



## **N- 04034 ALTOR/DYNAPAC**

---

Con fecha 8 de mayo de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de ALTOR 2003 GP Limited (en adelante ALTOR) de una serie de empresas, activos y cargas relacionadas con la línea de negocio de METSO CORPORATION (en adelante METSO) denominada DYNAPAC.

Dicha notificación ha sido realizada por ALTOR 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 **8 de junio de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ALTOR de una serie de empresas, activos y cargas relacionadas con la línea de negocio de METSO, denominada DYNAPAC, de fabricación y comercialización de maquinaria o equipamiento para la realización, principalmente, de actividades de asfaltado y compactación.

El acuerdo de compraventa entre LAGRUMMET DECEMBER 944 AB, controlada por ALTOR, y METSO incluye la adquisición de los siguientes activos relacionados con la actividad de DYNAPAC:

- Terrenos, edificios, construcciones, maquinaria y demás activos tangibles.
- Activos intangibles, incluido el know-how.
- Materias primas, piezas y existencias, trabajos en proceso y productos terminados.
- Todos los activos financieros.

En España se constituirá una nueva empresa que adquirirá los citados activos, personal, acuerdos, cargas, etc. relacionados con el negocio DYNAPAC de las filiales españolas de METSO, CONSTRUCCIONES Y ESTUDIOS INDUSTRIALES, S.A. Y METSO MINERALS ESPAÑA, S.A.

Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia de República Checa, Suecia, Polonia, Rusia y Brasil.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

Las partes han asumido un compromiso de no competencia por el que METSO se compromete durante un periodo de [ $<3$ ] años a no desarrollar una actividad competidora en ningún territorio en el que esté presente el negocio transmitido a fecha de la operación. No se impide a METSO llevar a cabo adquisiciones empresariales o de negocio siempre que la parte de la actividad de la empresa adquirida que sea competidora del negocio transmitido no represente una parte significativa de la adquisición.

Además, el acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no captación de empleados durante un periodo de [ $<3$ ] años. En virtud de la misma, METSO no podrá formular ni hacer que se formulen ofertas de empleo a ningún empleado clave, ni el comprador ni la compañía objetivo ni un cesionario directamente o indirectamente podrán formular ofertas a ningún empleado en puesto directivo.

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 su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que se consideran estas cláusulas como parte integrante de la misma sin que sea preciso acudir para su autorización al procedimiento previsto en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia.

### **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 (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, 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 PARTICIPES**

#### **IV.1. Adquirente: “ALTOR 2003 GP Limited” (ALTOR)**

ALTOR, constituida en el año 2003, es el socio de control de ALTOR 2003 FUND, fondo de inversión en empresas en el mercado de los países nórdicos.

ALTOR es propiedad del holding ALTOR 2003 Limited, que a su vez es propiedad de nueve inversores privados.

Desde su creación, ALTOR 2003 FUND ha completado tres adquisiciones, las empresas LINDORFF, CONTAN y ACO HUD. Las dos primeras se dedican a la administración de créditos y cobro de deudas y la última a la distribución de productos cosméticos para el cuidado de la piel.

La facturación del Grupo ALTOR en el último ejercicio económico, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo ALTOR (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	-	-	[<250]
Unión Europea	-	-	[<60]
España	-	-	-

Fuente: Notificación

#### **IV.2 Adquirida: “NEGOCIO DYNAPAC” (DYNAPAC)**

DYPANAC forma parte del grupo METSO, que está estructurado en cuatro áreas de negocio: METSO PAPER; METSO MINERALS; METSO AUTOMOTION; y METSO VENTURES. DYNAPAC forma parte del área de negocio de METSO MINERALS.

METSO MINERALS proporciona sistemas de procesado de minerales y rocas a sus clientes del sector minero, en canteras y en el ámbito de la construcción. Su gama de productos incluye maquinas trituradoras, de tamizado, afiladoras, etc. También distribuye sistemas de reciclado de metales y equipos de perforación, así como piezas de repuesto y realiza servicios de postventa.

DYNAPAC es un productor a escala mundial de equipos para la compactación y el asfaltado, con sede en Suecia. Realiza el diseño, producción y venta de la maquinaria utilizada en la construcción y mantenimiento de carreteras, así como en otras aplicaciones donde se precisa de compactación de tierra y asfaltado. Además, vende otros equipos específicos empleados en la construcción en general y en la realización de grandes obras públicas como puentes, aeropuertos, carreteras y puertos.

Las plantas de producción de DYNAPAC están situadas en Suecia, Alemania, Francia, Brasil y China. Las ventas se centran principalmente en Europa, aunque una parte significativa de las mismas se realizan en América del Norte y China y en más de 50 países a través de una red de personal de comercialización.

En España, METSO tiene dos filiales, CONSTRUCCIONES Y ESTUDIOS INDUSTRIALES, S.A. y METSO MINERALS ESPAÑA, S.A., ambas activas en la fabricación, venta y distribución de maquinaria para obra pública, canteras, minas y plantas de reciclado de metales y piezas de recambio para estas máquinas. La presente operación únicamente afectaría al negocio DYNAPAC de estas filiales.

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

Volumen de ventas de DYNAPAC (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[>250]	[>250]	[>250]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1 Mercado de producto

El principal sector de actividad en el que se enmarca la operación es la comercialización de maquinaria utilizada en la construcción y mantenimiento de carreteras, así como para la compactación de tierra y asfaltado, ámbito en el que únicamente está activa la empresa adquirida. En concreto, DYNAPAC diseña, produce y vende máquinas de asfaltado, equipos de compactación y equipamiento para el hormigón.

#### (i) Equipos de compactación

La compactación es el proceso artificial de consolidación de un terreno mediante la expulsión de aire existente entre sus partículas, aumentando mecánicamente la densidad del mismo y asegurando las superficies sobre las que se construirán vías de tráfico o cimientos.

La compactación se realiza en todo tipo de proyectos: mantenimiento y reparación de carreteras, caminos rurales y forestales, aceras, carriles y canales, aparcamientos, pistas de tenis y campos de deportes, entradas,

plazas industriales, aeropuertos, terraplenes, trabajos de jardinería paisajista, relleno trasero de edificios, tuberías, conductos, estabilización de suelos y también trabajos de esparcido de gravilla.

Los equipos de compactación pueden dividirse en equipos pesados, comúnmente conocidos como apisonadoras, y en equipos ligeros, que se emplean en espacios reducidos y son complementarios de los pesados en las zonas de difícil acceso.

### **(ii) Máquinas de asfalto**

Estas máquinas se utilizan específicamente para los trabajos de pavimentación de carreteras, autopistas y otras vías de tráfico.

Existe una amplia gama de este tipo de maquinaria, con distintos grados de autonomía y capacidad de tracción, que pueden ser autopropulsadas o remolcadas.

### **(iii) Equipos para el hormigón**

Productos diseñados para incrementar la homogeneidad y la resistencia del hormigón de forma que posteriormente puedan obtenerse superficies planas o con formas especiales. Ejemplos de este tipo de máquinas son: vibradores para inmersión en hormigón, sierras de hormigón, allanadoras mecánicas de hormigón y pulidoras de hormigón.

En todo caso, a los efectos de esta operación en la que únicamente la empresa adquirida está presente en los mercados descritos, este SDC no considera preciso delimitar si existen mercados de producto más estrechos.

Dado que la cuota de mercado de DYNAPAC en España en el mercado de maquinaria de equipos de hormigón es inferior al 10%, los mercados de equipos de compactación y máquinas de asfalto serán los relevantes para el análisis de esta operación.

## **V. 2 Mercado geográfico**

En cuanto a la dimensión geográfica de los mercados de producto definidos en el epígrafe anterior, las partes consideran que es de dimensión nacional. Cabría, en todo caso, considerar la posibilidad de que los mercados tuvieran un ámbito geográfico supranacional.

De hecho, la mayoría de los fabricantes venden sus productos en toda Europa y hay un importante nivel de intercambios intracomunitarios. Además, los procedimientos de oferta y licitación a escala europea son comunes y no existen barreras que impidan aprovisionar a un cliente de un Estado miembro por un fabricante radicado en otro.

El único condicionante es que el fabricante esté en disposición de proporcionar asistencia técnica para el producto vendido. Sin embargo, los fabricantes pueden establecer relaciones con técnicos independientes y empresas de servicio post-venta e incluso enviar personal cualificado cuando los clientes tengan necesidades específicas temporales.

En cualquier caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Estructura de la oferta

La estructura de la oferta de equipos de compactación y asfaltado se caracteriza por la existencia de una serie de empresas que operan en Europa o en el mercado mundial, entre las que pueden señalarse BOMAG, CAT, VOGELE y HAMM, y en el mercado español LEBRERO.

#### (i) Equipos de compactación pesados y ligeros

En el mercado europeo, la cuota de mercado de DYNAPAC para el año 2003 fue en torno al [10-20]%, tanto para equipos de compactación pesados como ligeros.

El valor de las unidades comercializadas en España de equipos de compactación pesados fue de [...], [...] y [...] millones de euros para los años 2001, 2002 y 2003 respectivamente. En cuanto al valor de las unidades comercializadas de equipos ligeros, para los mismos años, fue de [...], [...] y [...] millones de euros respectivamente.

Según estimaciones de las partes, las cuotas de mercado de las unidades comercializadas en España de equipos de compactación pesados y equipos de compactación ligeros de DYNAPAC y de los principales competidores para los tres últimos años quedan reflejadas en los cuadros siguientes:

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE COMPACTACIÓN PESADOS -en unidades comercializadas-						
Empresas	2001		2002		2003	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
BOMAG	-	-	-	-	[...]	[20-30]%
<b>DYNAPAC</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
LEBRERO	-	-	-	-	[...]	[10-20]%
CAT	-	-	-	-	[...]	[10-20]%
HAMM	-	-	-	-	[...]	[10-20]%
Otros	-	-	-	-	[...]	[20-30]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE COMPACTACIÓN LIGEROS -en unidades comercializadas-						
Empresas	2001		2002		2003	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
AMANN	-	-	-	-	[...]	[20-30]%
WACKER	-	-	-	-	[...]	[20-30]%
BOMAG	-	-	-	-	[...]	[10-20]%
<b>DYNAPAC</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
Otros	-	-	-	-	[...]	[20-30]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

Según se desprende de los dos cuadros anteriores, las cuotas de DYNAPAC en equipos de compactación pesados y ligeros comercializados en el año 2003 fueron del [10-20]% y [10-20]% respectivamente. El primer operador en equipos de compactación pesados fue BOMAG con una cuota del [20-30]%, y en equipos de compactación ligeros fue AMANN con una cuota del [20-30]%.

## (ii) Máquinas de asfaltado

En el mercado europeo, la cuota de mercado de maquinaria de asfaltado de DYNAPAC para el año 2003 fue aproximadamente del [30-40]%.

El valor de las unidades comercializadas en España de máquinas de asfaltado fue de [...], [...] y [...] millones de euros para los años 2001, 2002 y 2003 respectivamente.

Según estimaciones de las partes, las cuotas de mercado de las unidades comercializadas en España de máquinas de asfaltado de DYNAPAC y de los principales competidores para los tres últimos años quedan reflejadas en el cuadro siguiente:

MERCADO ESPAÑOL DE MAQUINARIA DE ASFALTADO -en unidades comercializadas-						
Empresas	2001		2002		2003	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
VOGELE	-	-	-	-	[...]	[30-40]%
ABG	-	-	-	-	[...]	[30-40]%
<b>DYNAPAC</b>	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
Otros	-	-	-	-	[...]	[0-10]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

Los principales operadores, según se desprende del cuadro anterior, son VOGELE y ABG, ambos con una cuota de mercado del [30-40]%. Les sigue DYNAPAC con una cuota del [20-30]%

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

Las ventas de equipamiento de compactación y asfaltado tienden a comportarse cíclicamente y están estrechamente ligadas a las inversiones de carácter público o privado en carreteras, viviendas, líneas ferroviarias, puertos y aeropuertos.

Las máquinas fabricadas por DYNAPAC son utilizadas básicamente por dos tipos de clientes: grandes multinacionales de dimensión europea o mundial (por ejemplo [...], [...]) y empresas de tamaño mediano y pequeño con necesidades específicas en proyectos de menor escala.

Existe un tercer tipo de cliente de menor importancia: las entidades públicas que operan en estos mercados. En España, en los años 2002 y 2003 las ventas a administraciones públicas apenas representaron el [0-10]% y el 0-10]% de total de las ventas en esos años.

En los últimos años, la demanda se ha incrementado de forma continuada debido al gran volumen de trabajo derivado de la edificación de nuevas áreas de viviendas y la construcción de carreteras y líneas ferroviarias, especialmente de líneas de alta velocidad.

DYNAPAC importa sus productos en España a través de METSO MINERAL ESPAÑA, S.A., que posteriormente los comercializa tanto a clientes finales como a través de diversos agentes o distribuidores nacionales mediante contratos de distribución no exclusivos.

Los principales clientes de los productos de DYNAPAC en España son NECSO, MACSERVI, EMOPYC, MERA y DRAGADOS.

## **VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada**

De acuerdo con las partes, no existen barreras especiales de carácter arancelario o administrativo, ni restricciones significativas respecto a los factores de producción, tales como materias primas, productos intermedios o personal cualificado. Tampoco existen dificultades para el acceso o creación de redes de distribución o transporte de los productos.

El fabricante no tiene la necesidad de estar presente en ningún país o región para realizar el suministro. El único requerimiento en este sentido es asegurar asistencia técnica para el producto vendido, aunque se pueden establecer relaciones comerciales con profesionales de asistencia técnica locales.

No obstante, las partes consideran que las actividades de I+D constituyen una característica esencial en los mercados de equipamiento de compactación y asfaltado que les permita asegurar su presencia y rentabilidad

a largo plazo. DYNAPAC invirtió en el año 2003 el [<5]% de su facturación total en I+D.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La adquisición por parte de ALTOR 2003 GP Limited de una serie de empresas, activos y cargas relacionadas con la línea de negocio de METSO CORPORATION, denominada DYNAPAC, constituye en esencia una inversión financiera.

En efecto, el grupo adquirente no participa en ningún otro operador en los mercados de equipamiento de compactación y asfaltado con ventas en España ni en ningún mercado verticalmente relacionado, por lo que la operación notificada no modifica la estructura de competencia en ninguno de los mercados afectados.

Las cuotas adquiridas de DYNAPAC en equipos de compactación pesados y ligeros comercializados en el año 2003 fueron del [10-20]% y [10-20]% respectivamente. El primer operador en equipos de compactación pesados fue BOMAG con una cuota del [20-30]%, y en equipos de compactación ligeros AMANN con una cuota del [20-30]%.

En lo relacionado con el mercado de máquinas de asfaltado los principales operadores en España son VOGELE y ABG, ambos con una cuota de mercado del [30-40]%, y la cuota que adquiere ALTOR es del [20-30]%.

Los mercados relevantes se caracterizan por la presencia de muy pocos operadores que venden sus productos a un número también reducido de clientes, a través de procesos de selección de los proveedores de tipo competitivo y generalmente suscritos a nivel mundial.

Finalmente, no se aprecian barreras significativas a la entrada y los procesos industriales de fabricación no requieren de un nivel tecnológico alto.

Por todo lo anterior, la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados señalados.

## 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.