



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05045 LOGSTOR / APF (Negocio tuberías preaisladas)

Con fecha 24 de mayo de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de la rama de negocio de tuberías preaisladas destinadas principalmente a sistemas de calefacción doméstica de ALSTOM POWER FLOWSYSTEMS A/S (en adelante APF), filial del Grupo ALSTOM, por parte de LOGSTOR ROR HOLDING A/S (en adelante LOGSTOR).

Dicha notificación ha sido realizada por LOGSTOR 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 **24 de junio de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición de la rama de negocio de tuberías preaisladas, destinadas fundamentalmente a redes de calefacción residencial, de APF por parte de LOGSTOR.

Mediante la operación notificada, LOGSTOR adquiere los activos de las sociedades del Grupo APF dedicadas a la distribución, comercialización e instalación de tuberías preaisladas en Dinamarca, Italia, Alemania y Francia; y el 100% de las acciones de APF Polonia, APF Finlandia, APF Suecia, APF Austria y APF Holanda.

De acuerdo con el Contrato de Compraventa de Acciones y Activos firmado entre las partes, de fecha 24 de mayo de 2005, la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la misma por parte de las autoridades de competencia de España. La operación ha sido notificada igualmente en Polonia, Grecia y Noruega.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El Acuerdo de Compraventa incluye un pacto de no competencia por el que la APF, o cualquier sociedad del Grupo ALSTOM, se compromete a no emprender negocio alguno que compita de forma directa o indirecta con el negocio adquirido durante un periodo de tres años a partir de la fecha de ejecución de la operación.

Adicionalmente, el mencionado Acuerdo recoge un pacto de no captación por el que, con alguna excepción, cada parte se compromete a no contratar a empleado alguno de la otra durante un periodo de 24 meses.

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, se considera que en el presente caso el contenido y la duración de los pactos de no competencia y no captación contenidos en el Acuerdo de Compraventa no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración, 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) nº 139/2004, del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1.

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 PARTÍPIPES

IV.1. Adquirente: “LOGSTOR ROS HOLDING A/S” (LOGSTOR)

LOGSTOR es una sociedad danesa cabecera de un grupo de empresas cuya actividad principal es el desarrollo, fabricación y venta de tuberías destinadas fundamentalmente para redes de calefacción y refrigeración¹ y, en menor medida, para refinerías de gas y petróleo, barcos y plantas industriales.

Los accionistas de LOGSTOR son LOGSTOR AF 1998 A/S (16,7% del capital) y LOGSTOR INVEST A/S (87,3%). Esta última está participada, a su vez, por tres accionistas². Ninguno de ellos, de acuerdo con la notificante, controla LOGSTOR INVEST A/S.

¹ Comprende los negocios de distribución pública de energía –redes residenciales de calefacción o refrigeración- y otros sistemas –calefacción central e instalaciones sanitarias-. Supone el 95% de las tuberías vendidas por LOGSTOR.

² LOGSTOR INVEST está participada por las sociedades danesas AXCEL INDUSTRIINVESTOR A/S (49,99%), POLARIS PRIVATE EQUITY (33,33) y FIH A/S (6,67%)



Las plantas de fabricación del grupo LOGSTOR se encuentran localizadas en Dinamarca y Polonia, exportando sus productos a más de 35 países. En España, LOGSTOR comercializa sus productos a través de la empresa CENTRALES TÉRMICAS Y REDES, S.L.

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

| Volumen de ventas Grupo LOGSTOR (Millones euros) | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|
| | 2002 | 2003 | 2004 |
| Mundial | <250 | <250 | <250 |
| Unión Europea | <250 | <250 | <250 |
| España | <60 | <60 | <60 |

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: “ALSTOM POWER FLOWSYSTEMS A/S” (APF)

APF es una sociedad danesa, propiedad del Grupo ALSTOM, que produce y vende tuberías destinadas principalmente a la redes de calefacción residencial y, en menor medida, al transporte de gas y petróleo. APF también presta servicios relacionados con la venta de sus productos.

APF cuenta con 6 plantas de fabricación de tuberías (2 en Polonia, 2 en Suecia, 1 en Dinamarca y 1 en Finlandia). En España, APF comercializa sus productos a través de la empresa S.A. IBÉRICA DE DISTRIBUCIONES INDUSTRIALES (SAIDI).

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

| Volumen de ventas del negocio adquirido APF (Millones euros) | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|
| | 2002 | 2003 | 2004 |
| Mundial | <250 | <250 | <250 |
| Unión Europea | <250 | <250 | <250 |
| España | <60 | <60 | <60 |

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El negocio adquirido APF se dedica al desarrollo, producción y venta de tuberías preaisladas esencialmente para redes de calefacción residencial, actividad en la que también está presente LOGSTOR, y que conforma el mercado de producto propuesto por la notificante.



De acuerdo con los criterios establecidos por la Comisión Europea y adoptados por este Servicio en relación con la fabricación y venta de tubos³ cabe diferenciar estos productos en función del material con el que están fabricados, su tamaño, características técnicas y , en definitiva, aplicación final de los mismos.

Las tuberías preaisladas, como las que fabrica LOGSTOR y APF, incorporan una protección aislante en el interior de la tubería que se realiza en fábrica. Se trata, de acuerdo con la notificante, de una tecnología que resulta en productos con propiedades y precios diferentes de los de tuberías que se vienen utilizando para fines similares.

En efecto, las tuberías industriales tradicionales para usos similares⁴, se aíslan en el mismo lugar de instalación mediante “camisas” externas de plástico o metal. También se emplean con fines similares las canalizaciones subterráneas de cemento que envuelven tuberías con aislantes de origen mineral. Estos sistemas suelen tener precios de instalación más elevados (entre un 25%-75%) y un periodo de vida menor y resisten peor el agua, la humedad y la corrosión, así como las temperaturas extremas, resultando en consecuencia, menos versátiles que las preaisladas.

A la luz de las consideraciones anteriores, este Servicio tomará como relevante el mercado de tuberías preaisladas para redes de calefacción de uso doméstico.

V. 2. Mercado geográfico

El mercado geográfico de tuberías preaisladas es considerado por las partes de dimensión coincidente, al menos, con el EEE.

En efecto, las partes y sus principales competidores operan, en general, en todo el EEE y tienen plantas en más de un país. Adicionalmente no hay diferencias de precios significativas entre los países del EEE y los costes de transporte no son significativos, existiendo un importante volumen de comercio transfronterizo. Así, las partes no fabrican tuberías preaisladas en España por lo que abastecen el consumo local mediante exportaciones desde los países en que cuentan con plantas de producción.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El mercado de tuberías preaisladas para uso doméstico en Europa occidental registra un crecimiento sensiblemente inferior al de los Países del Este. El valor estimado de las ventas de tuberías preaisladas destinadas esencialmente a calefacción doméstica en la UE fue de 440 y 480 millones de euros en los años 2003 y 2004 respectivamente.

El mercado español es de dimensión muy reducida, tanto en valor como en volumen, y está sujeto a importantes fluctuaciones como consecuencia del limitado número de transacciones.

³ Expediente de concentraciones N-04017 y casos comunitarios M.1329, M.1203, M.315, M.906, M.1.595, y M.2.382.

⁴ En el expediente N-04017, de acuerdo con las características técnicas de los tubos, estos se clasificaron en tubos soldados y tubos no soldados, que pueden segmentarse a su vez según su tamaño. En concreto, se consideró como mercado diferenciado el mercado de tubos de acero al carbono soldados de tamaño pequeño, segmentándolo a su vez en (i) mercado de tubos estándar (tubos comerciales para calefacción y tubos de sección estructural y en cavidad) y (ii) tubos de precisión.

VI.2.- Estructura de la oferta

El mercado de tuberías preaisladas para redes de calefacción doméstica se caracteriza en la UE por la presencia de operadores de cierta entidad, algunos pertenecientes a grandes grupos multinacionales, como LOGSTOR, APF, ISOPLUS, KWH, STARPIPE, POWERPIPE, ECOFLEX y BRUG, junto a más de treinta fabricantes locales de tuberías preaisladas.

La estructura del mercado europeo se recoge en el cuadro siguiente:

| Mercado de tuberías preaisladas destinadas esencialmente a redes de calefacción doméstica en la UE | | | | |
|--|---------|-----------------|---------|-----------------|
| Empresas | 2003 | | 2004 | |
| | Mill. € | % | Mill. € | % |
| LOGSTOR | [...] | [10-20]% | [...] | [10-20]% |
| APF | [...] | [20-30]% | [...] | [20-30]% |
| LOGSTOR+APF | [...] | [40-50]% | [...] | [40-50]% |
| ISOPLUS | [...] | [10-20]% | [...] | [10-20]% |
| Otros ⁵ | [...] | [30-40]% | [...] | [40-50]% |
| Total mercado | [...] | 100% | [...] | 100% |

Fuente: Notificación

Como resultado de la operación, el segundo operador del mercado adquiere al líder, resultando en una cuota del [40-50]% muy por delante del segundo operador.

La estructura del mercado nacional se recoge en el cuadro siguiente:

| Mercado de tuberías preaisladas destinadas esencialmente a redes de calefacción doméstica en España | | | | | | |
|---|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|
| Empresas | 2002 | | 2003 | | 2004 | |
| | Mill. € | % | Mill. € | % | Mill. € | % |
| LOGSTOR | [...] | [0-10]% | [...] | [60-70]% | [...] | [30-40]% |
| APF | [...] | [30-40]% | [...] | [10-20]% | [...] | [10-20]% |
| LOGSTOR+APF | [...] | [40-50]% | [...] | [70-80]% | [...] | [50-60]% |
| ISOPLUS | [...] | [10-20]% | [...] | [0-10]% | [...] | [10-20]% |
| INPAL | [...] | [10-20]% | [...] | [0-10]% | [...] | [10-20]% |
| BRUGG | [...] | [10-20]% | [...] | [0-10]% | [...] | [10-20]% |
| SOCOLOGSTOR | [...] | [10-20]% | [...] | [0-10]% | [...] | [10-20]% |
| Total mercado | [...] | 100% | [...] | 100% | [...] | 100% |

Fuente: Notificación

⁵ Se incluyen en esta categoría las siguientes empresas: KWH, Starpipe, Powerpipe, Exoflex, Brugg, Mosflowline, Socologstor, Ecoline, Izotherm, Polliurs, Wannitube, Inpal, Steinbacher, Kelit, Miedzzyrzecz, Kasimierz, Prim, Finpol, Hart Pipe, Pipeco, Izotherom, Stizo Termo, Microflex, Hiline, Flexalen, IPS Muovi, Callidus, Talokuivo, Flexterm, Arvo Putki, Riveco, entre otras. Ninguna de estas empresas supera el 10% del mercado relevante en Europa.



En este caso, LOGSTOR, el líder del mercado, adquiere al tercer operador. La cuota conjunta de las partes es del [50-60]%, algo superior a la cuota conjunta en la UE, muy por delante de su principal competidor.

En todo caso, se aprecia la sensible inestabilidad de la cuota de las partes, en particular de la de la adquirente. En efecto, en un mercado tan estrecho como el español ([...] en 2004) la presencia en el mercado oscila considerablemente como consecuencia del cierre o no de un solo contrato.

VI.3.- Estructura de la demanda, distribución y precios

La demanda de tuberías preaisladas proviene básicamente de compañías de energía y grandes contratistas/instaladores que ejecutan proyectos de redes de calefacción o refrigeración y, en menor medida, de pequeñas compañías instaladoras y almacenistas.

Las compañías de energía o instaladores, que ejecutan proyectos llave en mano por montantes que suelen oscilar entre cien mil euros y tres millones de euros, suelen ser contratados en el marco de procedimientos de adjudicación competitivos de forma que trasladan la presión sobre el precio a sus proveedores, los fabricantes de tuberías preaisladas

En Europa, la concentración más alta de la demanda se produce en Suecia, Alemania, Dinamarca, Polonia e Italia. En España, la demanda responde a la ejecución de unos pocos proyectos llave en mano cada año, debido a que los sistemas de redes de calefacción y refrigeración residencial no están muy extendidos.

Tanto LOGSTOR como APF distribuyen directamente las tuberías a los clientes finales en aquellos países en que cuentan con filiales. En aquellos otros donde no tienen presencia directa, como en España, la comercialización de tuberías se realiza a través de agentes independientes o distribuidores. CENTRALES TÉRMICAS Y REDES, S.L. es la distribuidora de LOGSTOR en España y SAIDI comercializa los productos de APF.

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

La notificante considera que no existen barreras significativas a la entrada en el mercado español de producción y venta de tuberías preaisladas.

Se trata de un mercado supranacional. Para un fabricante europeo de tuberías preaisladas, la entrada en un nuevo país supone, por lo general, costes muy bajos debido a que los gastos de transporte de las tuberías son poco significativos, no requiriendo de la creación de redes propias de distribución para la comercialización de su producto

Tampoco existen limitaciones importantes para el acceso a las materias primas empleadas en la fabricación de las tuberías (principalmente acero, polietileno e isocyanat), que se venden por compañías internacionales a precios homogéneos en todo el mundo, ni mano de obra especializada.

Por último, la tecnología empleada para fabricar tuberías preaisladas es estándar y ampliamente conocida en el mercado.



VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste la adquisición de la rama de negocio de tuberías preaisladas destinadas principalmente a sistemas de calefacción doméstica de ALSTOM POWER FLOWSYSTEMS A/S (negocio APF), filial del Grupo ALSTOM, por parte de LOGSTOR ROS HOLDING A/S (LOGSTOR).

El mercado de tuberías preaisladas en España es de muy reducida dimensión (1 millón de euros en 2004). De hecho, las ventas conjuntas de tales tuberías por las partes en España apenas superaron medio millón de euros en 2004. Los sistemas de redes de calefacción y refrigeración residencial no están muy extendidos en España.

Como consecuencia de la operación, LOGSTOR, el líder del mercado nacional ([30-40]%) adquiere al tercer operador ([10-20]%), de forma que la cuota resultante es del [50-60]%, muy por delante de sus competidores -ISOPLUS ([10-20]%), INPAL ([10-20]%), BRUGG ([10-20]%) y SOCOLOGSTOR ([10-20]%)-, todos ellos empresas europeas que comercializan este tipo de tuberías en el mercado español. En el mercado europeo, la cuota de la entidad resultante es del [40-50]%, también muy por delante del segundo operador.

En todo caso, la estrechez del mercado español y el escaso número de transacciones determina cierta volatilidad de cuotas.

Adicionalmente, se trata de un mercado de carácter supranacional. Existen múltiples operadores europeos con capacidad de suministrar este tipo de tuberías al mercado español, sin que sea necesario contar con redes propias de distribución.

Por otra parte, los demandantes de cantidades significativas de estas tuberías son generalmente empresas que incorporan este producto en los proyectos de redes de suministro de calor residencial, adjudicadas mediante procedimientos competitivos, que trasladan la presión sobre el precio a sus proveedores, los fabricantes de tuberías preaisladas

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

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.