



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06010

EMTE SISTEMAS / IPT

Con fecha 3 de febrero de 2006, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por EMTE SISTEMAS, S.A. (en adelante, EMTE SISTEMAS) del 100% de las participaciones de INSTALACIONES Y PROYECTOS INTEGRALES DE TELECOMUNICACIONES, S.L. (en adelante, IPT).

La notificación ha sido realizada por EMTE 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 los umbrales establecidos en el artículo 14.1 b) de la mencionada norma. 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 **3 de marzo de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de EMTE SISTEMAS, S.A. de INSTALACIONES Y PROYECTOS INTEGRALES DE TELECOMUNICACIONES, S.L (IPT).

La operación se instrumenta mediante la compra del 100% de las participaciones de IPT. De esta forma, EMTE SISTEMAS adquirirá las participaciones que posee IPT, en particular, el 80% del capital social de EGATEL, S.L. (en adelante, EGATEL) y el 90% de SISTEMAS INTEGRALES DE RADIOCOMUNICACIÓN, S.A. (en adelante, SIR).

La operación se instrumenta mediante la suscripción de un Contrato de Compraventa de Participaciones entre EMTE SISTEMAS, S.A., UNIÓN FENOSA y SOLUZIONE UNINVER, S.L., de fecha 23 de enero de 2006, expresamente condicionado a la obtención de la autorización de

las autoridades de competencia españolas. La operación no es notificable ante otras autoridades nacionales de competencia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1 Pacto de no competencia

En el Acuerdo de Compraventa de Participaciones se establece un pacto de no competencia por el que los vendedores se comprometen, durante un período [no superior a 3 años], a no involucrarse en sociedades competidoras de las ventas, [...].

II.2 Pacto de no captación

Adicionalmente, el acuerdo comprende un pacto de no captación por los vendedores de empleados o directivos de las sociedades adquiridas durante un período de 3 años.

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 los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión de 5 de marzo de 2005 (DOUE 2005/C 56/03) en consideración de este Servicio, el contenido y duración de las cláusulas de inhibición de la competencia y de no captación mencionadas no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) N° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 EMTE SISTEMAS, S.A. (EMTE SISTEMAS)

EMTE SISTEMAS, S.A. es una filial controlada en exclusiva por EMTE, S.A. EMTE, S.A. no está controlada por ninguna persona física o jurídica.

El objeto social de EMTE SISTEMAS es la realización de, entre otros, estudios, ingeniería, montaje, instalación y mantenimiento de sensores, instrumentación, sistemas electrónicos, sistemas de telecomunicación, sistemas y equipos radioeléctricos, sistemas de radionavegación y sistemas informáticos, infraestructuras de transporte ferroviario y aéreo, infraestructuras eléctricas y de telecomunicaciones, oleoductos y gaseoductos, infraestructuras de señalización marítima, obras hidráulicas, e instalaciones de cogeneración, tratamiento de aguas, depuración y saneamiento. Igualmente, su objeto social incluye cualquier tipo de obra civil relacionada con los suministros y servicios señalados. En suma, EMTE SISTEMAS desarrolla su actividad en

diferentes áreas de negocio entre las cuales, de acuerdo con la notificante, la de telecomunicaciones es todavía incipiente.

EMTE, S.A. está organizada en cinco unidades de negocio: (1) instalaciones eléctricas; (2) sistemas y tecnologías (a la que pertenece EMTE SISTEMAS); (3) mantenimiento y servicios; (4) instalaciones mecánicas e (5) ingeniería del medioambiente. Las dos primeras unidades de negocio generaron el 50,39%, y el 24,37%, respectivamente, de la cifra de negocio de EMTE, S.A. en 2004.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE GRUPO EMTE			
(en miles de euros)			
	2002	2003	2004
España	219.478	285.077	326.711
Unión Europea	219.478	285.077	326.711
Mundial	219.478	285.919	328.727

Fuente: Notificación

EMTE SISTEMAS obtiene menos del 0,1% de su facturación fuera de España; su actividad en el resto de Estados miembros de la UE es nula.

IV.2 INSTALACIONES Y PROYECTOS INTEGRALES DE TELECOMUNICACIONES, S.L. (IPT)

IPT fue constituida en 1999 con la denominación de Unión Fenosa Servicios Profesionales, S.L., habiendo modificado su denominación por la actual en diciembre de 2004. Se trata de una de las sociedades beneficiarias de la escisión de Soluziona Telecomunicaciones, S.A. de la que recibió el patrimonio afecto a la rama de actividad de construcción, operación y mantenimiento de redes de telecomunicaciones.

UNIÓN FENOSA –sociedad matriz del Grupo UNIÓN FENOSA- controla en exclusiva IPT, detentando, directa e indirectamente, el 100% de sus participaciones.

IPT desarrolla su actividad fundamentalmente en el área de proyectos de integración de sistemas, ofreciendo servicios de ingeniería, suministro, instalación y mantenimiento, en la mayoría de los casos, bajo la fórmula “llave en mano”. Sus principales servicios son (i) despliegue de redes de telecomunicaciones tanto fijas como móviles, (ii) adecuación, suministro e instalación de equipamiento técnico para edificios o centros específicos de telecomunicaciones y/o informáticos y (iii) suministro de equipos que se adquieren de terceras empresas y mantenimiento de los sistemas.

IPT, a su vez, controla en exclusiva EGATEL, S.L. (EGATEL). EGATEL está especializada en la investigación, desarrollo y fabricación de productos y sistemas de radiofrecuencia y microondas destinados a transportar o difundir señales de TV, en formato analógico y digital, y señales de radio digital.

IPT también controla en exclusiva SISTEMAS INTEGRALES DE RADIOCOMUNICACIÓN, S.A. (SIR). El objeto social de SIR consiste en el desarrollo de actividades de ingeniería, suministro, instalación y mantenimiento de equipos de radio, transmisión, conmutación, fuerza y telemática. Su actividad principal está orientada a la telefonía móvil.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE IPT (en miles de euros)			
	2002	2003	2004
España	69.546	73.914	75.253
Unión Europea	69.546	73.914	75.253
Mundial	69.905	74.549	77.167

Fuente: Notificación

V. MERCADO RELEVANTE

V.1 Mercado de producto

A la luz de las actividades de las partes, la notificante define el mercado de producto relevante como el de las “instalaciones y montajes de redes de telecomunicaciones”.

Dicho mercado forma parte de lo que en otros precedentes nacionales¹ y comunitarios² se ha definido como mercado de servicios mecánicos y eléctricos que engloba las actividades de ingeniería, diseño, ejecución y mantenimiento mecánico y eléctrico, así como de suministro de equipamiento técnico para todo tipo de proyectos industriales y empresariales, siendo este mercado uno de los cuatro mercados identificados dentro del sector de la construcción.

El mercado de servicios mecánicos y eléctricos comprende una amplia gama de productos en el ámbito de la energía, telecomunicaciones, medio ambiente, transporte, industria y edificación.

En este sentido la notificante aporta un estudio de DBK, S.A., de septiembre 2005, sobre el mercado de instalaciones y montajes eléctrico-mecánicos y de telecomunicaciones en el que identifica seis sectores: (1) energía; (2) telecomunicaciones; (3) transporte; (4) medio ambiente; (5) industria y (6) edificación.

La notificante opta por diferenciar, desde el punto de vista de la demanda, el mercado de instalaciones y montajes de redes de telecomunicaciones, argumentando que la demanda cuenta con especificidades que vienen dadas por las singularidades técnicas de los trabajos encargados y la tipología de los clientes: los demandantes desarrollan su actividad en el sector de las telecomunicaciones.

¹ N-245 ACS/DRAGADOS y N-04087 ISOLUX WAT/CORSÁN-CORVIAM.

² Case IV/M.874 AMEC/FINANCIERE SPIE BATIGNOLLES/SPIE BATIGNOLLES.

Desde el punto de vista de la oferta³, la notificante señala que a pesar de la ausencia de grandes barreras a la entrada, el know-how que se requiere para la extensión de redes de telecomunicaciones, junto con la necesaria ejecución de obra civil, hace que estos dos factores definan el conjunto de operadores en el mercado, configurando el mismo.

Sin embargo, desde el punto de vista de la oferta, se constata la coexistencia de algunas empresas especializadas en instalaciones y montajes de redes de telecomunicaciones junto a otras que, como la adquirente, prestan servicios de ingeniería, instalación y montaje en muchos otros ámbitos de actividad (energía, transporte, medio ambiente, industria, etc). De hecho, las principales empresas están optando por una ampliación y diversificación de los servicios ofrecidos y algunas han optado por crear una oferta de servicios integrales, siguiendo la creciente demanda de proyectos "llave en mano". Estas circunstancias apuntan a la existencia de una sustituibilidad significativa por el lado de la oferta.

Así, dada la naturaleza y posición de las partes, este Servicio no estima preciso pronunciarse sobre si procede una delimitación como la propuesta por la notificante, procediendo a analizar el impacto de la operación notificada tanto en el mercado general de servicios mecánicos y eléctricos, en línea con los precedentes disponibles, como en el segmento específico de servicios de instalaciones y montajes de redes de telecomunicaciones donde operan las adquiridas, tal y como propone la notificante.

V.2 Mercado geográfico

Según la notificante, el mercado de producto relevante es de dimensión nacional. Adicionalmente, cabe destacar que la actividad desarrollada por las empresas en el mercado de servicios mecánicos y eléctricos en el extranjero tiene una escasa importancia y la presencia de grupos extranjeros en España es también reducida.

Por otra parte, en los precedentes señalados, por ejemplo, en la operación N-245 ACS/DRAGADOS, el mercado de servicios mecánicos y eléctricos se consideró de ámbito nacional.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS RELEVANTES

VI.1. Estructura de la oferta

De acuerdo con el estudio aportado por la notificante, en el mercado de servicios mecánicos y eléctricos español operan unas 7.000 empresas, en su mayor parte de reducido tamaño, predominando las de carácter familiar. Junto a ellas, figuran unas 160 empresas de mayor dimensión que cuentan con más de 40 trabajadores y que en su conjunto dan empleo a unas 50.000 personas. Las CCAA de Madrid y Cataluña acogen, aproximadamente, a la mitad de las empresas del sector.

Dentro del grupo de empresas de mayor dimensión, están presentes (a través de sus filiales) algunos de los principales grupos de construcción e industriales de España, tales como Acciona, ACS y Grupo FCC. Adicionalmente, cabe señalar la existencia de empresas

³ La notificante sugiere no considerar la actividad que desarrolla EGATEL (-investigación, desarrollo y fabricación de productos y sistemas de radiofrecuencia y microondas destinados a transportar o difundir señales de TV, en formato analógico y digital, y señales de radio digital-) a los efectos de la determinación del mercado relevante, argumentando, por una parte, que su peso económico es muy reducido en el conjunto de la operación (el volumen de ventas de EGATEL en España fue de 3,9 millones de € en 2004) y, por otra parte, que se trata de una actividad totalmente diferenciada.

especializadas en instalaciones y montajes en el área de telecomunicaciones como Alcatel Integración y Servicios, Amper Soluciones, Enditel, Grupo Avánzit, Tecnocom, entre otras.

En este sentido, el estudio de DBK destaca la creciente dualidad de la oferta en los últimos años como consecuencia de las distintas operaciones de compra de empresas llevadas a cabo por algunos de los principales competidores⁴.

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, el mercado presenta un exceso de oferta que ha llevado a un endurecimiento de la competencia en los últimos tiempos, lo que se ha traducido en una mayor presión sobre los precios y márgenes comerciales. La elevada homogeneidad de los servicios ofrecidos por las empresas de servicios mecánicos y eléctricos y el elevado número de empresas con recursos para poder atender las exigencias de las empresas demandantes propician que el coste de cambio de proveedor sea reducido, lo que explica que el poder de negociación de los oferentes sea también reducido.

Las cinco primeras empresas en el mercado de servicios mecánicos y eléctricos por volumen de facturación son Grupo Cobra, Grupo Elecnor, Grupo Abengoa, ICC Grupo Isolux Corsán y Grupo EMTE, que representaron el 44% del mercado en 2004. Por su parte, las diez primeras empresas representaron el 60% del negocio.

MERCADO ESPAÑOL DE SERVICIOS MECÁNICOS Y ELÉCTRICOS						
	2002		2003		2004	
Empresas	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
Grupo Cobra	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Grupo Elecnor	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Grupo Abengoa	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Grupo Isolux Corsán*	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Grupo EMTE	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
IPT	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
SIR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Grupo EMTE+IPT+SIR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Total empresas indicadas	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
TOTAL mercado	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Elaboración propia a partir del estudio de DBK.

*En 2004, Grupo Isolux adquirió el Grupo Corsán-Corviam.

Grupo Cobra lidera el mercado de servicios mecánicos y eléctricos con una cuota de mercado en España del [10-20]% en 2004, seguido a mayor distancia por Grupo Elecnor ([0-10]%), Grupo Abengoa ([0-10]%), ICC Grupo Isolux Corsán ([0-10]%) y Grupo EMTE ([0-10]%). Grupo EMTE, IPT y SIR suman una cuota conjunta del [0-10]%, inferior a la de sus principales competidores.

No obstante, cabe destacar que la cuota en el mercado de servicios mecánicos y eléctricos de Grupo ACS, que a través de Grupo Cobra, Imes, Semi, Cymi, Sice, Grupo Maessa y Masa, absorbió aproximadamente el [30-40]% del volumen de negocio total en 2004 en España.

⁴ N-245 ACS/DRAGADOS; N-04087 ISOLUX WAT/CORSÁN-CORVIAM.

En el mercado definido por la notificante, esto es, el mercado de prestación de servicios a operadores de telecomunicaciones consistentes en la construcción, instalación y mantenimiento de redes de telecomunicación, EMTE SISTEMAS apenas factura 3,3 millones de euros siendo su cuota estimada en 2004 del 0,7%. Por su parte IPT facturó 73,9 millones de euros y SIR 3,16 millones de euros. De esta forma la cuota del negocio adquirido supone, aproximadamente, un 8% del mercado.

Respecto a la estructura de costes de las empresas del sector, cabe destacar la importancia de la partida de los aprovisionamientos: las compras a terceros tienen un peso en los costes totales de EMTE SISTEMAS del 73%, del 86% en IPT y del 51% en SIR. La siguiente partida en importancia en la estructura de costes la constituye la mano de obra que en el caso de EMTE SISTEMAS representa el 21% de los costes totales (12% en IPT y 45% en SIR).

VI.2. Estructura de la demanda y de la distribución

La demanda del mercado de servicios mecánicos y eléctricos está integrada por empresas privadas y la Administración Pública, que ejercen un fuerte poder de negociación pues cada vez más proyectos se adjudican mediante procedimientos competitivos.

La tendencia actual es que los clientes agrupen sus necesidades en proyectos cada vez más complejos, contratando con un número reducido de empresas con capacidad en varias áreas de actividad, evitando la dispersión en la contratación con el fin de ganar en eficacia de gestión y en competitividad.

Las relaciones contractuales de la Administración Pública con el sector privado se rigen por el Real Decreto Legislativo 2/2000, de 16 de junio, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. En este RDL se establecen los criterios y las formas de contratación de las entidades privadas con el Estado, recogándose el concurso público abierto como vía de contratación de las empresas de servicios mecánicos y eléctricos en proyectos que superen un presupuesto determinado.

En lo que respecta a la demanda procedente del sector privado, en la mayoría de los casos la contratación se lleva a cabo por medio de concursos restringidos a las empresas designadas por la entidad convocante en función de la experiencia y capacidades reales de los oferentes.

La mayor parte de los clientes privados son grandes empresas que ejercen una fuerte presión sobre los precios de los contratos. Adicionalmente, en particular para las empresas que realizan proyectos bajo la fórmula “llave en mano”, el riesgo asumido por los oferentes es alto por las penalizaciones, entre otras, derivadas del incumplimiento de los plazos de ejecución de los proyectos.

Por lo que se refiere a la evolución reciente, cabe destacar el alto dinamismo del segmento de la energía ante la fortaleza de las inversiones realizadas en construcción de instalaciones de generación, transformación, transporte y distribución de energía eléctrica; equipamiento de energías renovables; así como transporte, almacenamiento y distribución de gas.

El [...%] de las ventas de EMTE SISTEMAS se realizaron [...⁵...].

Por su parte, el [...%] de las ventas de IPT en 2004 se realizaron [...].

⁵ [...].

VI.3.- Fijación de precios

Los precios se determinan para cada proyecto lo que imposibilita su comparación. Los clientes –que pueden ser entidades públicas o privadas- elaboran el proyecto y organizan adjudicaciones competitivas lo que facilita la transparencia en la formación de precios.

Los clientes pueden solicitar ofertas a diferentes empresas con capacidad técnica, profesional y financiera o publicarlos a través de diferentes medios de comunicación para darlos a conocer a los potenciales suministradores. Estos últimos estudian la demanda y presentan ofertas, que en el caso de los proyectos son habitualmente “llave en mano”. En términos generales, el cliente hace una valoración técnico-económica de las ofertas recibidas que acompaña de un proceso de negociación individualizada con las empresas seleccionadas hasta alcanzar un acuerdo final del precio unitario, zonas geográficas adjudicadas, entre otros.

Si el procedimiento de adjudicación competitiva es la subasta, el precio es el elemento determinante, adjudicándose el proyecto a la oferta económica más baja. Si el procedimiento de adjudicación competitiva es el concurso, además de la oferta económica, se atiende a la capacidad técnica -capacidad de producción, ámbito de actuación, etc.- para la adjudicación del proyecto.

VI.4. Barreras a la entrada y otros aspectos de competencia

El mercado de servicios mecánicos y eléctricos no presenta barreras a la entrada infranqueables.

Existen algunos requisitos de obligado cumplimiento derivados de la necesaria clasificación administrativa del contratista cuando se contrata con la administración, la necesidad de disponer de la necesaria capacidad técnica (como la exigencia de una experiencia mínima en proyectos similares, know-how, cualificación de la plantilla -aunque con frecuencia se recurre al outsourcing-, etc.) y la solvencia económica y financiera (como la exigencia de unos niveles mínimos de facturación o patrimonio, prestación de avales, etc.) para concurrir a las adjudicaciones competitivas.

Finalmente, no se observan dificultades específicas de acceso al mercado de servicios mecánicos y eléctricos derivadas de limitaciones de la disponibilidad de factores de producción, ni son necesarios altos costes de I+D, innovación o publicidad.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración económica consiste en la adquisición del control exclusivo por EMTE SISTEMAS, S.A. de INSTALACIONES Y PROYECTOS INTEGRALES DE TELECOMUNICACIONES, S.L. (IPT).

Las Partes operan en el mercado de servicios mecánicos y eléctricos, siendo la cuota resultante de la operación significativamente inferior al [0-10]% tanto en el conjunto del mercado, como en el segmento de instalaciones y montajes de redes de telecomunicaciones, único ámbito en el que opera la adquirida.

La estructura de la oferta en el mercado de servicios mecánicos y eléctricos es dual. Coexisten pequeñas empresas con grandes grupos como Acciona, ACS y FCC. Adicionalmente, cabe señalar la existencia de empresas especializadas en instalaciones y montajes en el área de telecomunicaciones como Alcatel Integración y Servicios, Amper Soluciones, Enditel, Grupo Avanzit, Tecnomcom, entre otras.



Por su parte, la demanda del mercado de servicios mecánicos dispone de un elevado poder de negociación dados los mecanismos de adjudicación de contratos. Además, el mercado presenta un exceso de capacidad y la oferta de los principales suministradores es relativamente homogénea lo que facilita el cambio de suministrador sin costes significativos.

Por último, el mercado de servicios mecánicos y eléctricos parece relativamente expugnable.

En suma, no cabe esperar que la operación notificada suponga la desaparición de una presión competitiva esencial en el mercado ni que aumente de forma significativa el riesgo de coordinación.

En conclusión, a la luz de las consideraciones expuestas no cabe esperar que la operación notificada suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado considerado.

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.