



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N- 06045 MONTAGU/LRA

Con fecha 9 de mayo de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de MONTAGU PRIVATE EQUITY Ltd. (en adelante MONTAGU) de la totalidad de las acciones de la sociedad LRA III ApS (en adelante LRA III).

Dicha notificación ha sido realizada por MONTAGU 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 **9 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 por parte de la empresa MONTAGU del control exclusivo sobre LRA III.

Esta toma de control se realiza a través de un Acuerdo de Compraventa de acciones firmado entre Lynx Holding A/S (sociedad vehículo de MONTAGU) y LRA II (sociedad que ostenta el control exclusivo sobre LRA III).

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Noruega, Polonia, Suecia y España.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1 Cláusula de no competencia.**

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia mediante la que LRA y demás sociedades del grupo se comprometen a no realizar ni directa, ni indirectamente actividad alguna que compita con la llevada a cabo por Logstor (empresa controlada por LRA III) o sus filiales en un periodo [no superior a tres años]<sup>1</sup>.

### **II.2 Cláusula de no captación.**

Asimismo, el acuerdo firmado entre las partes contiene una cláusula de no captación por la que LRA II y las empresas que la controlan se comprometen a no contratar empleados dave del Grupo LRA III durante [no superior a tres años] al cierre de la operación.

### **II.3 Conclusión.**

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 las cláusulas 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.

## **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. “MONTAGU PRIVATE EQUITY LIMITED” (MONTAGU)**

MONTAGU es un fondo de inversión, constituido en Londres, que invierte en PYMEs presentes en el mercado europeo.

MONTAGU está participado al [...] por Montagu Hblding Limited. Esta a su vez, está controlada en última instancia por Montagu Management Limited

---

<sup>1</sup> Se inserta entre corchetes la información declarada confidencial.

que posee el [...] de su capital social. Según la notificante, ni Montagu Holding Limited, ni Montagu Management Limited tienen participación alguna en terceras sociedades.

MONTAGU controla, a través de distintos fondos de inversión, un total de 19 sociedades, activas en una amplia gama de sectores industriales, alguna de ellas con presencia en España<sup>2</sup>.

Según la notificante, MONTAGU no posee participación en ninguna empresa que esté activa en el mismo mercado en el que está presente la empresa objeto de la operación, o en mercados conexos, ascendentes o descendentes.

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

<b>Volumen de ventas de MONTAGU (MONTAGU MANAGEMENT LIMITED)</b> (Millones euros)			
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Mundial</b>	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
<b>Unión Europea</b>	[>250]	[>250]	[>250]
<b>España</b>	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificante

#### **IV.2 “LRA III ApS” (LRA)**

LRA III está integrado en el Grupo LRA, participado en última instancia por Axcel Industri Investors (49,99%), Polaris Private Equity (33,33%) y FIH A/S (16,67%).

LRA III posee el 100% del capital de la sociedad Logstor Holding A / S, presente en el mercado de calefacción de tuberías preaisladas. La sociedad Logstor Holding A / S tiene por su parte distintas filiales. Según la notificante, LRA III no controla ninguna otra sociedad.

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

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE LRA III</b> (Millones de euros)			
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Mundial</b>	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
<b>Unión Europea</b>	[<250]	[<250]	[<250]
<b>España</b>	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>2</sup> Las sociedades de MONTAGU con presencia en España son, según la notificante: BSN Medical; Clinphone; Crompton; Kalle; Linpac; Micro Librarian Systems; Stabilus; Survitec; Thermopol; TMD Friction; Vetxx; Volution Holdings y Xtrac..

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

LRA III está presente, a través de su filial LOGSTOR, en el desarrollo, producción y venta de tuberías preaisladas esencialmente utilizadas para redes de calefacción doméstica. Según la notificante, MONTAGU, no está presente en ninguna actividad relacionada con este mercado o en mercados conexos, ascendentes o descendentes.

El destino fundamental de estas tuberías preaisladas es el desarrollo de redes de calefacción doméstica<sup>3</sup> y, en menor medida, en refinerías de gas y petróleo, barcos y centros de producción industrial.

Las redes de calefacción doméstica son sistemas por los que el agua se calienta en una ubicación central y es posteriormente transportada a través de tuberías subterráneas a las residencias y oficinas. Estos sistemas de calefacción se utilizan principalmente en el norte, centro y este de Europa que, según la notificante, han sido los principales mercados para este producto en los últimos cinco años.

En el precedente N-05045 LOGSTOR/APF se señala que, de acuerdo con los criterios establecidos por la Comisión Europea y adoptados por este Servicio en relación con la fabricación y venta de tubos<sup>4</sup>, 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 (LRAIII), incorporan una protección aislante en el interior de la tubería que se realiza en fábrica.

En efecto, las tuberías industriales tradicionales para usos similares, 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 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.

Las tuberías preaisladas se fabrican en materiales como acero, polietileno e isocyanato. Las tuberías se recubren con una capa de espuma aislante y se envuelven posteriormente con una tubería protectora de plástico. Estos productos están estandarizados y deben cumplir con las normas de calidad fijadas, principalmente, por el Comité Europeo para la Estandarización<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Esta función representa el [...] del total de ventas de LRA (Logstor).

<sup>4</sup> Expediente de concentraciones N-04017 y casos comunitarios M.1329, M.1203, M.315, M.906, M.1.595, y M.2.382.

<sup>5</sup> En España, la normativa reguladora de los requerimientos técnicos que deben reunir las tuberías preaisladas se encuentra, fundamentalmente, en el Real Decreto 1751/1998, de 31 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) y sus Instrucciones Técnicas Complementarias (ITE) y se crea la Comisión Asesora para las Instalaciones Térmicas de los Edificios y en la Resolución de 9 de febrero de 2005, de la

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

La notificante considera que el mercado geográfico relevante es el EEE. Los proveedores de estos productos a menudo tienen centros de producción en varios Estados miembros del EEE y distribuyen sus productos en esta zona geográfica. Adicionalmente, no existen importantes diferencias de precios entre los países del EEE y los costes de transporte son bajos, permitiendo una cantidad significativa de ventas transfronterizas.

De hecho, la empresa adquirida cuenta con ocho centros de producción situados en Dinamarca, Suecia, Polonia y Finlandia y vende sus productos, a través de filiales, de agentes o de distribuidores en más de 30 países, entre los que destacan Dinamarca, Suecia, Finlandia, Alemania, Suiza, Austria, Polonia, Lituania, Francia, Italia y Países Bajos. Así, LOGSTOR no fabrica tuberías preaisladas en España por lo que abastece el consumo local mediante exportaciones desde los países en que cuentan con plantas de producción.

En todo caso, dada la naturaleza de la operación y de las Partes, este Servicio no estima preciso proceder a una delimitación precisa del ámbito geográfico de los mercados relevantes.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1.- Estructura de la oferta

Las cuotas de mercado de LOGSTOR en el mercado de tuberías preaisladas para calefacción doméstica en el EEE son las siguientes:

MERCADO DE TUBERÍAS PREAISLADAS PARA CALEFACCIÓN DOMÉSTICA EEE						
EMPRESA	2003		2004		2005 <sup>6</sup>	
	Mill.€	%	Mill.€	%	Mill.€	%
Logstor	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[40-50]
Isoplus	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Otros <sup>7</sup>	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

Por su parte, la presencia del negocio adquirido en el mercado español, cuyo tamaño es muy reducido, se recoge en el cuadro siguiente:

Dirección General de Desarrollo Industrial, por la que se publica la relación de normas UNE aprobadas por AENOR durante el mes de enero de 2005.

<sup>6</sup> Las cuotas de mercado de 2005 incorporan a APF, operación de concentración que dio lugar al Expediente de concentración ya mencionado N-05045 LOGSTOR/APF.

<sup>7</sup> Se incluyen, entre otros, KWH; A/S Star Pipe; Powerpipe y Brugg.

MERCADO ESPAÑOL DE TUBERÍAS PREAISLADAS PARA CALEFACCIÓN DOMÉSTICA						
EMPRESA	2003		2004		2005	
	Mill.€	%	Mill.€	%	Mill.€	%
Logstor	[...]	[60-70]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Inpal	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
Isoplus	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Brugg	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Scotherm	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Otros	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

En el mercado español las cuotas de los operadores son inestables y fluctúan con facilidad de un año a otro, dependiendo del número de concursos que los operadores logran adjudicarse, dado su reducido tamaño.

La notificante destaca que, actualmente, existe un alto nivel de capacidad producción ociosa en la industria de tuberías preaisladas.

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

Los principales clientes de tuberías preaisladas pueden agruparse, según la notificante en las siguientes categorías: (i) compañías energéticas; (ii) grandes contratistas/instaladores que ejecuten proyectos de calefacción o de aire acondicionado; (iii) pequeñas compañías instaladoras y (iv) almacenistas, que son los que suministran a las anteriores.

Las compañías energéticas, principales clientes de la adquirida, demandan tuberías preaisladas tanto para sistemas de calefacción como de refrigeración. El valor de los proyectos contratados varía desde los [...] a [...]. Los grandes proyectos están generalmente sujetos a procesos de licitación. En el caso de proyectos pequeños, las compañías energéticas invitan a unas pocas compañías a ofrecer presupuestos o negocian directamente con los proveedores de su conveniencia.

Además, al margen de los proyectos específicos, los contratos pueden alternativamente estipular acuerdos de suministro anuales en los cuales el usuario final acuerda comprar un valor designado de tuberías y se actualiza cada año por parte de los productores de tuberías, normalmente para la sustitución parcial o el mantenimiento de un sistema de calefacción residencial ya existente<sup>8</sup>.

En Europa, la concentración más alta de la demanda se produce en Suecia, Alemania, Dinamarca, Polonia e Italia. En España, la demanda

<sup>8</sup> Decisión de la Comisión en el Caso IV/35.691/E-4 Cartel de tuberías preaisladas, de 21 de octubre de 1998 y Expediente N-05045 LOGSTOR/APF.

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.

En concreto, en España, LOGSTOR distribuye sus tuberías preaisladas a través de la sociedad Centrales Térmicas y Redes, S.L., con domicilio social en Madrid.

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

Para un fabricante de tuberías preaisladas, la decisión de entrar en un nuevo país supone incurrir en costes muy bajos. Los costes de transporte son poco significativos. Para suministrar un mercado nacional concreto no es necesario contar con un centro de producción en el mismo mercado, ni siquiera, con una red propia de distribución.

Tampoco existen limitaciones significativas para el acceso a las materias primas con las que se elaboran las tuberías preaisladas, que se venden por empresas que operan a nivel internacional y que aplican precios homogéneos en todo el mundo. Tampoco es importante en este mercado el acceso a mano de obra especializada.

Según la notificante, no existen barreras de acceso a tecnología, que ésta no está protegida por los derechos de propiedad industrial y que por tanto, está estandarizada y al acceso de cualquier operador en el mercado. Tampoco existen en este mercado limitaciones legales o administrativas significativas para la fabricación de este tipo de productos.

Precisamente por la escasez de barreras a la entrada en este mercado, la notificante apunta que la competencia potencial en el mismo es particularmente fuerte. Los productores rusos suponen una amenaza especialmente plausible, puesto que ostentan una ventaja competitiva en atención a sus muy bajos precios de producción.

Dentro de los competidores potenciales se encuentran grupos con amplia implantación internacional y gran potencia económica como la sociedad finlandesa Uponor (proveedor de redes de calefacción doméstica con una facturación cercana a los [...]) y Georg Fischer (Suiza), proveedor de sistemas de tuberías de plástico y de metal con una facturación [...].

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

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa MONTAGU del control exclusivo sobre LRA III.

La sociedad adquirida (LRA III) está presente a través de su filial al 100% LOGSTOR en el desarrollo, producción y venta de tuberías preaisladas para redes de calefacción doméstica. Sus ventas en España son sustancialmente inferiores al millón de euros.

Según la notificante, MONTAGU, no está presente en ninguna actividad relacionada con este mercado o en mercados conexos, ascendentes o descendentes.

De esta forma, como consecuencia de la operación notificada no se produce adición alguna de cuotas. MONTAGU se limita a asumir la posición de líder de la adquirida en los mercados europeo ([40-50]%) y español ([30-40]%) de tuberías preaisladas para redes de calefacción domésticas.

Adicionalmente, existen otros operadores europeos (Isoplus, por ejemplo) con capacidad de suministrar este tipo de tuberías, y, de acuerdo con la notificante, existe una significativa capacidad de producción ociosa.

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.

Por último, de acuerdo con la notificante, no parecen existir barreras a la entrada infranqueables y existen importantes competidores potenciales.

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.