adquiere las sociedades *Lumatic* y *Ura* en Francia, *E. Hansson & Co. Ab* en Suecia, *Ura Sistemas de Seguridad, S.L.* en España y *Minitronics* en Australia, sociedades todas ellas filiales de *Saft*.

Junto al contrato de adquisición de acciones[9], se han suscrito tres tipos de contratos: un contrato de[...], un contrato de [...] determinados acuerdos de licencia autorizando el uso temporal de la marca *[…]*. Asimismo, en la cláusula [...] del acuerdo de compraventa entre *Legrand* y *Saft*, se establece el compromiso de no competencia entre las partes durante un periodo de cinco años[10].

4. EL MERCADO RELEVANTE

4.1. Mercado relevante del producto

Las actividades objeto de adquisición a nivel mundial por parte de *Legrand* consisten en la fabricación y comercialización de sistemas de emergencia. Estos sistemas abarcan dos gamas de productos: el alumbrado de emergencia y las alarmas de incendio. Sin embargo, en España, la operación afecta exclusivamente al alumbrado de emergencia ya que, tanto la filial española de *Legrand*, como la sociedad objeto de adquisición, *Ura,* sólo fabrican esta gama de producto.

Se entiende por alumbrado de emergencia la gama de productos que ofrece una fuente alternativa de alumbrado en caso de fallo en el suministro eléctrico normal. Su finalidad es guiar al público en el interior o en el exterior de los edificios en caso de necesidad.[11] Por ello, estos productos estan sometidos a regulaciones técnicas y de seguridad.

---

[8] **Empresa de la que parte la iniciativa de vender su división de alumbrado a cualquier empresa interesada del sector.**

[9] **La fecha prevista para la conclusión del contrato de adquisición es el 15 de septiembre de 1997.**

[10] **En el epígrafe número seis se realizará una descripción más detallada del contenido de estos acuerdos y cláusulas, así como de sus implicaciones desde el punto de vista de la competencia.**

[11] **Se trata de locales de pública concurrencia, tales como restaurantes, hoteles, teatros, cines, instalaciones**

Existen tres tipos de productos de alumbrado de emergencia. En primer lugar, los bloques autónomos. Se trata de luminarias equipadas con lámparas incandescentes o fluorescentes que incorporan una batería que garantiza la iluminación de emergencia desde el momento en el que el bloque autónomo detecta un fallo en la tensión de la red mediante el trasformador de alimentación y el circuito electrónico impreso que contiene el equipo[12]. En segundo lugar, los sistemas centrales, que se distinguen de los anteriores por la localización de la batería que se instala en una caja central separada de los elementos de alumbrado. Y, en tercer lugar, los denominados *kits* de conversión, que se diferencian de los bloques y los *kits* en que convierten un punto de iluminación estándar en una luminaria de emergencia mediante la incorporación de una reactancia y una batería.

Dada su similitud desde el punto de vista de los usos finales del producto, podría considerarse que los tres tipos de elementos de alumbrado de emergencia descritos en el apartado anterior constituyen productos que pertenecen a un mismo y único mercado, el del alumbrado de emergencia.

No obstante, existen características físicas, técnicas y económicas, que diferencian unos productos de otros. Los bloques autónomos constituyen el 90 por ciento del mercado por su precio, tamaño, simplicidad y comodidad de instalación. Los sistemas centrales requieren una instalación central y periférica, lo que supone la necesidad de disponer de más espacio, una mayor complejidad de instalación y un mayor precio. Los *kits* de conversión son más parecidos a los bloques autónomos, pero como quiera que están diseñados para integrarse en otras luminarias, las dificultades técnicas y de instalación se materializan en diferencias de precios con los bloques autónomos.[13] Asimismo, las especificaciones técnicas para la instalación de cada tipo de alumbrado de emergencia también son diferentes.

Por el contrario, desde el punto de vista de la oferta no parece haber diferencias significativas en el proceso de fabricación de unos y otros productos en los que se utilizan los mismos insumos intermedios (baterías, transformadores, circuitos

---

deportivas, colegios, hospitales, estaciones, aeropuertos, museos, tiendas, supermercados, fábricas y edificios de servicios. Estos productos tambien se instalan en los edificios de viviendas.

[12] **A este mecanismo se le pueden añadir algunas funciones, como por ejemplo, sistemas de control a distancia o automáticos, o de supervisión por ordenador, pero tan sólo el 10 por ciento de los bloques comercializados incorporan estos elementos.**

[13] **El precio medio para los bloques autónomos se situa alrededor de las 3.500 pesetas, mientras que el de los kits de emergencia alcanza las 8.000 pesetas.**

electrónicos, lámparas, materias plásticas, etc.). Sin embargo, cada fabricante trata de diferenciarse de sus competidores mediante la incorporación de insumos de distintas calidades y diseños, estrategias estas que se reflejan en sus costes de producción y comercialización y, con ello, en importantes diferencias de precios medios entre unos y otros sistemas[14].

Por su parte, el distribuidor tiene en cuenta los costes de transporte y almacenamiento, que son inferiores en los casos de los bloques autónomos y los *kits* de conversión a los de los sistemas centrales.

Finalmente, el instalador solicita uno u otro producto de acuerdo con las características de iluminación necesaria, el precio, el grado de protección contra las agresiones (humedad, gases, golpes etc.) y el espacio que se necesita iluminar (los bloques autónomos y kits de conversión suelen utilizarse para espacios más reducidos, mientras que los sistemas centrales se instalan en locales de gran superfície).

A pesar de que ello podría conducir a pensar en la posible existencia de varios mercados de producto dentro del ámbito de la producción de equipos para alumbrado de emergencia, sin embargo, sin entrar en la consideración de la inconveniencia de proceder a la delimitación de mercados demasiado estrechos y ante la imposibilidad de disponer de un análisis de elasticidad preciso, el análisis efectuado revela que no resulta determinante en este caso segmentar este mercado para valorar las consecuencias de la operación notificada sobre la competencia diversas razones que se enumeran a continuación.

En primer lugar, porque el tamaño del mercado del alumbrado de emergencia prácticamente se identifica con el de los bloques autónomos, ya que su porcentaje de participación dentro de dicho mercado es superior al 90 por ciento.

En segundo lugar, porque la demanda de alumbrado de emergencia se dirige cada vez más hacia los bloques autónomos por sus precios, facilidad de instalación y eficacia.

En tercer lugar, porque las posiciones de las empresas activas en el mercado del alumbrado de emergencia no difieren de forma significativa de las que cuentan en el mercado de bloques autónomos.

Y, finalmente, como se ha señalado, porque no hay diferencias significativas en el proceso de fabricación de unos y otros aparatos, que son producidos por los

---

[14] **Incluso se puede hablar de productos de gama alta (que incorporan insumos de mayor calidad y elementos de diseño, etc.) y de gama media-baja entre los bloques para alumbrado.**

mismos fabricantes con similar tecnología, son distribuidos por las mismas redes y atienden a usos finales idénticos.

De acuerdo con las consideraciones anteriores puede concluirse que el mercado de producto relevante para la operación de concentración *Ura-Legrand* es el de las luminarias para alumbrado de emergencia, mercado que incluye los bloques autónomos, los *kits* de conversión y los sistemas centrales.

Esta delimitación del mercado de producto coincide con el criterio adoptado por las autoridades de competencia francesas en el expediente desarrollado acerca de los efectos de la operación de concentración sobre la competencia en Francia.

De acuerdo con lo señalado en los apartados anteriores, dado que los resultados obtenidos a partir del análisis de la producción de bloques autónomos son extrapolables al mercado general del alumbrado de emergencia, en el presente Informe se tendrán en cuenta tanto los datos disponibles sobre el mercado general del alumbrado de emergencia, como los referentes a la producción de bloques autónomos.

La estructura de este mercado a nivel europeo (véase el Cuadro II) se caracteriza por la existencia de un pequeño grupo de empresas de ámbito multinacional que controlan el 45 por ciento del mercado - *Menvier, Saft, Legrand y Kaufel* -, un grupo de empresas menores que disponen también de establecimientos en el exterior - *Cooper, Bargelini y Beghelli* - y, finalmente, un gran número de empresas de menor dimensión que han centrado tradicionalmente sus estrategias en sus mercados nacionales, pero que están desarrollando una creciente labor exportadora - como las españolas, *González Soriano, Daisalux e Iverlux* -.

CUADRO Nº II.
Mercado europeo del alumbrado de emergencia. 1996. Cuotas de mercado en porcentaje

Empresas	*Cuota*
Menvier	>10%
Saft	>10%
Legrand	>5%
Kaufel	>5%
Resto	55,0

Fuente: Empresa solicitante

En cuanto al mercado español, dada la dificultad de obtener información de fuentes oficiales sobre los volúmenes de producción y ventas de las empresas operadoras en el mercado, las cifras utilizadas en la elaboración de las cuotas

de mercado, que se recogen en el cuadro III, proceden de la publicación *Elektroprofesional*, revista especializada del sector.

De acuerdo con dichos datos, si se considera la información disponible sobre la cifra de ventas en valor del mercado general del alumbrado de emergencia, la empresa *Ura* se sitúa en primer lugar, con una cuota del 40,0 por ciento, seguida de *González Soriano*, con un 15,0 por ciento, *Legrand*, con un 12,0 por ciento, y *Daisalux* e *Iverlux*, con un 10,0 por ciento cada una.

Si, de forma complementaria, se considera la información sobre producción de bloques autónomos en unidades físicas, la empresa *Ura* es de nuevo la líder del mercado, con una cuota del 39,6 por ciento, seguida de *González Soriano*, con un 21,8 por ciento, *Daisalux*, con un 11,9 por ciento, *Iverlux*, con un 9,9 por ciento y *Legrand*, con un 7,9 por ciento.

CUADRO Nº III.
Mercado español del alumbrado de emergencia. 1996. Cuotas de mercado en porcentaje

Empresas	***Alumbrado* de emergencia (1)**	***Bloques* autónomos (2)**
Ura	40,0	39,6
González Soriano	15,0	21,8
Daisalux	10,0	11,9
Iverlux	10,0	9,9
Legrand	12,0	7,9
Electrozemper	4,2	4,0
Sagiluz	3,1	3,0
Rgb	2,1	2,0

(1) Porcentaje calculado a partir de la cifra de ventas en valor de las lumiarias para alumbrado de emergencia (bloques autónomos, *kits* de conversión y sistemas centrales).
(2) Porcentaje calculado a partir de la producción en unidades físicas de bloques autónomos para alumbrado de emergencia.
Fuente: Revista *Elektroprofesional*, Nº 18, febrero 1997, *General de Ediciones Especializadas*

En cuanto al comercio exterior del sector, la búsqueda de información oficial sobre las exportaciones e importaciones de equipos de alumbrado de emergencia ha sido infructuosa ya que en las estadísticas oficiales este tipo de productos se contabilizan en la partida arancelaria número 8531.10.30 bajo una denominación muy amplia: *" Avisadores eléctricos de protección contra robos e incendios y aparatos similares del tipo de los utilizados para edificios"*. Por ello, se ha de considerar como aproximación a las cifras de comercio exterior del sector, las informaciones facilitadas tanto por el solicitante como por la empresa

Daisalux. De acuerdo con ambas fuentes, las exportaciones significan alrededor del 10 por ciento de la cifra de ventas de las empresas del sector, mientras que las importaciones, principalmente provenientes de Italia, se encontrarían en un porcentaje inferior a esa cifra.

Por otra parte, desde el año 1992 se viene produciendo una fuerte reducción de los precios de estos productos, como consecuencia de la mayor competencia procedente principalmente de los pequeños y medianos competidores de ámbito nacional. Asimismo, otra de las razones de esta tendencia descendente de los precios es la reducción del precio de ciertos componentes, en especial, de las baterías utilizadas en los bloques autónomos.

4.2. La regulación del mercado de las luminarias para alumbrado de emergencia.

Un aspecto relevante del mercado de producto es la regulación a la que se ha visto sometido y que tiene su fundamento en valoraciones de carácter técnico y de seguridad. Las normas fundamentales de referencia para el sector han sido tradicionalmente el Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión y la Directiva 73/23/CEE, del Consejo, de 19 de febrero de 1973 relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre el material eléctrico destinado a utilizarse con determinados límites de tensión.

Esta Directiva comunitaria fue incorporada a nuestro ordenamiento jurídico mediante Real Decreto 7/1988, de 7 de enero, que fue posteriormente modificado por el Real Decreto 154/1995 a fin de incorporar la modificación, también introducida en la citada Directiva, por la Directiva 93/68/CEE, de 22 de julio. Tras el periodo transitorio establecido, el 1 de septiembre de 1997 los productos deberán cumplir con los requisitos de la Directiva comunitaria que será de obligado cumplimiento.

En el marco de las mencionadas Directivas, *Cenelec* (Comité Europeo de Normalización Electrónica) estableció la norma EN-60598-2-22, del mes de julio de 1990, sobre luminarias para alumbrado de emergencia, que ha sido adoptada en España como norma UNE-EN-60598-2-22. Esta norma europea EN-60598-2-22 recoge los requisitos enumerados en la Directiva. Por tanto, si bien no se puede exigir a las empresas el cumplimiento de la norma de *Cenelec* por parte de sus productos, dado que al cumplir con la norma se cumple con la Directiva, las empresas del sector solicitan la certificación a *Aenor* de cumplimiento con la UNE-EN-60598-2-22.

Con anterioridad a la publicación de esta norma europea, en España existián dos normas nacionales: la UNE 20063 del año 1973, dedicada a las lámparas

incandescentes, y la UNE 20392 del año 1975, referida a las fuentes de luz fluorescentes. En el año 1993 fueron modificadas ambas normas siendo sustituídas por la UNE-20062 (incandescentes) y UNE-20392 (fluorescentes). El objetivo de estas normas es homogeneizar la calidad del producto en cuanto a sus características físicas y técnicas (función del aparato, mínimo de luminosidad medido en lúmenes, mínima duración de permanencia, etc.). No obstante, en lo que se refiere a las especificaciones de instalación y en consecuencia, de seguridad de estos productos, siguen vigentes las señaladas en las mismas normas de 1973 (incandescentes) y 1975 (fluorescentes).

Por tanto, las normas que serán de obligado cumplimiento en España desde el mes de septiembre de 1997 para los fabricantes e importadores de elementos de alumbrado de emergencia son: en primer lugar, la norma UNE-EN 60598-2-22[15] a través de la cual se cumple con los requisitos establecidos en la Directiva comunitaria ; y, en segundo lugar, la norma UNE 20392-93 (fluorescentes) ó UNE 20062-93 (incandescentes), sobre luminarias de emergencia, incluidas en el Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión. Además permanecen las normas de seguridad y de instalación que son diferentes en cada uno de los países de la Unión Europea, aunque ello no puede suponer una verdadera restricción a los intercambios.

4.3. El mercado geográfico relevante

La aplicación de la norma europea EN-60598-2-22, permitirá reducir considerablemente las actuales barreras técnicas, permaneciendo exclusivamente las normas de instalación nacionales relacionadas con la seguridad.

Este hecho, unido a los reducidos costes de transporte de las luminarias para alumbrado de emergencia, al tratarse de productos ligeros y de pequeño volumen, favorecerá en el futuro una intensificación de los intercambios entre los Estados miembros. Con ello se acentuará la progresiva modificación del ámbito del mercado que adoptará cada vez más un carácter europeo.

Ello, no obstante, no significa que pueda afirmarse con rotundidad que el mercado geográfico relevante para la operación de concentración pase a ser el

---

[15] **La obligatoriedad de cumplir la normativa europea se había establecido a partir del primero de febrero de 1997 para todo proyecto, a excepción de los edificios exclusivamente industriales, que tuviera que ser aprobado por las Administraciones Públicas o visado por Colegios Profesionales, tras la publicación del Real Decreto 2177/1996 de la Norma Básica de Edificación CPI-96. Por tanto, este Real Decreto anticipa en siete meses la exigencia de cumplir la norma europea.**

mercado comunitario a partir del mes de septiembre de 1997. Existen diversas razones que podrían situar el ámbito de la operación en el mercado nacional.

En primer lugar, para tener acceso a este mercado son fundamentales los contactos profesionales y el conocimiento de la red de distribución nacional. De hecho, entre el 85 por ciento y el 90 por ciento de las ventas de estos productos se realizan a través de almacenistas y entre el 10 y el 15 por ciento restante a través de la venta directa.

En segundo lugar, las demandas para entrega "*en tiempo*" y el asesoramiento técnico, constituyen elementos importantes para obtener y mantener a la clientela, por lo que la proximidad geográfica de las instalaciones del fabricante a los almacenistas parece constituir una ventaja competitiva. El hecho de contar con instalaciones de ensamblaje en España constituye una estrategia contrastada. En concreto, la estrategia de adquisición de *Ura* y de reforzamiento de su planta de producción en España que desea llevar a cabo el grupo multinacional *Legrand*, ha sido seguida por otra operación similar desarrollada por el líder mundial de esta actividad, el grupo *Kaufel*, que, de acuerdo con diversas fuentes, parece haber cerrado recientemente un acuerdo para la adquisición de la compañía española *Sagelux* que, constituye la séptima empresa en importancia en el mercado español antes de la operación.

En resumen, a pesar de que distintos elementos ponen de manifiesto la progresiva "europeización" del mercado de las luminarias para alumbrado de emergencia, el hecho de que el Tribunal deba analizar los efectos de la operación de concentración sobre el mercado español, junto a las razones expuestas en los apartados 55 y 56, conduce a considerar en el presente informe la definición más estrecha del mismo, es decir, el mercado español, ya que de no detectarse problemas significativos en dicho ámbito geográfico, los resultados del análisis serían extrapolables al mercado europeo.

4.4. Efectos sobre la competencia

En el mercado de las luminarias para alumbrado de emergencia la empresa *Legrand* pasa a situarse tras la operación en el primer puesto del mercado con una cuota del 52 por ciento con datos del año 1996. En el caso del segmento de bloques autónomos, la concentrada alcanza una cuota del 47,5 por ciento (véase el cuadro III).

Como consecuencia de la operación de adquisición, se produce un incremento de los niveles de concentración del mercado que se resume en el cuadro VI. Como muestran los indicadores CR2 y CR4, tras la operación se produciría una alteración significativa en el tramo alto del mercado. En concreto, las dos principales empresas alcanzarán una cuota conjunta del 67 por ciento, y las cuatro primeras del 87 por ciento. Por su parte, el indicador *Herfindahl-Hirchman*, registra un aumento de 1.041,6 puntos, pasando de 2385,0 puntos antes de la operación, a 3.426,6 puntos después de la misma. En el caso del segmento de bloques autónomos, el aumento de este indicador es de 627,4 puntos, pasando de 2373,3 puntos antes de la operación, a 3.000,7 tras la adquisición de *Ura* por *Legrand*.

Todos estos indicadores, muestran que el grupo resultante de la operación será el principal grupo empresarial del mercado, que se beneficiará tanto del reforzamiento de la posición en el mismo de *Ura*, el principal operador en la actualidad, como de las sinergias derivadas de la integración de *Legrand,* grupo multinacional en crecimiento en España.

CUADRO Nº VI.
Mercado español del alumbrado de emergencia.1996. Indicadores del nivel de concentración de la actividad tras la adquisición de la empresa Ura por parte de la sociedad Legrand. (1)

	Alumbrado de emergencia			***Bloques autónomos***		
	CR2	***CR4***	***HH***	***CR2***	***CR4***	***HH***
Antes de la operación	*55,0*	*77,0*	*2385,0*	*61,4*	*83,2*	*2373,3*
Después de la operación	67,0	87,0	3426,6	69,3	91,1	3000,7

(1) Los indicadores considerados son: *CR2*, cuota de mercado conjunta de las dos principales empresas del mercado; *CR4*, cuota de mercado conjunta de las cuatro principales empresas del mercado; y *HH*, sumatorio de los cuadrados de las cuotas de mercado de todas las empresas pertenecientes al mismo.

Fuente: Revista *Elektroprofesional*, Nº 18, febrero 1997, *General de Ediciones Especializadas*

Un aspecto a valorar, dado el incremento del grado de concentración del mercado relevante, es el efecto contrario a la competencia que pueda producirse en otros mercados relacionados como consecuencia de la operación. Por ello, resulta interesante analizar las relaciones con las empresas proveedoras de materiales o equipos destinados a la fabricación de las luminarias.

En particular destaca por su importancia el mercado de baterias y acumuladores como proveedor de las empresas fabricantes de luminarias. Estos elementos constituyen el principal componente de los bloques autónomos, y suponen por término medio el 40 por ciento del coste de los mismos. A escala mundial, existen en la actualidad tres productores principales de baterías: *Saft, Energiser* y *Matsushita*[16]. Sin embargo, se está produciendo una creciente competencia de productos provenientes del Extremo Oriente, en especial de China. Se trata, por tanto, de un mercado competitivo, en el que las capacidades de producción son excedentarias en relación con la demanda, hecho que se materializa en una persistente tendencia a la baja de los precios (de ahí la reducción del 7 por ciento del precio de las baterias entre 1995 y 1996).

Saft, sociedad vendedora de *Ura*, constituye una de las principales empresas fabricantes de baterias. Por tanto, desde el punto de vista de la competencia, los efectos de la operación sobre el mercado conexo de las baterias pueden valorarse como positivos, dado que la operación de venta de *Ura* constituye para *Saft* una desintegración vertical. Cuestión aparte es la clausula de obligatorio suministro que se analizará con porterioridad.

A este respecto, diversos competidores manifestaron en sus escritos de alegaciones que en el mercado de las baterias la empresa *Saft* cuenta con una posición dominante adquirida como consecuencia de la entrada en vigor de la norma EN 60598-2-22. En el apartado 22.18 de la norma, sobre *funcionamiento a alta temperatura*, se establece el ensayo mediante el cual se realiza la conocida como *prueba de indurancia* o de *resistencia a altas temperaturas*. De acuerdo con los competidores, como quiera que *Saft* dispone de la única batería competitiva capaz de superar con éxito dicha prueba, esta empresa se haría con un monopolio en el mercado de las baterias que unido a los acuerdos con *Legrand* podía acarrear problemas al resto de los fabricantes de luminarias de emergencia una vez autorizada la operación.

Para aclarar esta cuestión, la Comisión se puso en contacto con el Laboratorio de *Aenor* que aclaró que este argumento no era cierto, y aportó datos acerca del conjunto de luminarias de emergencia que habían superado la *prueba de*

---

[16] **La empresa notificante *Legrand* se suministra habitualmente de baterias fabricadas por *Saft* y *Energiser*, mientras que *Ura* se aprovisiona casi exclusivamente de su matriz *Saft*.**

indurancia satisfactoriamente señalando que, en muchos casos, dichas luminarias no incluían baterías *Saft*, sino de otras marcas como *Energizer R.P., Golden Power Industries L.T.D.* o *Varta.* Asímismo, la empresa notificante, requerida por la Comisión, aportó los certificados de sus productos emitidos por *Aenor*, demostrando que cuenta con numerosos modelos que han superado las pruebas establecidas en la norma EN-60598-2-22 que no incorporan baterías *Saft*[17].

5. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO

La posibilidad de que los agentes participantes en un mercado puedan restringir la competencia efectiva no depende exclusivamente del número de empresas que actuan en el mismo y de su grado de concentración. Existen otras variables que pueden compensar la posición adquirida por determinados operadores. En un mercado abierto muy concentrado como el presente, una mayor presencia de importaciones procedentes del exterior puede compensar el poder de mercado de los productores nacionales[18]. Lo mismo ocurre con la composición de la demanda, cuya estructura también puede constituir un elemento compensador, o con las barreras de acceso presentes en el mercado que no proceden de la actuación estratégica de los operadores, sino de normas y regulaciones de carácter público.

Como resultado de éstos y otros elementos, se puede afirmar que el grado de concentración tolerable en cada mercado es diferente, y que un nivel de concentración significativo puede no considerarse inadecuado desde el punto de vista de la competencia, de ahí el interés de su análisis. En el caso de *Ura-Legrand*, con anterioridad se puso de manifiesto que el grado de concentración alcanzado por el mercado es relevante, y que su incremento como resultado de la operación es significativo. Ahora bien, considerando la ampliación progresiva del número de empresas que operan en el mercado y la evolución descendente de los precios tanto de las propias luminarias como de sus principales componentes a lo largo de los últimos años, no parece que las condiciones de competencia en el mercado vayan a resultar afectadas negativamente.

En efecto, a lo largo de los últimos años se han reducido progresivamente las barreras técnicas a la actividad de las industrias fabricantes y comercializadoras de luminarias para alumbrado de emergencia, en especial en el mercado europeo. Así, las complejas regulaciones nacionales de carácter técnico y de seguridad, o los requisitos de instalación, que actuaron todos ellos como

---

[17] **En concreto, cuentan con la certificación incluyendo baterías de las empresas *Varta* y *Energizer*.**

[18] **Bajo el supuesto de inexistencia de relación entre los productores nacionales y los extranjeros.**

elementos protectores en el pasado, han desaparecido progresivamente. Sin embargo, como se señaló anteriormente, permanecen en este mercado barreras de acceso vinculadas al cumplimiento de requisitos de instalación y seguridad

No obstante, no parecen faltar competidores en el mercado como consecuencia del obligado cumplimiento de estas norma. De hecho, como quiera que previo cumplimiento de determinados requisitos de escasa entidad como barrera de entrada, cualquier empresa puede obtener la certificación para operar en el mercado español, en general el número de empresas que constituyen competidores potenciales puede ser considerado como suficiente a pesar de la elevada concentración del mercado.

Las características del producto constituyen otro elemento compensador. Se trata de un producto estandarizado, en el que además el *know-how* necesario para su desarrollo es mínimo. La introducción de elementos de diseño constituye el principal instrumento de diferenciación utilizado por las empresas. Por ello, la posibilidad de que se produzcan entradas en el mercado en presencia de beneficios extraordinarios es muy elevada.

Finalmente, también es necesario destacar que la organización de la demanda, realizada en un elevado porcentaje por un conjunto de empresas de almacenamiento y distribución mayorista que venden posteriormente el producto a una clientela de instaladores muy atomizada, constituye otro elemento que puede compensar el posible poder de mercado de las empresas concentradas[19]. Por ejemplo, entre los almacenistas, el grupo más importante es la empresa española, *Mercantil Intercontinental S.A.,* que realiza directa o indirectamente (a través de filiales) aproximadamente el 10 por ciento de la distribución de estos productos en España. Esta empresa es la responsable de alrededor del 9 por ciento de las ventas de *Ura* en España. Por su parte, el almacenista más importante en el caso de *Legrand* en España es la sociedad francesa, *Sonepar*, que realiza aproximadamente el 11 por ciento de la distribución total a través de dos sociedades españolas: *Guerin, S.A.* y *C.Hispanofil, S.A.*

[19] **En España existen alrededor de 400 almacenistas en total y entre 1.300 y 1400 puntos de venta de este tipo de productos.**

6. CLAUSULAS Y ACUERDOS RESTRICTIVOS

6.1. Cláusula de no competencia

En la cláusula 5.6 del acuerdo de compraventa entre *Legrand* y *Saft*, ésta última se compromete durante un período de cinco años desde la fecha de cierre de la operación a no participar directa o indirectamente en ninguna actividad relacionada con la rama de sistemas de emergencia, que incluye el alumbrado de emergencia, ni a invertir, poseer o dirigir ninguna sociedad relacionada con esta actividad en ningún lugar del mundo, excepto en lo que se contempla en los acuerdos de distribución.
El Tribunal, en su Informe de 2 de marzo de 1993 sobre la operación de concentración *Arbora-Ausonia*, asumiendo los criterios de la Comisión de las Comunidades Europeas recogidos en su Comunicación sobre "*cláusulas accesorias de no competencia en una operación de concentración*", consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración de empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, no resulta sencillo establecer un criterio homogéneo. La Comisión europea señala en la citada Comunicación que un período de cinco años es el apropiado cuando la transferencia de la empresa incluye las existencias y el *know-how*, y un período de dos años cuando se trata sólo de las existencias. Sin embargo, el Tribunal considera que el plazo de cinco años resulta excesivamente largo, siendo más apropiado la adopción de un plazo de tres años, dado que en este caso, la transferencia del *know-how* del negocio no resulta un factor a considerar. Este criterio lo manisfestó con anterioridad el Tribunal en su Informe de 18 de enero de 1996 sobre la operación de concentración *Elf-Atochem-Plasgom*.

6.2. Acuerdo de suministro

Legrand se compromete a *[…]*. No obstante, *Legrand* tiene la posibilidad de comprar a otros suministradores distintos de *Saft* [...]. Respecto a los precios, éstos no serán superiores a los aplicados por *Saft* en los años [...] y [...] a su filial *Ura*.

De acuerdo con el criterio de la Comisión europea expresado en la Comunicación sobre las *restricciones accesorias a una operación de concentración*, la obligación de *Legrand* de compra con carácter exclusivo de baterías para alumbrado de emergencia a la empresa *Saft* durante un período concreto de tiempo carece de justificación, sobre todo, teniendo en cuenta el carácter estandarizado del producto. No obstante, hay que tener en cuenta que la exclusividad en sentido estricto sólo se establece por un período de dos años y que el objetivo de este acuerdo es garantizar a la empresa vendedora, *Saft,* la continuidad del suministro de baterías que realizaba a *Ura*. Con ello, *Saft* dispone de un período transitorio para la busqueda de nuevos clientes tras la desinversión de *Ura.*

Además, el acuerdo incluye una cláusula de salvaguardia que permite a *Legrand* recuperar su libertad completa de aprovisionamiento a partir [...], siempre que *Legrand* sea capaz de aprovisionarse a unos precios [...], en relación con los precios previstos en el contrato de suministro.

6.3. Acuerdo de distribución

Saft se exime de cualquier derecho de indemnización que pudiera reclamar un distribuidor, como consecuencia de la no renovación de los acuerdos de distribución al final del segundo año contractual o del cambio de *status* del distribuidor, de exclusivo a no exclusivo, al final del primer año contractual.

6.4. Acuerdo de licencia de marcas

Saft [...], dado que, por un lado, *Saft* desea [...], y, por otro lado, *[…]*. No obstante, tras el período de vigencia del acuerdo, entre el 16 de diciembre del año [...] y el 15 de septiembre del año [...], la partes afectadas por la concentración tienen la intención de conservar cada una en España su propia marca: *Legrand* distribuirá bajo la marca *Legrand* y *Ura* distribuirá, principalmente, bajo la marca *Ura*. La prolongación de este acuerdo durante [...] años debe analizarse en el marco de una negociación en la que *Legrand* trató de obtener con dicho acuerdo de licencia una [...].

7. CONCLUSIONES

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

Primera. La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, para ser sometida al procedimiento de control sobre las operaciones de concentración.

Segunda. Por otra parte, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) Nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas.

Tercera. El mercado de producto principalmente afectado, es el de las luminarias para alumbrado de emergencia.

Cuarta. El ámbito geográfico del mercado relevante a corto plazo es el territorio español, si bien la progresiva "europeización" del mercado recomienda una consideración más amplia de los límites del mismo en el medio y largo plazo.

Quinta. Las principales barreras de entrada al mercado son los requisitos exigidos a las empresas por normas comunitarias y nacionales de carácter técnico y de seguridad.

Sexta. Las empresas notificantes, como resultado de la concentración, pasarían a convertirse en el primer operador del mercado de las luminarias para alumbrado de emergencia, ostentando una cuota de mercado del 52 por ciento, de acuerdo con datos del año 1996. Tras la operación, la cuota conjunta de las cuatro mayores empresas del mercado se incrementaría en 10 puntos porcentuales hasta situarse en el 87 por ciento, y el indicador *Herfindahl-Hirchman* crecería un total de 1.041,6 puntos.

Séptima Existen elementos compensatorios del poder de mercado de las empresas concentradas, como son: el carácter estandarizado del producto, que incorpora un sencillo *know-how* facilitando la posibilidad de entradas de nuevos competidores; la escasa atomización de la demanda, en concreto del segmento de distribución mayorista y almacenaje, constituido por empresas de dimensión media, la progresiva desaparición de los obstáculos al

comercio y la existencia de un número suficiente de operadores que cumplen con los requisitos exigidos para concurrir.

Octava La operación de concentración permitirá mejorar la posición competitiva de las empresas, tanto en el mercado nacional como en el internacional, y responde a una tendencia contrastada en otros países cuyo objetivo es el redimensionamiento de las unidades productivas ante los retos de la internacionalización de la actividad productiva.

Novena No son de esperar efectos adversos de la operación sobre las relaciones con los proveedores ya que estos operan en mercados abiertos. Este es el caso del de las baterías o acumuladores, principal componente de las luminarias para alumbrado de emergencia.

Décima En el acuerdo de compraventa, existen cláusulas que establecen acuerdos que constituyen restricciones accesorias a la operación que han de considerarse. Se trata de los siguientes acuerdos: un acuerdo de no competencia, que se establece por un plazo de cinco años; un acuerdo de [...] que decrece posteriormente hasta situar el [...] en un [...] por ciento en el [...]; un acuerdo [...]; y finalmente, un acuerdo de [...], por un período de [...]. Este amplio conjunto de acuerdos, con plazos de vigencia excesivos o indeterminados, pone de manifiesto las estrechas relaciones que mantendrán tras la operación las multinacionales *Saft* y *Legrand,* y no sólo en el mercado del alumbrado de emergencia, sino en otros mercados relacionados con este como los de las baterías y acumuladores para alumbrado de emergencia.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno, el siguiente:

DICTAMEN

En opinión de este Tribunal, teniendo en cuenta los efectos sobre la competencia que podría causar la operación objeto de este Informe y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, resulta adecuado no oponerse a la operación de concentración. Sin embargo, se propone al Gobierno condicionar la aprobación de la operación a que se modifique la clausula número 5.6, de no competencia, contenida en el contrato de compra venta, en el sentido de que su plazo no supere en ningún caso los tres años desde la fecha de la firma del mencionado contrato.

Orden de 20 de octubre de 1997 por la que se dispone la publicación del Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de agosto de 1997.

En cumplimiento del art. 15 del Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria, se dispone la publicación del Acuerdo de Consejo de Ministros de 29 de agosto de 1997, por el que, conforme a lo dispuesto en el art. 17.b) de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia, se aprueba la operación de concentración consistente en la adquisición de la empresa española "Ura sistemas de Seguridad, Sociedad Limitada"por parte de Legrand, Sociedad Anónima", subordinada a la observación de determinada condición, que a continuación se relaciona:

Vista la notificación realizada voluntariamente, según lo establecido en el art. 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por la compañía de nacionalidad francesa "Legrand, Sociedad Anónima", referente a un proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición del 100 por 100 del capital social de la sociedad española "Ura Sistemas de Seguridad, Sociedad Limitada", propiedad de "Saft Nife Ibérica, Sociedad Limitada", filial, esta última, de la sociedad "Saft, Sociedad Anónima", integrada en el grupo de empresas Alcatel-Alsthom, por parte de la compañía "Legrand, Sociedad Anónima", o una de sus filiales, notificación que dio lugar al expediente NV-114;

Resultando que por la Dirección General de Defensa de la Competencia se procedió al estudio del mencionado expediente, elevando propuesta acompañada de informe al excelentísimo señor Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, quien, resolvió remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia en consideración a la probable obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva derivada

de la operación de concentración económica notificada, según lo dispuesto en el art. 15.4 de la mencionada Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia;

Resultando que el Tribunal de Defensa de la Competencia, tras el estudio del mencionado expediente, ha emitido dictamen en el que, teniendo en cuenta los efectos restrictivos de la competencia que podría causar la operación y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, ha considerado adecuado subordinar su aprobación a la observancia de determinada condición;

Considerando que según el art. 17 de la Ley 16/1989, la competencia para decidir sobre estas cuestiones corresponde al Gobierno a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda.

Vista la normativa de aplicación, el Consejo de Ministros, a propuesta del Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, acuerda:

Aprobar la operación de concentración consistente en la adquisición de la empresa española "Ura Sistemas de Seguridad, Sociedad Limitada", por parte de "Legrand, Sociedad Anónima", o una de sus filiales, subordinada a la modificación de la cláusula 5.6 (a), de no competencia, contenida en el contrato de compraventa de acciones celebrado el pasado 21 de enero de 1997 entre "Legrand, Sociedad Anónima", como adquirente, y "Saft, Sociedad Anónima", "Saft Nife AB", "Saft Nife Ibérica Sociedad Limitada" y "Saft Nife Power Systems Australia Pty Ltd.", como vendedoras, en el sentido de que el plazo fijado en la mencionada cláusula no supere, en ningún caso, los tres años desde la fecha de cierre de la operación en lo que se refiere al territorio nacional.

Lo que comunico a V.I. para su conocimiento y efectos.

Madrid,20 de octubre de 1997.- P.D. (Orden de 29 de diciembre de 1986), El Secretario de Estado de Economía, Cristóbal Montoro Romero.