



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-05099**

**ELECTRA / TOKHEIM**

Con fecha 10 de noviembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de control exclusivo de la empresa TOKHEIM SAS (en adelante "TOKHEIM") por parte de la sociedad ELECTRA PARTNERS EUROPE SA (en adelante "ELECTRA").

La notificación ha sido realizada por ELECTRA, 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 **10 de diciembre de 2005**, 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 ELECTRA del control exclusivo sobre TOKHEIM.

En concreto, la operación se articularía a través de la adquisición del 100% del capital social de TOKHEIM por parte de los fondos FCPR<sup>1</sup> Electra Europe II A y Electra Europe II B, gestionados por ELECTRA. En virtud del contrato de compraventa de acciones concluido el 16 de noviembre de 2005, Axa Investments Managers Private Equity Europe se compromete a transferir a ELECTRA todas las acciones que representan el 100% del capital social de TOKHEIM.

<sup>1</sup> Los FCPR ("fonds communs de placement à risque") son fondos de capital riesgo, domiciliados en Francia.



La operación también se ha notificado en Alemania, Francia y Noruega. Su ejecución está, por tanto, condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de estos países y de España.

## II. 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 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las operaciones de concentración 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.

## III. EMPRESAS PARTICIPES

### III.1. ELECTRA PARTNERS EUROPE, S.A. (“ELECTRA”)

ELECTRA es una sociedad domiciliada en Francia, que tiene por actividad la gestión de fondos de inversión. Está participada íntegramente por la sociedad gestora, domiciliada en el Reino Unido, Electra Partners Europe LLP, matriz del grupo ELECTRA PARTNERS EUROPE.

La adquirente está especializada en la gestión de fondos de inversión en sociedades de tamaño medio que no cotizan en bolsa y sus actividades se centran en la prestación de servicios de asesoramiento y de gestión de inversiones a un gran número de fondos de inversión.

El grupo ELECTRA PARTNERS EUROPE está presente en diversos sectores económicos a través de las distintas sociedades que controla directa o indirectamente. En concreto, ELECTRA controla, a través de sus fondos de inversión, las siguientes sociedades:

- Gardiner: Es una sociedad que opera en la distribución de equipamiento electrónico de seguridad. Gardiner no opera en España.
- CPI<sup>2</sup>: Es una sociedad que tiene por actividad la fabricación de libros. CPI no realizó ninguna venta en España en 2004.
- Diana Ingrédients<sup>3</sup>: Es un grupo internacional, presente en España, especializado en la fabricación de productos e ingredientes para la alimentación humana y animal, así como la producción de aminoácidos.

En conclusión, la adquirente no tiene participaciones de control en empresas activas en los mercados en que está presente la adquirida, ni en mercados relacionados vertical u horizontalmente con éstos.

<sup>2</sup> La adquisición del control conjunto sobre CPI por parte de ELECTRA fue objeto del expediente de concentración comunitario M. 3939 ELECTRA/CVC/CPI. Dicha operación fue autorizada con fecha 27 de septiembre de 2005.

<sup>3</sup> N-04026 BEAUJON FINANCE/DIANA INGRÉDIENTS.



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

VOLUMEN DE VENTAS DE ELECTRA (millones de Euros)			
	2003	2004	2005 <sup>4</sup>
Mundial	>5.000	>5.000	<5.000
Unión Europea	>240	>240	>240
España	>60	<60	<60

Fuente: Notificación

El diferencial de ventas existente entre los años 2004 y 2005 se debe a la escisión producida en el Grupo ELECTRA. En julio de 2005 se separaron de dicho grupo la notificante (Electra Partners Europe), su matriz (Electra Partners Europe LLP), su sociedad hermana (Electra Partners Europe GMBH) y los fondos gestionados por ellas, junto con las sociedades controladas por dichos fondos. Como resultado de lo anterior, el grupo actual al que pertenece la notificante - grupo Electra Partners Europe- es completamente autónomo del antiguo Grupo ELECTRA y tiene como empresa de cabecera única y última a Electra Partners Europe LLP.

En consecuencia, para el último ejercicio el volumen de ventas de ELECTRA es el resultado de sumar a las facturaciones en 2004 de Gardiner, Diana Ingredients y CPI, las facturaciones de la sociedad gestora Electra Partners Europe SA y de su sociedad hermana, Electra Partners Europe GMBH.

### III.2. TOKHEIM SAS (“TOKHEIM”)

TOKHEIM es una sociedad domiciliada en Francia, controlada por la sociedad gestora de fondos de inversión Axa Investments Managers Private Equity Europe<sup>5</sup>. Posee filiales en numerosos países. En España, TOKHEIM está presente a través de su filial TOKHEIM KOPPENS IBÉRICA, S.A., que tiene por actividad la comercialización, pero no la fabricación de los productos.

La adquirida ofrece a los operadores de estaciones de servicio soluciones completas para la distribución de combustible al por menor y servicios relacionados. En particular, TOKHEIM ofrece una gama completa de surtidores de combustibles tradicionales (gasolina y gasóleo), bombas, sistemas de automatización, terminales de pago, dispositivos multimedia, piezas de recambio y una amplia gama de servicios, incluidos servicios de reparación y mejora de los productos mencionados y de construcción y mantenimiento de las estaciones de servicio.

<sup>4</sup> El ejercicio financiero comienza el 30 de septiembre de 2004 y finaliza el 30 de septiembre de 2005.

<sup>5</sup> Asunto M.3121 AXA PRIVATE EQUITY/TOKHEIM INTERNATIONAL, de 25 de marzo de 2003.



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

VOLUMEN DE VENTAS DE TOKHEIM (millones de Euros)			
	2003	2004	2005 <sup>6</sup>
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	>240	>240	>240
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

#### IV. MERCADOS RELEVANTES

##### IV.1. Mercado de producto

La operación notificada se enmarca en el ámbito de los sistemas de distribución de combustible al por menor y servicios relacionados para las estaciones de servicio.

Como ya se ha indicado, ELECTRA no tiene participaciones de control en empresas activas en los mercados en que está presente la adquirida, ni en mercados relacionados vertical u horizontalmente con éstos.

Por su parte, TOKHEIM realiza las siguientes actividades: (i) fabricación y comercialización de surtidores de combustible; (ii) fabricación y comercialización de sistemas de automatización; (iii) servicios de instalación y mantenimiento para estaciones de servicio; (iv) servicios de construcción y renovación; (v) otros productos para estaciones de servicio (en concreto, TOKHEIM produce y comercializa los medidores a granel y revende otros equipamientos como generadores eléctricos y extintores de fuego).

Sin embargo, las cuotas en España de TOKHEIM sólo son superiores al 10% en los segmentos de fabricación y comercialización de surtidores de combustible, fabricación y comercialización de sistemas de automatización y servicios de instalación y mantenimiento para estaciones de servicio, por lo que es en ellos en los que se centrará el análisis.

##### I. Mercado de fabricación y comercialización de surtidores de combustibles tradicionales

Los surtidores son dispositivos que bombean el combustible desde depósitos subterráneos, miden el combustible bombeado y lo suministran al consumidor final. De acuerdo con la información facilitada por la notificante, por lo común, se componen de tres elementos esenciales:

- Sistema de bombeo. Estos sistemas pueden basarse en dos tecnologías diferentes: succión por el surtidor, mayoritariamente empleada en Europa y de bomba sumergida, de uso generalizado en los EEUU. La primera resulta más adecuada para las estaciones de servicio pequeñas, dado que son más baratas, mientras que la tecnología de bomba sumergida es más

<sup>6</sup> El ejercicio financiero comienza el 30 de abril de 2004 y finaliza el 30 de abril de 2005.



apropiada para las estaciones de servicio grandes, salvo cuando están prohibidas por razones medioambientales, puesto que conllevan un mayor riesgo de contaminación.

- Sistema de medición: Mide la cantidad de combustible bombeado, transmitiendo la información a las calculadoras.
- Calculadora: Se utiliza para calcular y mostrar el volumen y el precio, así como para suministrar dicha información a la tienda y las oficinas de la empresa petrolífera para las funciones de auto-servicio y control remoto de las estaciones de servicio.

TOKHEIM desarrolla y comercializa estos elementos y también ofrece dispositivos de recuperación de vapores (utilizados para renovar los surtidores y prolongar su vida útil) y surtidores AdBlue, exigidos por la normativa medioambiental.

Los fabricantes de surtidores pueden optar por producir los componentes o por contratar la producción de los mismos con terceros, conservando o no la actividad de diseño y desarrollo (es el caso de TOKHEIM), para ocuparse después del ensamblaje y montaje del surtidor.

El Servicio, en el expediente N-04023 DRESSER/NUOVO PIGNONE (Activos), identificó tres tipos de surtidores de carburantes para vehículos: (i) surtidores para gasolina y/o gasóleo (o combustibles líquidos tradicionales); (ii) para gas licuado de petróleo (GLP)<sup>7</sup>; y (iii) para gas natural comprimido (GNC)<sup>8</sup>. Los surtidores fabricados y comercializados por TOKHEIM están comprendidos en el primer grupo.

Los surtidores para combustibles tradicionales son aquellos dispositivos que envían el carburante desde un depósito de almacenamiento a un vehículo o un recipiente portátil. Tales dispositivos se ubican en estaciones de servicio públicas (gasolineras) y privadas. En el primer caso, se trata de estaciones a las que accede el público en general, mientras que las segundas se corresponden con aquéllas gestionadas por organizaciones que cuentan con flotas de vehículos ubicadas en instalaciones propias (por ejemplo, empresas postales, empresas de transporte de viajeros y carga, cooperativas profesionales, etc.).

De acuerdo con la notificante, los surtidores ubicados en gasolineras o estaciones públicas son productos relativamente normalizados sujetos, por lo general, a especificaciones acordes con las demandas de los clientes así como con los requisitos legales (entre otras, exigencias relativas a la medición y cálculo del combustible suministrado, con la finalidad de proteger al consumidor final de eventuales fraudes). En general, están diseñados para dispensar gasolina sin plomo 95, sin plomo 98 y gasoil y cuentan, además de los componentes esenciales enumerados, con dispositivos tales como calculadora interna, pantalla exterior y/o sintetizador de voz.

---

<sup>7</sup> Se conoce como “GLP carburante de automoción” a los gases licuados del petróleo que se pueden almacenar y/o manipular en fase líquida, en condiciones moderadas de presión y a la temperatura ambiente y que se componen principalmente de propanos y butanos. Sus características lo alejan bastante de los combustibles líquidos tradicionales y hacen que su manipulación sea más delicada y la metrología asociada a la determinación de la cantidad más compleja.

<sup>8</sup> El GNC es gas en estado gaseoso. Los surtidores para GNC son equipos diseñados para el repostaje de vehículos de motor que funcionen con dicho tipo de combustible, para lo que éstos deben estar previamente adaptados. La diferencia más significativa respecto al resto de surtidores estriba en el dispositivo de medición y la boquilla. La cantidad de GNC que se desplaza por el surtidor se calcula a partir del peso, lo que requiere un sistema electrónico sofisticado.

Por el contrario, los surtidores utilizados en el ámbito privado son mucho menos sofisticados, de ahí que pudieran llegar a conformar un mercado diferenciado.

## **II. Mercados de fabricación y comercialización de sistemas de automatización en estaciones de servicio**

Estos sistemas gestionan los datos electrónicos y el mecanismo de pago en las estaciones de servicio. Pueden consistir en plataformas de sistemas computerizados o terminales de pago en isleta. Las primeras conectan los equipos exteriores (tanques y surtidores) con el punto de venta, controlando y administrando el consumo y las existencias de combustible. Por su parte, las terminales de pago en isleta se sitúan en el exterior y están conectadas con el punto de venta, permitiendo al consumidor realizar el pago con tarjeta de crédito desde el mismo surtidor. Estas terminales pueden encontrarse integradas dentro de un nuevo surtidor o añadirse posteriormente a un surtidor existente.

TOKHEIM desarrolla, monta y comercializa ambos tipos de sistemas de automatización.

## **III. Mercado de los servicios de instalación y mantenimiento para las estaciones de servicio**

Los fabricantes de surtidores y de sistemas de automatización pueden prestar servicios post-venta, tanto para surtidores propios como de la competencia. Así, TOKHEIM ofrece servicios de instalación y mantenimiento, que incluyen el suministro de piezas de recambio, para su base instalada de productos y para productos de terceros.

El servicio de mantenimiento ofrecido por la adquirida consta de dos tipos de contratos: [...]

## **IV.2. Mercado geográfico**

La notificante considera que los mercados de fabricación y comercialización de surtidores de combustible tradicional y de sistemas de automatización para estaciones de servicio son de ámbito superior al nacional abarcando, al menos, la Unión Europea.

De forma consistente con lo señalado por el Servicio<sup>9</sup>, la notificante afirma que equipos analizados pueden transportarse a bajo coste. Así, las empresas presentes en estos mercados pueden suministrar a toda Europa y al resto del mundo desde un número limitado de fábricas. En este sentido, las actividades de producción de TOKHEIM se localizan principalmente en Francia y en Escocia.

Por otra parte, todos surtidores de gasolina comercializados en la Unión Europea deben cumplir la directiva ATEX 94/4/CE, que abarca los equipos eléctricos y mecánicos y los sistemas de protección empleados en zonas con atmósferas potencialmente explosivas, creadas por la presencia de vapores, vahos, polvos o gases inflamables.

Por último, las grandes compañías petrolíferas, principales clientes de los oferentes de este mercado, convocan licitaciones para surtidores de combustible y sistemas de automatización que suelen cubrir un continente -e incluso, en ocasiones, todo el mundo-. A tales concursos convocados para el continente europeo podría acudir cualquier operador capaz de suministrar surtidores que cumpla los requisitos normativos existentes en Europa.

Por lo que se refiere a los servicios de instalación y mantenimiento para estaciones de servicio, la notificante indica que TOKHEIM tiene igualmente una presencia internacional, pero

<sup>9</sup> N-04023 DRESSER/NUOVO PIGNONE (Activos).

que, en la medida en que existen importantes competidores locales en la prestación de estos servicios (en el caso español, Mides y CLH y la portuguesa Petrotec) y teniendo en cuenta que también los distribuidores pueden estar presentes en esta actividad, se podría considerar un mercado nacional o ibérico. A lo anterior hay que añadir que, como en la prestación de otros servicios, la proximidad geográfica es un valor añadido percibido por los demandantes.

A la vista de lo expuesto y en atención a la naturaleza y actividades de las partes, la definición geográfica de los mercados relevantes puede dejarse abierta, dado que para cualquier definición posible, la presente operación no plantearía problemas de competencia. En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, se analizarán los efectos de esta operación en el territorio nacional.

## V. ANÁLISIS DEL MERCADO

### V.1. Estructura de la oferta

- *Mercado de surtidores de combustible tradicional*

Según la notificante, los mercados mundial, europeo y español de surtidores de combustible tradicional se caracterizan por su estabilidad en los últimos años. Así, para el período analizado la única variación que se produce en las cuotas de mercado entre 2003 y 2004 se debe a la adquisición de Nuevo Pignone por Wayne-Dresser en 2004.

La empresa estadounidense Gilbarco es líder del mercado a nivel mundial, con una cuota del [20-30]% en 2004, seguida por la también estadounidense Wayne ([20-30]%), la japonesa Tatsuno ([10-20]%) y TOKHEIM, con un [10-20]%.

En el mercado europeo, las posiciones ocupadas por dichas empresas son bien distintas. TOKHEIM ocupa el primer lugar, con una cuota del [40-50]% en 2005, que se mantiene prácticamente invariable en los últimos tres años. Wayne es el segundo operador en el mercado, tras la adquisición de Nuevo Pignone, con una cuota de [20-30]%, por delante de Gilbarco ([20-30]%) y de empresas como la portuguesa Petrotec ([0-10]%) y Scheidt & Bachmann ([0-10]).

El 7,5% de las ventas de surtidores de combustible tradicional en Europa se realizan en España. El siguiente cuadro muestra la estructura de la oferta en el mercado español:

MERCADO ESPAÑOL DE SURTIDORES DE COMBUSTIBLE						
	2003		2004		2005 <sup>10</sup>	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
Tokheim	[...]	[60-70]	[...]	[60-70]	[...]	[60-70]
Electra	[...]	0	[...]	0	[...]	0
<b>Acumulada</b>	[...]	<b>[60-70]</b>	[...]	<b>[60-70]</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
Mides	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Wayne	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

<sup>10</sup> Según datos del ejercicio concluido el 30 de abril de 2005.

MERCADO ESPAÑOL DE SURTIDORES DE COMBUSTIBLE						
	2003		2004		2005 <sup>10</sup>	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
Cetil	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Gilbarco	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL ESPAÑA	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

Como se puede observar, en España TOKHEIM ocupa la primera posición, con una elevada cuota ([60-70]%) que se ha ido consolidando a lo largo del período. Destaca la presencia de empresas locales como Mides y Cetil, que le siguen a gran distancia, con cuotas del [0-10]% y [0-10]%, respectivamente. Los otros dos competidores significativos están presentes en los mercados mundial y europeo, si bien en España su cuota les sitúa en posiciones muy inferiores. Así, Wayne, que ostenta el [0-10]% del mercado español, sería el tercer operador, mientras que la cuota de Gilbarco es de sólo [0-10]%

- *Mercado de sistemas de automatización para estaciones de servicio*

La estabilidad registrada en el mercado descrito vuelve a observarse en el mercado de sistemas de automatización, con independencia de la dimensión geográfica escogida. Sin embargo, caracteriza al presente mercado un nivel de concentración muy inferior al del mercado de surtidores de combustible.

En el mercado mundial, Gilbarco es nuevamente la empresa líder, con una cuota del [10-20]% en 2004. Le siguen Wayne ([0-10]%), TOKHEIM ([0-10]%) y Tatsuno ([0-10]%).

También el mercado europeo se encuentra relativamente segmentado. TOKHEIM ocupa la primera posición y abarca el [20-30]% del mercado. Tras ella, se sitúan Gilbarco ([10-20]%), Wincorf & Nixdorf ([0-10]%), Wayne ([0-10]%) y otros competidores con cuotas inferiores, como Verifone, NCR, Scheidt & Bachmann y Radiant.

El mercado español, cuya estructura se muestra en el siguiente cuadro, representa el 5% de las ventas realizadas en Europa y refleja una mayor concentración que los mercados mundial y europeo:

MERCADO ESPAÑOL DE SISTEMAS DE AUTOMATIZACIÓN						
	2003		2004		2005	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
Tokheim	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Electra	[...]	0	[...]	0	[...]	0
<b>Acumulada</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Radiant	[...]	-	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Avalon	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]



MERCADO ESPAÑOL DE SISTEMAS DE AUTOMATIZACIÓN						
	2003		2004		2005	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
Gilbarco	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
TOTAL ESPAÑA	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

Como se observa en la tabla anterior, TOKHEIM, con una cuota del [30-40]%, se encuentra a la cabeza del mercado, doblando la cuota de la empresa Avalon ([10-20]%) y triplicando la de Gilbarco ([0-10]%).

- *Mercado de servicios de instalación y mantenimiento para estaciones de servicio*

El mercado de servicios de instalación y mantenimiento para estaciones de servicio se caracteriza por la presencia de competidores locales, como las empresas españolas CLH o Mides y portugueses, como Petrotec.

La estructura de la oferta en el mercado español se expone en el cuadro siguiente:

MERCADO ESPAÑOL DE SERVICIOS DE INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO PARA ESTACIONES DE SERVICIO						
	2003		2004		2005	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
Tokheim	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
Electra	[...]	0	[...]	0	[...]	0
<b>Acumulada</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>
CLH	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
Mides	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
Petrotec	[...]	-	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
TOTAL ESPAÑA	[...]	100	[...]	100	[...]	100

TOKHEIM ostenta una cuota del [30-40]%, lo que de nuevo le sitúa a la cabeza. A distancia, CLH ocupa el segundo lugar, con una cuota del [10-20]%, seguida por Mides ([10-20]%) y Petrotec ([0-10]%). El resto del mercado está en manos de diversos competidores, algunos de ellos, talleres de tamaño mediano o pequeño y distribuidores de los productos mencionados.

El proceso productivo de TOKHEIM consiste fundamentalmente en el ensamblaje de componentes que ella misma diseña, pero que son producidos por otras empresas. La adquirida compra componentes de alrededor de 400 proveedores, la mayoría de ellos localizados en Europa, con una estructura muy atomizada. Los principales proveedores de TOKHEIM en 2004 fueron Elaflex, RIPA, RAEL, Chaudronnerie de l'Est y Dynamic Logia y representaron conjuntamente el [0-10]% de sus compras.

## V.2. Estructura de la demanda

La adquirida posee una amplia base de clientes formada aproximadamente por 350 empresas, cuya estructura se encuentra concentrada. Así, los cinco principales clientes en España representan casi el [30-40]% de las ventas de TOKHEIM:

PRINCIPALES CLIENTES DE TOKHEIM		
	Facturación (millones de euros)	% sobre ventas totales
[...]	[...]	[10-20]
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[0-10]
[...]	[...]	[0-10]

Fuente: notificación

Como se observa, los principales clientes de TOKHEIM son las grandes empresas petrolíferas ([40-50]% de la facturación mundial de TOKHEIM), seguidas por clientes independientes ([30-40]%) y por los hipermercados y supermercados, que representan conjuntamente el [10-20]% restante. Estos clientes tienen un poder de negociación significativo, que ejercen a través de los procedimientos de licitación por los que adjudican los contratos y obligando a los operadores a ofrecer importantes descuentos.

Según la notificante, a pesar de que el poder de negociación de los clientes independientes es considerablemente inferior, en la práctica, también éstos suelen beneficiarse de la reducción en los precios, aunque con retardos medios de un año.

Por lo que respecta a los canales de distribución, TOKHEIM comercializa sus productos a través de su propia red de ventas. Cada división de ventas distribuye los surtidores de combustible y los sistemas de automatización en una determinada región, mientras que los servicios de instalación y mantenimiento se prestan a nivel local.

En España, TOKHEIM KOPPENS IBÉRICA distribuye los productos del grupo y presta servicios, a partir de cuatro oficinas locales y cinco filiales de mantenimiento.

Adicionalmente, TOKHEIM se sirve de [...] distribuidores independientes localizados en Europa, América Latina, Asia, Oriente Medio y África.

## V.3 Determinación de precios

En los tres segmentos analizados los precios se determinan en función de las distintas categorías de clientes.

Las grandes compañías petrolíferas negocian sus contratos separadamente para los surtidores de combustible, los sistemas de automatización y los servicios de instalación y mantenimiento, abarcando normalmente un continente para el caso de los productos y un país para los servicios. Los contratos suelen concluirse por el plazo de 3 años. Por su parte, las compañías petrolíferas nacionales convocan licitaciones para cada año, escogiendo uno o dos proveedores para el suministro de ambos productos.



Las negociaciones con los hipermercados consisten en la designación por éstos de uno o dos proveedores cada año para el suministro tanto de los dos productos, como de los servicios, en virtud de un contrato a precio fijo.

Por último, los operadores negocian las condiciones del suministro con los clientes independientes caso por caso y sobre la base de una lista general de precios que puede ser distinta para cada país.

Los precios ofrecidos por TOKHEIM son ligeramente superiores a la media en los mercados relevantes.

#### **V.4 Competencia potencial - Barreras a la entrada**

La notificante señala que no existen barreras significativas a la entrada en los mercados analizados, lo que es consistente con lo señalado por el Servicio de Defensa de la Competencia en el expediente N-04023 DRESSER/NUOVO PIGNONE (Activos).

Tal y como se indicaba en dicho informe, los surtidores pueden transportarse fácilmente, como demuestra el hecho de que TOKHEIM comercializa sus productos en toda Europa, desde un número limitado de fábricas<sup>11</sup>. Tampoco existen obstáculos significativos para acceder a la producción o venta de surtidores de productos petrolíferos al por menor. Tales productos son relativamente sencillos, las tecnologías aplicables (de medición e informáticas, principalmente) son conocidas y se encuentran ampliamente disponibles, no dedicándose una cantidad elevada de recursos a las actividades de I+D. Así, los gastos en I+D de TOKHEIM representan un [...] % de los costes totales.

El único obstáculo se encuentra en contar con un distribuidor o mayorista, ya que deben disponer de un espacio suficiente para el almacenamiento de los productos y de personal especializado. No obstante, la notificante señala que los costes derivados de los canales de distribución son relativamente bajos.

Por otra parte, en el informe mencionado se añade que no es usual que los operadores en el mercado estén sujetos a relaciones contractuales de exclusividad con sus proveedores de surtidores.

Adicionalmente, hay que destacar que existen varias posibilidades de acceso al mercado por un operador: mediante el diseño de productos y tecnologías propias, que serían fabricados en las instalaciones del fabricante o a través de subcontratistas. También existe la posibilidad de comprar los componentes, limitándose el operador a montar los surtidores.

A pesar de lo indicado, en los últimos años ningún nuevo operador ha entrado en los mercados relevantes. Este hecho podría explicarse, de acuerdo con la notificante, por dos razones. En primer lugar, los procedimientos de adjudicación de los contratos por parte de los grandes clientes se llevan a cabo de manera competitiva, lo que supone que los distintos operadores deben ofrecer importantes descuentos para obtener los contratos, reduciéndose el margen de beneficio y la rentabilidad de la entrada en el mercado. En segundo lugar, los productos comercializados tienen una vida útil muy larga<sup>12</sup>, por lo que la venta de tales productos

<sup>11</sup> Las plantas de producción de TOKHEIM se localizan principalmente en Francia y Escocia.

<sup>12</sup> La vida útil de los surtidores de combustible oscila entre los 8 años, para aquéllos que se sitúan en hipermercados y los 10 o 15 años para los surtidores instalados en las estaciones de servicios de compañías petrolíferas. Respecto a los sistemas de automatización, su vida útil ronda los 8 años, si bien el software que incorporan debe actualizarse periódicamente.



exige a los operadores la creación de una red para la prestación de servicios de mantenimiento. La creación de una red adecuada es costosa en términos de tiempo y dinero y puede desincentivar la entrada de nuevas empresas.

Por último y por lo que se refiere al mercado de servicios de instalación y mantenimiento, de acuerdo con la notificante se observa una tendencia de las empresas petrolíferas a externalizar la prestación de tales servicios. En consecuencia, se espera que se produzca un aumento de la competencia en este mercado, junto con la entrada de nuevos competidores.

## VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por parte de ELECTRA PARTNERS EUROPE S.A. (ELECTRA) del control exclusivo sobre la sociedad TOKHEIMCOMUNITEL GLOBAL, SAS (TOKHEIM).

La operación se enmarca en el ámbito de los sistemas de distribución y combustible al por menor y, en concreto, en los mercados de surtidores de combustible tradicional, sistemas de automatización para estaciones de servicio y servicios de instalación y mantenimiento para estaciones de servicio. Dado que la adquirente no está presente en los mercados relevantes, ni en mercados horizontal o verticalmente relacionados con éstos, la operación no dará lugar a adición de cuota ni a refuerzo de la posición de liderazgo de TOKHEIM en ninguno de ellos.

TOKHEIM es la empresa líder en los mercados europeo y español de surtidores de combustible tradicional, con cuotas del [40-50]% y [60-70]%, respectivamente, muy por delante de otros competidores internacionales, como Wayne y Gilbarco.

TOKHEIM también es líder en los mercados europeo y español de sistemas de automatización para estaciones de servicio, con cuotas del [20-30]% y [30-40]%, respectivamente y se enfrenta a la competencia de importantes operadores internacionales, como Gilbarco, Radiant o Avalon.

Por lo que se refiere al mercado de servicios de instalación y mantenimiento para estaciones de servicio, TOKHEIM, cuya cuota de mercado del [30-40]% le sitúa a la cabeza, tiene por competidores empresas españolas (CLH y Mides), portuguesas (Petrotec) y diversos talleres independientes y distribuidores locales.

Es preciso señalar el poder de negociación de los principales clientes de la empresa adquirida (fundamentalmente grandes empresas petrolíferas extranjeras y nacionales e hipermercados), así como la práctica inexistencia de barreras significativas a la entrada en cualquiera de los mercados analizados.

Por todo ello, no cabe esperar que la operación resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en el mercado español.

## VII. 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.