



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05094

GENERAL CABLES SISTEMAS / SILEC CABLE

Con fecha 31 de octubre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por GENERAL CABLE SISTEMAS S.A. del control exclusivo sobre SILEC CABLE, perteneciente al grupo SAFRAN.

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **30 de noviembre de 2005**, 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 S.A. sobre SILEC CABLE, perteneciente al grupo SAFRAN.

La operación se articula por medio de un acuerdo de compraventa, de 18 de noviembre de 2005, entre SAFRAN S.A., su filial SAGEM COMMUNICATIONS y GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.A.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia y también será notificada en Portugal.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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.



El acuerdo de compraventa, en la cláusula 12, impone a la vendedora una cláusula de no competencia [inferior a 3 años]¹ desde la fecha de cierre y una cláusula de no captación de empleados de una duración [inferior a 3 años] tras la fecha de cierre.

Además, simultáneamente al acuerdo de compraventa, las partes han firmado un acuerdo de suministro según el cual GENERAL CABLE SISTEMAS ofrece material [...] a SAGEM de acuerdo con ciertos términos y condiciones, [...] [superior a 3 años][...].

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 (2005/C56/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de los pactos de no competencia y no captación 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.

Sin embargo, este Servicio considera que el acuerdo de suministro entre las partes no forma parte de la operación de concentración y estaría, en su caso, sujeto a la normativa nacional o comunitaria relativa a los acuerdos entre empresas.

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 PARTICIPES

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

¹ [...]Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



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 productos²:

- (a) Cables para comunicación: cables para datos y cables para telecomunicaciones.
- (b) Cables eléctricos: cables de alta tensión y cables de baja y media tensión.
- (c) Cables industriales y específicos. Cables para minería, cables específicos y cables de instrumentación energía y cables de control.

El volumen de ventas del adquirente 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)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 ADQUIRIDA: "SILEC CABLE" (SILEC)

SILEC se constituyó como sociedad el 10 de noviembre de 2005 en París. Es la antigua división de cables de SAGEM COMMUNICATIONS, perteneciente al 100% al Grupo SAFRAN S.A.³

SAFRAN es un grupo internacional de alta tecnología centrado en cuatro áreas de negocio: propulsión, comunicación -SILEC CABLE forma parte de ese área-, equipamiento aeroespacial y defensa y seguridad.

Por su parte, SILEC opera en el diseño, desarrollo y comercialización de:

- (a) Cables de comunicaciones para su uso en redes de telecomunicaciones y LANs, incluyendo fibra óptica y cables de cobre.
- (b) Cables eléctricos de tensión superior, incluyendo alta tensión y muy alta tensión.
- (c) Cables eléctricos de tensión inferior, incluyendo baja y media tensión.
- (d) Cables especiales para aplicaciones específicas.

Todas las plantas de producción de SILEC se encuentran en Francia y no cuenta con plantas de producción, filiales, oficinas o activos en España.

² La fabricación se produce en las plantas de ABRERA, MANLLEU y MONTCADA, cada una de ellas especializada en determinados productos.

³ SAFRAN se creó como resultado de la adquisición de SNECMA por SAGEM a principios de 2005. Dicha adquisición fue autorizada por la Comisión Europea, en su Decisión COMP/M.3261, de 22 diciembre de 2004.

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

Volumen de ventas de SILEC CABLE (en millones de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

La operación afecta a la producción y venta de cables eléctricos y, en menor medida, a la producción y venta de cables de comunicaciones.

La notificante considera como relevante el mercado global de cables eléctricos⁴, incluidos los de baja tensión (“BT”), media tensión (“MT”), alta tensión (“AT”) y muy alta tensión (“MAT”), estimando que la distinción según niveles de voltaje se hace por razones históricas y ya no es significativa.

La Comisión Europea, sin embargo, ha identificado⁵ distintos mercados de producto dentro del mercado de cables eléctricos diferenciando, entre otros:

- (i) *Cables eléctricos de tensión superior (AT/MAT)* para la transmisión de energía eléctrica. Son comprados principalmente por los grandes operadores nacionales de red, proyecto a proyecto. Los clientes definen el tipo de cable que requieren para un proyecto específico y encargan la instalación completa con terminales de cable, diseño y construcción, a menudo incluyendo accesorios, instalación y supervisión e integración de sistemas.
- (ii) *Cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT)* para la distribución de electricidad. Son comprados 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.

La Comisión estima que no existe sustituibilidad de demanda entre estos productos y que la sustituibilidad de la oferta es limitada, ya que el coste y tiempo requerido para pasar de la fabricación de tensiones inferiores a superiores es significativo, siendo distintas las condiciones de competencia que rigen la oferta y la demanda de estos dos tipos de productos.

Con respecto a los cables de telecomunicaciones, el Servicio ha identificado⁶ con anterioridad los siguientes mercados: (a) fibra óptica; (b) cables de fibra para telecomunicaciones; (c) cables de cobre para telecomunicaciones; (d) cables de fibra óptica para datos; y (e) cables de cobre para datos. La notificante indica que existe un mínimo solapamiento de las actividades de

⁴ En relación con los cables especiales, la notificante indica que son principalmente cables de baja tensión fabricados de acuerdo con especificaciones de los clientes e indica que tampoco la Comisión Europea ha identificado mercados separados de cables especiales en sus Decisiones.

⁵ COMP/M. 1882 PIRELLI/BICC y COMP/M.165 ALCATEL/AEG KABEL.

⁶ N-04039 DRAKA/ALCATEL.

las partes en los cables de comunicaciones de cobre. En cualquier caso, las cuotas de mercado de las partes no superan el [0-10]% en ninguno de estos mercados.

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, analizará la incidencia de la operación en los mercados de cables eléctricos de tensión superior (AT/MAT) y cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT).

V.2. Mercados geográficos

La notificante indica, de acuerdo con la Comisión Europea⁷, que la dimensión geográfica de los mercados considerados 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.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Estructura de la oferta

(i) Cables eléctricos de tensión superior (AT/MAT)

La notificante estima que el tamaño de este mercado, a nivel europeo, ascendió en 2004 a [...] de euros, de los cuales [...] corresponden a España.

El mercado de cables eléctricos de tensión superior se caracteriza por ser un mercado de licitaciones, cuya oferta está compuesta por grandes operadores, como PIRELLI, ABB, NEXANS y NKT, con gran capacidad técnica y productiva, junto con empresas más pequeñas, tales como BRUGG, FULGOR (Grecia), TELE-FONIKA (Polonia), SUDKABEL (Alemania), ERICSSON (Suecia) y DEMIRER (Turquía), que tienden a cubrir mercados de productos y/o geográficos más limitados.

La notificante indica que la estructura de la oferta es volátil, en particular, si se toma como referencia un ámbito nacional, dado el reducido número y el elevado valor de los proyectos que se adjudican al año. Además, los clientes tienen la posibilidad de atraer a otros proveedores de cable asignando estratégicamente los pedidos, ampliando en caso necesario su plantel de proveedores, de tal manera que fabricantes más pequeños pueden animarse a licitar, siempre que se les ofrezcan suficientes cantidades a precios variables para justificar la inversión necesaria.

⁷ M. 1882 PIRELLI/BICC.



Las siguientes tablas recogen las cuotas de los mercados europeo y español de cables eléctricos de tensión superior (AT/MAT) de GENERAL CABLE, SILEC y sus competidores en 2004:

MERCADO EUROPEO DE CABLES ELÉCTRICOS DE TENSIÓN SUPERIOR (AT/MAT) (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
GENERAL CABLE	[0-10]%
SILEC	[0-10]%
GENERAL CABLE+SILEC	[5-15]%
NEXANS	[20-30]%
PIRELLI	[20-30]%
NKT	[5-15]%
BRUGG	[5-15]%
ABB	[5-15]%
DRAKA	[0-10]%
OTROS*	[0-10]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante

*FULGOR, TELEFÓNICA, SÜDKABEL, ERICSSON, SOLIDAL, ELGIN, FURUKABA, TRATOS CAVI, SIEMENS, LG y DEMIRER

Tras la operación GENERAL CABLE incrementará su cuota en Europa en aproximadamente un [0-10]%, alcanzando el [5-15]%. Si bien prácticamente duplica la cuota, su posición se mantiene muy por debajo de los líderes de este mercado, PIRELLI y NEXANS, con cuotas del [20-30]% y [20-30]%, respectivamente.

MERCADO ESPAÑOL DE CABLES ELÉCTRICOS DE TENSIÓN SUPERIOR (AT/MAT) (% sobre ventas)			
EMPRESAS	2002	2003	2004
GENERAL CABLE	[10-20]%	[10-20]%	[15-25]%
SILEC CABLE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GENERAL CABLE+SILEC CABLE	[15-25]%	[15-25]%	[25-35]%
PIRELLI	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
NEXANS	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
DRAKA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[5-15]%	[5-15]%	-
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: notificante

Como consecuencia de la operación GENERAL CABLE incrementa su cuota en España en aproximadamente 10 puntos porcentuales, hasta alcanzar un [25-35]%, manteniéndose como tercer operador en el mercado y acercándose a los dos primeros operadores, PIRELLI y NEXANS, con cuotas del [30-40]% y [30-40]%, respectivamente.

(ii) *Cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT)*

La notificante estima que el tamaño a nivel europeo de este mercado ascendió en 2004 a [...] de euros, de los cuales [...] corresponden a España.

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

Las siguientes tablas recogen las cuotas de los mercados europeo y español de cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT) de GENERAL CABLE, SILEC y sus competidores en 2004:

MERCADO EUROPEO DE CABLES ELÉCTRICOS DE TENSIÓN INFERIOR (BT/MT) (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
GENERAL CABLE	[0-10]%
SILEC	[0-10]%
GENERAL CABLE+SILEC	[5-15]%
NEXANS	[20-30]%
PIRELLI	[20-30]%
DRAKA	[0-10]%
OTROS*	[30-40]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante

*NKT, DRAKA, TRIVENETA and SUDKABEL, WASKONIG, AEI y TRATOS.

Tras la operación la cuota de mercado de GENERAL CABLE en Europa será **[5-15]%**, muy por debajo de los primeros operadores, NEXANS y PIRELLI, con cuotas de [20-30]% y [20-30]%, respectivamente.

MERCADO ESPAÑOL DE CABLES ELÉCTRICOS DE TENSIÓN INFERIOR (BT/MT) (% sobre ventas)			
EMPRESAS	2002	2003	2004
GENERAL CABLE	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%
SILEC	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GENERAL CABLE+SILEC	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%
PIRELLI	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
NEXANS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
DRAKA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: notificante

La cuota de mercado en España de GENERAL CABLE apenas varía con la operación ([0-10]%), alcanzando un **[20-30]%** y manteniéndose como segundo operador en el mercado.

VI.2. Demanda, distribución y precios

La demanda en los mercados considerados está constituida por los grandes operadores nacionales para cables eléctricos de tensión superior (AT/MAT) y por empresas de servicios



nacionales, regionales y locales, así como por la industria (ferrocarriles, fábricas, etc.) para cables eléctricos de tensión inferior. Estas empresas, con un alto poder de negociación, pueden comprar a proveedores alternativos para mantener el número deseado de fuentes. 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 SILEC CABLE son [...]. Los principales clientes de GENERAL CABLE son [...].

En España, GENERAL CABLE cuenta con tres plantas de producción, una oficina central y cinco delegaciones comerciales, mientras que la adquirida no cuenta con oficinas ni filiales y distribuye sus productos por medio de su agente comercial IBERELECTRIC S.A.

En cuanto a los precios, de acuerdo con la Comisión⁸, entre 1996 y 1999 sufrieron un brusco descenso, 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 bajo.

Los precios de los cables eléctricos 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 internacionalización del mercado, con un importante crecimiento de las importaciones de fuera de 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. Algunas de ellas han sido adjudicatarias de licitaciones, como en el caso de la última licitación de ENDESA⁹.

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 SILEC CABLE, perteneciente al grupo SAFRAN.

La operación afecta a la producción y venta de cables eléctricos y, en menor medida, a la producción y venta de cables de comunicaciones.

Como consecuencia de la operación, GENERAL CABLE incrementa su cuota en el mercado español de cables eléctricos de tensión superior (AT/MAT) en [5-15]%, alcanzando el [25-35]%. Así, se mantiene como tercer operador, acercándose a los dos primeros, PIRELLI, con [30-40]% y NEXANS, con [30-40]%. En el mercado europeo, GENERAL CABLE incrementa su cuota en [0-10]%, alcanzando el [5-15]%, muy por debajo de los líderes en el mercado (NEXANS, con [20-30]% y PIRELLI, con [20-30]%).

⁸ M. 1882 PIRELLI/BICC.

⁹ 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).



En el mercado de cables eléctricos de tensión inferior (BT/MT) el solapamiento de las partes es poco significativo. Así, tras la operación, la adquirente apenas aumentará su cuota en España ([0-10]%), alcanzando el [20-30]%, lo que supone mantenerse como segundo operador. En el mercado europeo, la cuota de GENERAL CABLE se incrementará un [0-10]%, alcanzando el [5-15]%, muy por debajo de los primeros operadores (NEXAN, con [20-30]% y PIRELLI, con [20-30]%).

Debe señalarse que los mercados considerados son de ámbito supranacional, caracterizados por la ausencia de barreras significativas y con una demanda compuesta por grandes clientes sofisticados, con alto poder de compra.

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.

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.