



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07068 **EATON / MGE UPS (Schneider): negocio de sistemas de alimentación ininterrumpida de baja potencia.**

Con fecha 29 de junio de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de EATON CORPORATION INC (en adelante EATON) del control exclusivo del negocio de sistemas de alimentación ininterrumpida de baja potencia de MGE UPS SYSTEMS S.A. (en adelante MGE).

Dicha notificación ha sido realizada por EATON 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 **30 de julio de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de EATON, del negocio de sistemas de alimentación ininterrumpida (en adelante SAI) de potencia de menos de 10 kVA de MGE, perteneciente al Grupo SCHNEIDER.

La operación se enmarca en las compromisos de desinversión del Grupo SCHNEIDER recogidos en la Decisión de la Comisión en el caso M.4475 SCHNEIDER ELECTRIC / APC.



A tal objeto, la adquirente firmó [...] ¹, una oferta vinculante por la que se compromete a comprar el negocio de SAI de potencia de menos de 10 kVA perteneciente a MGE, junto a un conjunto de activos que forman parte del desarrollo del negocio ².

La operación está sujeta a la aprobación de la Comisión, tanto en relación con el comprador como de los términos específicos del contrato, y a la obtención de las autorizaciones de las correspondientes autoridades de competencia. Se ha notificado, además de en España, en Alemania, Grecia, Noruega, Brasil, China y Ucrania.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1 Cláusulas de no competencia y no captación

La notificante informa que la versión de contrato sometido a aprobación de la Comisión, incluye una Cláusula (8.1) de no competencia y no captación.

En concreto se establece [...].

II.2 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 sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de la cláusulas de no captación no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación. En relación con la cláusula que la notificante cataloga de no competencia, si bien la duración [superior a tres años] puede parecer va más allá de lo que de forma razonable exige una operación de concentración, en el marco de la autorización en el caso M.4475 SCHNEIDER ELECTRIC / APC, la Comisión ha valorado que los términos de esta cláusula son necesarios para la implementación 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) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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: “EATON CORPORATION INC” (EATON)

EATON es una compañía norteamericana que cotiza en la Bolsa de Nueva York, activa en el sector de ingeniería industrial.

¹ [...].Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido ha sido declarado confidencial.

² [...].



Su actividad se centra en cuatro segmentos: eléctrico, energía de fluidos, camiones y automoción.

La presente operación solo afecta al segmento eléctrico del negocio de EATON, a través de su unidad de negocio Eaton Electrical.

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

Volumen de ventas de EATON (millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[>2.500]	[>2.500]	[>2.500]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 Negocio adquirido: “sistemas de alimentación ininterrumpida de baja potencia de MGE UPS System” (MGE)

MGE es una compañía francesa, filial de SCHNEIDER ELECTRIC S.A., activa en el suministro de soluciones relacionadas con la potencia eléctrica, en concreto las destinadas a asegurar la disponibilidad ininterrumpida de procesos o aplicaciones.

SCHNEIDER ELECTRIC, S.A. es la matriz del grupo francés, que cotiza en las Bolsas de París y Londres, suministradora de soluciones globales de distribución eléctrica, automatización y control en cuatro sectores básicos: energía e infraestructuras, industria, grandes edificios, y construcción residencial.

La operación solo afecta al segmento de MGE relativo a la producción y comercialización de SAI de baja potencia, así como al conjunto de activos vinculados al desarrollo de este negocio. En el marco de la actividad de MGE, los SAI de baja potencia significan el [...] de su volumen de ventas.

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

Volumen de ventas del negocio adquirido (millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La operación tiene lugar entre dos empresas cuya actividad se solapa en la producción y comercialización de material eléctrico, y en concreto, en sistemas de alimentación ininterrumpida (SAI).

Los SAI son dispositivos que permiten el suministro continuo de energía eléctrica. Sus funciones básicas son garantizar una fuente alternativa de suministro en caso de corte, y regular los flujos de electricidad protegiendo los aparatos de subidas y bajadas de potencia.

Los SAI se incorporan a equipos que requieren fuente de alimentación eléctrica constante y fiable, porque precisan estar operativos en todo momento. Poseen distintas tensiones en función del equipo o dispositivo que protejan: desde un simple ordenador personal hasta sistemas con varios megavatios de potencia para proteger complejos equipos como grandes centro de datos o edificios.

La Comisión ha analizado en varias ocasiones el mercado de los SAI, en concreto en los casos M.1380 SIEBE/ BTR, M.2238 SCHNEIDER/ LEGRAND, M.3347 SCHNEIDER ELECTRIC/ MGE-UPS así como en el caso mencionado SCHNEIDER/APC, origen de la decisión de desinversión por parte de SCHNEIDER.

En los primeros casos, la práctica decisoria de la Comisión, definió un mercado amplio que recogía todos los sistemas que proporcionaban un suministro eléctrico alternativo³, sin embargo en los casos más recientes ha valorado que los SAI constituyen un mercado diferenciado, esencialmente porque no existe sustituibilidad alguna con el resto de sistemas aseguradores de fuente de energía.

La Comisión ha valorado la necesidad de segmentar el mercado de SAI atendiendo al criterio de su potencia⁴, así, diferencia SAI de baja potencia (de 0-10 kVA) y de media-alta potencia (> 10 kVA). Encuentra argumentos que sostienen esta segmentación, tanto por el lado de la demanda (ordenadores personales, pequeños negocios / uso industrial, grandes sistemas), como de la oferta (monofásicos / trifásicos), e incluso en relación a los precios o al tipo de clientes (distribuidores mayoristas de productos ET e IT / integradores, contratistas de sistemas y consumidores finales)

Este Servicio tomará como relevante a los efectos del análisis de la operación notificada el mercado de fabricación y comercialización de sistemas de alimentación ininterrumpida de baja potencia.

V. 2. Mercado geográfico

La Comisión ha mantenido que el ámbito geográfico del mercado descrito tiene dimensión nacional, basándose en que la presencia nacional era una clara ventaja competitiva y que el sistema de distribución estaba basado en acuerdos nacionales.

Sin embargo, en el reciente caso SCHNEIDER/APC, dejó abierto la definición geográfica del mercado, planteando la posibilidad de que fuese europeo.

³ Entre otros, y junto a los SAI, incluía baterías estáticas y móviles, inversores/convertidores de corriente y reguladores de voltaje

⁴ La Comisión ha planteado una segmentación aún más detallada, diferenciando los SAI < 3 kVA. Esta clasificación no es relevante en el marco de esta operación.

Este Servicio entiende que la delimitación de la dimensión geográfica del mercado considerado, puede quedar abierta ya que no afecta a las conclusiones del análisis. En todo caso, se consignará la estructura de la oferta en Europa y España.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

La oferta de SAI de baja potencia está formada por suministradores establecidos a escala internacional.

En ámbito mundial el Grupo Schneider, a través de MGE, y la estadounidense APC, son líderes tradicionales, seguidos de un sólido grupo de suministradores que se combinan, frecuentemente en mercados nacionales, con empresas locales de menor tamaño pero con redes comerciales con fuerte presencia.

Estos suministradores internacionales, cada vez con más frecuencia, subcontratan a productores asiáticos la producción de SAI de baja potencia⁵.

SAI DE BAJA POTENCIA				
Cuotas en mercado europeo				
	2005		2006	
	Ventas (Mill. €)	Cuotas	Ventas (Mill. €)	Cuotas
MGE+EATON	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
APC	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
RIELLO	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SOCOMEK	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CHLORIDE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
LIEBERT	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
ON LINE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SALICRU	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
GE.	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
AEG	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
PILLER	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
NEW WAVE	[...]	-	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]

⁵ [...].

SAI DE BAJA POTENCIA				
Cuotas en mercado español				
	2005		2006	
	Ventas (Mill. €)	Cuotas	Ventas (Mill. €)	Cuotas
MGE+EATON	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
APC	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
SALICRU	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
RIELLO	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SOCOMEK	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CHLORIDE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
GE.	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
LIEBERT	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
PILLER	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]

Fuente: Notificación

Tanto en mercado europeo como español, tienen presencia un buen número de proveedores nacionales e internacionales. La adición de cuotas resultante es del [0-10]% en Europa y del [0-10]% en España.

EATON alcanza cuotas del [10-20]% en Europa y del [20-30]% en España. En ambos escenarios, Schneider/APC mantiene cuotas del [20-30]% y del [10-20]% respectivamente.

Existen, además otros suministradores, domiciliados en países europeos con presencia consolidada en casi todos los Estados Miembros: RIELLO (Italia), SOCOMEC (Francia), Chloride (U.K.). Junto a ellos también opera un extenso grupo de suministradores, con cuotas muy reducidas, que introducen un elemento de presión en el mercado, a través de precios competitivos, como Powercom (Asia), Gamatronic Electronic (Israel) o Belkin (EE.UU con centros de producción en China).

Adicionalmente, en España cabe señalar la presencia de Salicru ([10-20]%). Se trata de una empresa española con presencia en más de 50 países, y con plantas de fabricación en España (Barcelona), Arabia Saudita y China.

VI.2.- Estructura de la demanda

Los consumidores finales de SAI de baja potencia, son los usuarios de ordenadores personales y equipos electrónicos para pequeñas empresas. En general, el aumento progresivo de la necesidad de almacenamiento y la seguridad de los datos, hace que las previsiones apunten hacia un crecimiento paulatino del mercado de SAI de baja potencia.

La comercialización de SAI de baja potencia, se hace a través de distribuidores mayoristas, en concreto de distribuidores globales de productos informáticos.

En mercado español, los principales clientes de EATON son [...], y de MGE, [...].



VI.3.- Precios y distribución

El precio, según la notificante, es el principal parámetro de competencia en este mercado. Los suministradores de SAI han optado por localizar su producción en Asia, especialmente en China, Taiwán, Corea y Malasia, permitiendo unos niveles de precios más competitivos.

La notificante valora que el mercado de SAI de baja potencia es tecnológicamente maduro, no marquista, y en el que no caben mejoras significativas en calidad de producto, por lo que la competencia gira en torno al precio.

En todo caso, los dos grupos líderes en el mercado de SAI apoyan su estrategia comercial, en buena medida, en la existencia de marcas consolidadas en el ámbito internacional.

En los últimos años, el nivel de precios de los SAI de baja potencia se ha reducido drásticamente, siendo prácticamente homogéneos en toda la Unión Europea. La notificante sitúa el precio medio de venta a los consumidores finales, en torno a los [...] euros. Añade que las previsiones indican que esta tendencia a la reducción de precios pueda mantenerse en el largo plazo. De acuerdo con la información aportada, tanto los precios medios de MGE como los de EATON se sitúan en este entorno.

Como ya se ha indicado, la comercialización de los SAI de baja potencia se realiza a través de distribuidores mayoristas, en gran medida distribuidores locales independientes mayoristas de productos informáticos y en menor medida mayoristas de material eléctrico.

Señala la notificante que suelen ser contratos de distribución de carácter anual, con renovaciones permanentes y en general cubriendo múltiples marcas de SAI.

Dadas las características descritas del producto comercializado (escasa complejidad técnica, tamaño reducido, bajo precio), los proveedores consideran que disponer de una red de distribución local sólida se convierte, junto con el precio, en el factor decisivo de una acertada política comercial.

En el mercado español, tanto la adquirente como la adquirida realizan la totalidad de sus ventas a través de distribuidores independientes, principalmente, distribuidores de sistemas informáticos.

VI.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada

La comercialización de los SAI de baja potencia esta normalizada, en ámbito europeo, con dos disposiciones generales: i) Directiva de material eléctrico de baja potencia, destinada a preservar la seguridad de las personas y, ii) Directiva de compatibilidad electromagnética de aparatos eléctrico y electrónicos, que tiene por objeto armonizar las disposiciones de ámbito nacional y garantizar la libre circulación de estos aparatos dentro del mercado interior.

De acuerdo con la notificante no existen barreras significativas a la entrada en este mercado, dadas la estandarización del producto, la falta de complejidad técnica que hace innecesaria la inversión en innovación, y la distribución a través de distribuidores locales independientes, que cubren múltiples marcas de SAI, y que incluyen el producto en la amplia gama de elementos de sistemas informáticos. No obstante, la disponibilidad de redes de distribución es un requisito indispensable para franquear el acceso al mercado.



En el periodo 2000-2005, el mercado de suministradores SAI de baja potencia ha registrado cambios significativos, habiéndose producido un conjunto de fusiones y adquisiciones que han cambiado el panorama internacional⁶.

La notificante añade que recientemente se han producido entradas de nuevos competidores en el mercado europeo de SAI de baja potencia, en concreto informa de la presencia de Belkin, compañía estadounidense con centros de producción propia en China, y General Electric, a través de la adquisición de la empresa suiza IMV.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de EATON CORPORATION INC, del negocio de sistemas de alimentación ininterrumpida de potencia de menos de 10 kVA de MGE UPS SYSTEMS S.A., perteneciente al Grupo SCHNEIDER.

La operación se enmarca en los compromisos de desinversión impuestos al Grupo SCHEIDER y recogidos en la Decisión de la Comisión en el caso M.4475 SCHNEIDER ELECTRIC / APC.

Las Partes operan en el mercado de SAI de baja potencia. En el ámbito europeo la entidad fusionada alcanzará una cuota de mercado del [10-20]%, aportando EATON su cuota del [0-10]%. En mercado español, la adición es aun inferior, ya que EATON solo tiene una cuota del [0-10]%, lo que sitúa a la entidad resultante en el [20-30]%. Existen un buen número de proveedores con presencia consolidada en casi todos los Estados miembros, en particular SCHNEIDER/APC, junto a un extenso grupo de suministradores, con cuotas muy reducidas, que introducen un elemento de presión en el mercado, vía precios competitivos.

La comercialización se lleva a cabo a través de distribuidores locales independientes, en general mayoristas de sistemas informáticos y la evolución de los precios se ha visto determinada por la estandarización del producto y el creciente peso de la producción en Asia.

La notificante no considera que existan barreras infranqueables a la entrada en este mercado y señala la entrada reciente de algunos operadores.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

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.

⁶ En 2000 el grupo Chloride adquirió MasterGuard y SAED. En ese mismo año nació el grupo Emerson Network Power de la fusión de Liebert y ASCO. En 2003 Chloride adquirió Continuos Power International, y en ese mismo año SCHNEIDER adquirió la totalidad de MGE UPS. En 2004, EATON se hizo con la totalidad de Powerware. En el año 2005 Chloride adquirió Harath Engineering Services Limited, y por último la operación más reciente después de la fusión de SCHNEIDER/ APC, ha sido la realizada por Emerson Network al adquirir Knürr AG en 2006.