



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06063

GENERAL CABLE SISTEMAS / ECN

Con fecha 29 de junio de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por GENERAL CABLE SISTEMAS S.A. (en adelante GENERAL CABLE SISTEMAS) del control exclusivo sobre E.C.N. CABLE GROUP, S.L. (en adelante ECN).

Dicha notificación ha sido realizada por GENERAL CABLE SISTEMAS, 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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **29 de julio de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo por parte de GENERAL CABLE SISTEMAS sobre ECN, filial de ELECTRIC TALDE, S.L..

La operación se llevará a cabo a través de un Contrato a firmar próximamente. Previamente, GENERAL CABLE SISTEMAS ha presentado una oferta irrevocable que ha sido aceptada por ELECTRIC TALDE.

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



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el artículo décimo-tercero del Contrato, la vendedora se compromete, actuando directa o indirectamente, a no realizar ninguna actividad relacionada con el negocio que actualmente desarrolla ECN o actividades similares, complementarias o concurrentes con las actividades actuales de ECN, durante un periodo [<3 años] desde la fecha de ejecución de la operación.

Igualmente, la vendedora se compromete a un pacto de no captación de ninguno de los directos o miembros empleados incluidos en la plantilla de ECN relacionados en el ANEXO XIII del Contrato, a no ser que así pueda disponerse expresamente en el mismo, durante un periodo [<3 años] desde la fecha de ejecución de la operación.

Por último, la vendedora se compromete durante un periodo [<3 años] desde la fecha de ejecución de la operación, a un pacto de confidencialidad en todo lo relacionado con le negocio actual de ECN.

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

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de no competencia, no captación y de confidencialidad no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) 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.

IV EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 ADQUIRENTE: “GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS S.A.” (GENERAL CABLE SISTEMAS)

GENERAL CABLE SISTEMAS es una compañía española que forma parte del Grupo GENERAL CABLE, cuya matriz es la sociedad estadounidense GENERAL CABLE CORPORATION.

GENERAL CABLE es una compañía multinacional cotizada en la bolsa de Nueva York, dedicada al desarrollo, diseño, producción y comercialización de cables de cobre, aluminio y fibra óptica para los sectores de telecomunicaciones, energía, industria en general y algunos mercados específicos.

Su gama de productos es muy amplia y comprende desde cables de telecomunicaciones que envían señales de baja tensión para la transmisión de voz, datos, video y aplicaciones de control, a cables eléctricos de baja media y alta tensión, así como productos para la transmisión de energía. Asimismo, se encuentra presente en mercados específicos mediante la producción del



cable para su utilización en la generación de energía (combustibles tradicionales, energía alternativa y renovable), la industria gasística y petroquímica, minera de automoción, marina, militar y aeroespacial, telecomunicaciones y otros segmentos industriales claves.

GENERAL CABLE posee una red de operaciones dividida en tres áreas geográficas: Europa, Norte América y Oceanía. Cuenta también con 25 plantas de producción en 8 países y con capacidad tecnológica, de producción y logística, así como servicios post venta.

En España, GENERAL CABLE SISTEMAS fabrica los siguientes productos¹:

- (a) Cables eléctricos: cables aislados de alta tensión y cables aislados de baja y media tensión.
- (b) Cables industriales y específicos: cables industriales (para la automoción, minería, de instrumentación o de control) y cables especiales.

El volumen de ventas de GRUPO GENERAL CABLE en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es el siguiente:

Volumen de ventas de GRUPO GENERAL CABLE (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[>250]	[>250]	[>250]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 ADQUIRIDA: “E.C.N. CABLE GROUP, S.L.” (ECN)

ECN se constituyó como sociedad en 1959 y es una de las principales sociedades fabricantes de conductores desnudos de media, alta, y muy alta tensión y cables aislados de hasta 66kV.

ECN es filial al 100% de ELECTRIC TALDE, S.L., una sociedad española activa en la adquisición y gestión de fincas rústicas o urbanas y de toda clase de títulos y valores mobiliarios.

En concreto, ECN cuenta con una planta de fabricación situada en Vitoria desde donde diseña, desarrolla y comercializa:

- (a) Cables eléctricos aislados de baja y media tensión, empleados principalmente para la transmisión de energía eléctrica de tensión inferior, y
- (b) Cables desnudos, utilizados principalmente para la distribución y transmisión de energía eléctrica de media, alta y muy alta tensión.

¹ La fabricación se produce en las plantas de ABRERA, MANLLEU y MONTCADA, cada una de ellas especializada en determinados productos.



La facturación de ECN en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de ECN (en millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<250]	[<250]	[<250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

El ámbito en que se enmarca la presente operación de concentración es el sector de la producción y venta de cables eléctricos y, en concreto, la producción y venta de cables eléctricos aislados de baja y media tensión y cables desnudos.

Tanto GENERAL CABLE SISTEMAS como ECN fabrican y venden cables eléctricos aislados de baja y media tensión, aunque únicamente ECN fabrica cables desnudos para la distribución y transmisión de energía eléctrica de líneas aéreas de media, alta y muy alta tensión.

Los precedentes comunitarios² y nacionales³ en el sector de la fabricación y venta de cables han identificado distintos mercados de producto, entre otros, los mercados de:

- (i) *Cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT)*, utilizados para la distribución de electricidad de baja y media tensión, principalmente, en instalaciones subterráneas dentro de las ciudades por empresas de servicios nacionales, aunque también regionales y locales, así como por la industria (ferrocarriles, fábricas, etc.). Se trata de productos estandarizados y fabricados para almacenamiento, que suelen adquirirse a través de distribuidores, mayoristas o directamente al fabricante, mediante acuerdos plurianuales de compra; y
- (ii) *Cables desnudos*, que desprovistos de cualquier protección o aislante se utilizan tradicionalmente en las líneas aéreas de transporte de energía, soportados por torres metálicas y localizadas generalmente en zonas rurales. Los principales demandantes de cables desnudos suelen ser importantes compañías eléctricas, grandes operadores nacionales de red e instaladores de líneas aéreas de energía, generalmente a través de licitaciones y definiendo el tipo de cable necesario para cada proyecto.

Dadas las características de ambos tipos de cables, no existe sustituibilidad de demanda entre estos productos y la sustituibilidad de la oferta es limitada, ya que el coste y tiempo requerido para pasar de fabricar cables desnudos a cables eléctricos aislados de tensión inferior (e incluso de tensión superior) es significativo, siendo distintas las condiciones de competencia que rigen la oferta y la demanda de estos dos tipos de productos.

² Entre otros, los casos M.4050 GOLDMAN SACHS/CINVEN/ASLSELL; M.3836 GOLDMAN SACHS/PIRELLI; M.1882 PIRELLI/BICC y M.165 ALCATEL/AEG KABEI.

³ Expediente de concentraciones N-05094 GENERAL CABLE SISTEMAS/SILEC CABLE, por el que GENERAL CABLE SISTEMAS adquiere las actividades de comercialización en España de cables eléctricos aislados de tensión inferior y superior de SILEC CABLE.

De hecho, las características técnicas exigidas para cada tipo de cables son distintas. Según señala la notificante, la norma española UNE 21022 establece la regulación técnica de los cables aislados y las normas UNE 207015 y UNE 21018 la regulación técnica de los cables desnudos⁴.

A la luz de las consideraciones expuestas y dada la naturaleza de la operación, este Servicio, en línea con los precedentes de la Comisión Europea y nacional, analizará la incidencia de la operación en los mercados de cables eléctricos de de tensión inferior (BT/MT) y cables desnudos.

V.2. Mercados geográficos

La notificante indica, de acuerdo con los precedentes señalados en el epígrafe anterior, que la dimensión geográfica del mercado de fabricación y venta de cables eléctricos aislados de tensión inferior es, al menos, comunitaria, debido a la armonización de las normas técnicas para cables eléctricos, a la presencia de operadores multinacionales que establecen sus políticas comerciales a nivel comunitario, así como al bajo impacto de los costes de transporte. Sostiene que la liberalización de los mercados de electricidad ha llevado a los mercados de fabricación y venta de cables eléctricos a desarrollarse a escala al menos comunitaria.

Por otra parte, se trata de mercados de licitaciones, en los que los clientes se surten a nivel europeo sobre la base de la normativa comunitaria de contratación pública.

Al igual que los cables eléctricos aislados de tensión inferior, el mercado de la fabricación y venta de cables desnudos es de dimensión, al menos, comunitaria. No existen normativas nacionales para estos productos que dificulten la consideración de un mercado europeo de cables desnudos, los clientes principales son grandes operadores nacionales de red y compañías eléctricas que adjudican sus contratos generalmente a través de licitaciones europeas y los costes de transporte no son significativos.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Estructura de la oferta

(i) Cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT)

La notificante estima que el tamaño del mercado europeo ascendió, en 2005 a [...] millones de euros, de los cuales [...] millones de euros corresponden al mercado español.

En el mercado de cables eléctricos de tensión inferior, además de los grandes fabricantes, como NEXANS y PIRELLI, con cuotas en los mercados europeos superiores al 20%, existen otros competidores más pequeños, como DRAKA, NKT, TRIVENETA y SUBCALBE (Grupo WILMS), WASKONIG, AEI y TRATOS, que pueden competir con los fabricantes de primera categoría. Además, no existen obstáculos para que los clientes puedan cambiar de proveedor a corto plazo.

⁴ Dichas normas exigen diferentes características en cada tipo de cable, entre otras, de resistencia a la tracción, resistencia a la torsión, resistencia eléctrica y coeficiente de dilatación.

La siguiente tabla recoge las cuotas en el mercado europeo de cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT) de GENERAL CABLE, ECN y de sus principales competidores en los años 2003 a 2005:

MERCADO EUROPEO DE CABLES ELÉCTRICOS DE TENSIÓN INFERIOR (BT/MT)						
EMPRESAS	2003		2004		2005	
	Mill. €	%	Mill. €	%	Mill. €	%
NEXANS	-	-	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
PIRELLI	-	-	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DRAKA	-	-	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GENERAL CABLE	[...]	[0-10]%	[...] ⁵	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ECN	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GENERAL CABLE+ECN	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	-	-	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificante

Tras la operación la cuota de mercado de GENERAL CABLE en Europa será del [0-10]%, muy por debajo de los primeros operadores, NEXANS y PIRELLI, con cuotas en el año 2005 del [20-30]% y [20-30]%, respectivamente.

En la siguiente tabla recoge las cuotas de GENERAL CABLE SISTEMAS, ECN y de sus principales competidores en los años 2003 a 2005 en el mercado español de cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT):

MERCADO ESPAÑOL DE CABLES ELÉCTRICOS DE TENSIÓN INFERIOR (BT/MT)						
EMPRESAS	2003		2004		2005	
	Mill. €	%	Mill. €	%	Mill. €	%
GENERAL CABLE	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ECN	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
GENERAL CABLE+ECN	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
PIRELLI	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NEXANS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificante

La cuota de mercado en España de GENERAL CABLE SISTEMAS se incrementa tras la operación en un [0-10]%, alcanzando un [30-40]%, y permaneciendo como primer operador en el mercado.

(ii) Cables desnudos

La notificante estima que el tamaño del mercado europeo ascendió, en 2005, a [...] millones de euros, de los cuales [...] millones de euros corresponden al mercado español.

⁵ [...].

En las tablas siguientes se recogen las cuotas de los mercados europeo y español de cables desnudos de GENERAL CABLE, ECN y de sus principales competidores en los años 2003 a 2005:

MERCADO EUROPEO DE CABLES DESNUDOS						
EMPRESAS	2003		2004		2005	
	Mill. €	%	Mill. €	% ⁶	Mill. €	%
NEXANS (CABLERIE DE LENS)	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
NKT	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
DE ANGELI	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
ECN	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
FULGOR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificante

La cuota adquirida por GENERAL CABLE en Europa es del [0-10]%, muy por debajo de los primeros operadores, NEXANS y NKT, con cuotas en el año 2005 del [30-40]% y [20-30]%, respectivamente.

MERCADO ESPAÑOL DE CABLES DESNUDOS						
EMPRESAS	2003		2004		2005	
	Mill. €	%	Mill. €	%	Mill. €	%
ECN	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
SOLIDAL	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
INCASA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
TREFILERIE ET CAB. DU HAVRE	[...]	0	[...]	0%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificante

La cuota adquirida en el mercado español por GENERAL CABLE SISTEMAS el del [30-40]%, situándose como primer operador por delante de SOLIDAL e INCASA, con cuotas en el año 2005 del [10-20]% y [10-20]%, respectivamente.

En el mercado español de cables desnudos los principales competidores de ECN son SOLIDAL (empresa portuguesa integrada en el grupo Quintas&Quintas), INCASA (fabricante portugués que opera en España) y TREFILIRIE ET CLABERIE DU HAVRE (fabricante francés que exporta cables a España). Además de las empresas ya mencionadas anteriormente, en los mercados europeo y español operan las empresas OTTO HASSE y PRYSMIAN, austriaca y húngara, respectivamente.

VI.2. Demanda, distribución y precios

La demanda en los mercados considerados está constituida por empresas de servicios nacionales, regionales y locales, así como por la industria (ferrocarriles, fábricas, etc.) para cables

⁶ [...].



eléctricos de tensión inferior y por importantes compañías eléctricas, grandes operadores nacionales de red e instaladores de líneas aéreas de energía para cables desnudos.

Estas empresas, con un alto poder de negociación, pueden comprar a proveedores alternativos para diversificar sus fuentes de suministro. De hecho, la notificante señala que la estructura de los mercados es en buena medida el resultado de las políticas de compra de estos clientes dominantes.

En particular, los principales clientes de ECN en el año 2005 son [...]. Los principales clientes de CABLE SISTEMAS son [...].

En España, GENERAL CABLE SISTEMAS cuenta con tres plantas de producción, una oficina central y cinco delegaciones comerciales, mientras que la adquirida cuenta con un equipo comercial propio en la planta de producción de Vitoria, dos delegaciones y una red de representantes que actúan con una comisión según ventas.

Los precios de los productos considerados, de acuerdo con la Comisión⁷, sufrieron, entre 1996 y 1999, un brusco descenso de hasta el 60%, alcanzando mínimos históricos. Durante los tres últimos años se han encarecido las materias primas (cobre y aluminio), lo que se ha traducido en un aumento de precios. No obstante, la notificante indica que el margen de beneficio se ha mantenido reducido.

Los precios de los cables eléctricos y cables desnudos dependen en gran medida de las cantidades compradas en cada transacción y de las especificaciones estipuladas en cada licitación individual.

VI.3. Competencia potencial - barreras a la entrada

La armonización de las normas técnicas para el cable ha eliminado los posibles obstáculos subsistentes. Las importaciones y exportaciones de cables eléctricos entre los Estados miembros se han incrementado y se viene produciendo una creciente internacionalización del mercado, con un importante crecimiento de las importaciones procedentes de países ajenos a la UE.

La notificante indica que en los últimos años empresas coreanas y japonesas han entrado o están preparadas para entrar en el mercado europeo de cables eléctricos aislados. Algunas de ellas han sido adjudicatarias de licitaciones, como en el caso de la última licitación de ENDESA⁸.

En el mercado de cables desnudos, la notificante señala que en los últimos años se ha incrementado la presencia de competidores no comunitarios, como las empresas MIDAL, APAR y STERLITE.

Por último, la inversión en investigación y desarrollo de GENERAL CABLE en 2004 representó el [...] % de su volumen de negocios.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo por parte de GENERAL CABLE SISTEMAS S.A. sobre E.C.N. CABLE GROUP, S.L., filial de ELECTRIC TALDE, S.L..

⁷ M. 1882 PIRELLI/BICC.

⁸ La última licitación de la compañía ENDESA fue adjudicada a las siguientes empresas: NKT (Alemania), FULGOR (Grecia), SOLIDAL (Portugal), PIRELLI (España), GENERAL CABLE (España), ELGIN (Corea) y LG (Corea).



La operación afecta a la producción y venta de cables eléctricos de tensión inferior, mercado en el que operan tanto la adquirente como la adquirida, y, en menor medida, a la producción y venta de cables desnudos, mercado en el que únicamente opera la adquirida.

Como consecuencia de la operación, GENERAL CABLE SISTEMAS incrementa su cuota en el mercado español de cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT) en [0-10] puntos, alcanzando una cuota del [30-40]%. Así, se sitúa como primer operador, por delante de PIRELLI ([20-30]%) y NEXANS ([0-10]%).

No obstante se trata de un mercado de dimensión europea. En este ámbito GENERAL CABLE incrementa su cuota en únicamente [0-10] puntos, alcanzando una cuota del [0-10]%, muy por debajo de los líderes en el mercado, NEXANS y PIRELLI, con cuotas del [20-30]% y [20-30]%, respectivamente.

En el mercado de cables desnudos, la cuota adquirida por GENERAL CABLE SISTEMAS en el mercado español es del [30-40]%, seguido de SOLIDAL e INCASA, con cuotas del [10-20]% y [10-20]%, respectivamente. No obstante, la adquirente no opera en este mercado por lo que no hay adición alguna de cuotas. La adquirente se limita a asumir la posición de la adquirida.

En todo caso, también el mercado de cables desnudos es de ámbito al menos europeo. En el mercado europeo, en el que tampoco hay adición de cuotas, la cuota adquirida es del [0-10]%, muy por debajo de los primeros operadores, NEXAN, ([30-40]%) y NKT ([20-30]%).

Debe señalarse que los mercados considerados son de ámbito supranacional, caracterizados, de acuerdo con la información disponible, por la ausencia de barreras significativas y con una demanda integrada, en buena medida, por grandes clientes con alto poder de compra. Estos clientes realizan sus compras a través de adjudicaciones competitivas.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados considerados.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.