



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 270 DEGUSSA SANT CELONI / RASCHIG

Con fecha 31 de julio de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa DEGUSSA SANT CELONI, S.A. (en adelante DEGUSSA) de los activos que constituyen el negocio de antioxidantes de RASCHIG GmbH (en adelante RASCHIG).

Dicha notificación ha sido realizada por DEGUSSA 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 14.1a). 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 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 16 de agosto de 2002 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 22 de agosto de 2002.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **6 de septiembre de 2002**, 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 DEGUSSA de los activos que constituyen el negocio de antioxidantes de RASCHIG, en concreto el negocio de producción y distribución de antioxidantes BHT, LC y 2246.



RASCHIG transmitirá a DEGUSA:

- el fondo de comercio,
- el beneficio derivado de los pedidos abiertos, de las ofertas pendientes y de los compromisos de compra pendientes suscritos por RASCHIG, o cualquiera de sus afiliados, con clientes o proveedores y de cualesquiera pedidos, ofertas o compromisos suscritos entre la fecha de la firma del contrato de venta y la fecha de efectividad del mismo,
- los derechos de propiedad industrial que pertenezcan a RASCHIG o cualquiera de los miembros de su grupo, excepto las marcas CAO y Ralos para las que RASCHIG concede una licencia gratuita y no exclusiva a DEGUSSA y sus filiales durante 3 años a partir de la fecha de efectividad del contrato de venta, e
- información relativa al negocio.

Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada y aprobada por las autoridades de competencia de Alemania y Reino Unido.

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 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.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. Adquirente: “DEGUSSA SANT CELONI, S.A.” (DEGUSSA)

DEGUSSA es una sociedad española que forma parte del grupo DEGUSA AG. Adoptó su actual denominación social el 1 de enero de 2002 al cambiar su anterior nombre, LAPORTE PERFORMANCE CHEMICALS, S.A. Esta sociedad formaba parte del grupo LAPORTE Plc, que fue adquirido por DEGUSA AG en marzo del 2001, tras recibir la autorización de la Comisión Europea de acuerdo con el Reglamento de Concentraciones de la UE¹.

El único socio indirecto de DEGUSA AG es E.ON AG, que ostenta el 64% de su capital social. E.ON está activo en los sectores de electricidad, petróleo, gas natural, productos químicos, telecomunicaciones, empaquetado, aluminio y comercialización en general.

En cuanto a DEGUSA AG, fabrica productos químicos especiales, incluyendo química industrial, fina y de “performance”, estando activa también en los sectores de la salud y alimentación, recubrimiento y sistemas de relleno.

¹ Asunto COMP/M 2277 Degussa-Laporte.



En el mercado español DEGUSSA produce antioxidantes procedentes de cresoles y fenoles, distribuyéndolos bajo las marcas Ionol e Inonox, utilizándose en las industrias de plásticos, gomas y productos derivados del petróleo.

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

Volumen de ventas de E.ON (Millones euros)			
	1999*	2000	2001
Mundial	1.412,6	82.983	82.858
Unión Europea	<250	>250	n.d.
España	<60	>60	>60

Fuente: Notificación; *LAPORTE

Volumen de ventas de DEGUSSA (Millones euros)			
	1999*	2000*	2001
Mundial	17,3	19,7	21,3
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación; *LAPORTE PERFORMANCE CHEMICALS, S.A.

III.2 Adquirida: "RASCHIG GmbH" (RASCHIG).

RASCHIG es una empresa alemana, propiedad al 100% de SPECIALITY LEADERS IN CHEMICALS INC., sociedad estadounidense con sede en Delaware.

RASCHIG está activa en la producción y distribución de productos químicos, sintéticos, marcos y rellenos, así como en la producción y distribución de material para la construcción de carreteras y para marketing. En el mercado de los antioxidantes, RASCHIG produce y distribuye BHT para todas las aplicaciones, y LC y 2246 para gomas y plásticos.

En España, RASCHIG únicamente distribuye sus productos a través de [...] mediante un acuerdo de distribución no exclusivo.



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

Volumen de ventas de RASCHIG (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	15,77	19,4	22,2
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El sector económico afectado por la presente operación es el químico y, dentro de éste, el mercado de antioxidantes, en el que están activas tanto la empresa adquirente como la adquirida. Sin embargo, la única categoría de antioxidantes que producen las partes es el antioxidante primario BHT.

Un antioxidante es una sustancia que inhibe la degradación de los materiales orgánicos en el proceso químico de la oxidación. Existen dos categorías de antioxidantes, primarios y secundarios.

Los antioxidantes primarios previenen la degradación de componentes orgánicos como los polímeros y grasas y aceites no saturados, mientras que los secundarios se utilizan generalmente con los primarios al inhibir la degradación de otras materias orgánicas que se van formando durante el proceso de la oxidación.

Los antioxidantes primarios se subdividen en dos grandes grupos químicos, aminos y fenólicos. Los aminos se producen a partir de la anilina y los fenólicos provienen de los fenoles. En cuanto a los secundarios, pueden dividirse en fosfitos y thioesteros. Alrededor del 90% de los antioxidantes que se consumen en el mundo son primarios.

Los antioxidantes se utilizan en la producción de una gran variedad de productos, principalmente gomas, plásticos, productos derivados del petróleo (combustibles y lubricantes), alimentación humana y animal, cosméticos, tintas de impresora, productos químicos, ceras y plasticidas.

Uno de los antioxidantes fenólicos más utilizados en la actualidad es el BHT, que tiene aplicaciones en una amplia variedad de sectores industriales, principalmente en la producción de gomas/latex, plásticos, alimentación animal y combustibles derivados del petróleo.



Según la información suministrada por el notificante, el mercado de producto afectado por la presente operación debería incluir a todos los antioxidantes o, al menos, a todos los antioxidantes primarios, debido a la existencia cierta sustituibilidad tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda entre el BHT y otras categorías de antioxidantes.

Por el lado de la oferta, los costes de los procesos de conversión no son muy elevados y los equipos de producción son similares y, en cuanto a la demanda, para la mayoría de los grandes consumidores el BHT puede reemplazarse por otros antioxidantes sin que el consumidor incurra en costes de transición significantes.

Sin embargo, debido a factores como la alta volatilidad y toxicidad del BHT, se está produciendo un cambio paulatino en consumidores para utilizar antioxidantes basados en aminos y antioxidantes naturales producidos sintéticamente como vitaminas C y E.

Entre los consumidores que ya han efectuado la sustitución de BHT por antioxidantes basados en aminos se encuentran SHELL, ARCO, BASF y DOW. CIBA-GEIGY y GREAT LAKES también se plantean la búsqueda de sustitutos del BHT para los consumidores.

La única categoría de consumidores para los que no existe alternativa al BHT es la refinería/mezcla de ciertos combustibles destinados a la aviación, siendo en la práctica el único antioxidante autorizado por las autoridades de aviación civil de Europa y Estados Unidos para ciertos tipos de combustibles de aviones.

A la vista de todo lo anterior, el mercado potencialmente afectado por la operación sería el de antioxidantes en su conjunto, básicamente antioxidantes primarios.

Aunque sería posible distinguir mercados más estrechos, diferenciando por categorías de antioxidantes, no resulta preciso para el análisis ya que, aún en el caso de una definición más estrecha del mercado no cabe prever que la operación pueda obstaculizar de modo significativo la competencia en el mercado español. Por tanto, no es preciso considerar una definición excluyente del mercado relevante de producto, analizándose la presente operación tanto en relación con el mercado de antioxidantes en general como de antioxidantes primarios y, dentro de éstos, el segmento de BHT.

IV. 2. Mercado geográfico

Por lo que se refiere al mercado geográfico, puede diferenciarse entre el suministro a grandes consumidores y a pequeños y medianos consumidores.

Los grandes consumidores, como por ejemplo [...] o [...], se abastecen de antioxidantes a nivel global mediante un contrato único que cubre la entrega desde los lugares de producción a cualquier parte del mundo a un precio único denominado “*ex works*”, siendo por tanto el mercado geográfico relevante el mundial.



En cuanto a los pequeños y medianos consumidores, el mercado geográfico relevante es más pequeño, ya que se abastecen de distribuidores o comerciantes nacionales, que generalmente importan sus productos y se suministran en el mercado mundial.

En todo caso, en España las importaciones de BHT suponen un [...] % del total vendido, siendo DEGUSSA el único productor autóctono en nuestro país.

No obstante la naturaleza al menos europea de estos mercados, en cumplimiento de las funciones encomendadas al SDC por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado nacional.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Características y evolución

El mercado de los antioxidantes primarios se caracteriza por ser un mercado maduro, siendo las áreas de mayor consumo Estados Unidos, Europa Occidental y Japón.

La producción de antioxidantes en estas tres áreas geográficas fue de 298,5 toneladas en el año 1999, esperándose un crecimiento medio anual durante el periodo 1999-2004 de un 2,2%.

En relación con el BHT, se trata de un producto presente desde hace mucho tiempo en el mercado y cuyo nivel de consumo ha permanecido estable al menos durante los últimos diez años. Es un producto muy barato con una tendencia en la producción relativamente estable.

V.2.- Estructura de la oferta

La estructura de la oferta se caracteriza por la existencia de grandes productores, principalmente empresas multinacionales, conjuntamente con pequeños y medianos competidores, generalmente distribuidores, que operan en los mercados nacionales.

En los cuadros adjuntos se recogen las cuotas de DEGUSSA y RASCHIG en el suministro de antioxidantes, antioxidantes primarios y BHT en los mercados mundial, europeo y español.

SUMINISTRO DE ANTIOXIDANTES						
Suministradores	Mundial		EEE		España	
	Ventas (mt)	%	Ventas (mt)	%	Ventas (mt)	%
DEGUSSA	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
RASCHIG*	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
TOTAL	[...]	100	106.000	100	[...]	100

Fuente: Estimaciones del notificante; * Únicamente el negocio adquirido.

SUMINISTRO DE ANTIOXIDANTES PRIMARIOS						
Suministradores	Mundial		EEE		España	
	Ventas (mt)	%	Ventas (mt)	%	Ventas (mt)	%
DEGUSSA	[...]	[0-5]	[...]	[5-10]	[...]	[10-15]
RASCHIG*	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Estimaciones del notificante; * Únicamente el negocio adquirido.



SUMINISTRO DE BHT						
Suministradores	Mundial		EEE		España	
	Ventas (mt)	%	Ventas (mt)	%	Ventas (mt)	%
DEGUSSA	[...]	[20-25]	[...]	[10-15]	[...]	[35-40]
RASCHIG*	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[0-5]
BAYER	-	-	-	-	[...]	[45-50]
Imp. rusas	-	-	-	-	[...]	[10-15]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Estimaciones del notificante; *Únicamente el negocio adquirido.

Según se desprende de los cuadros anteriores, la cuota de mercado conjunta de DEGUSSA y RACHIG en el suministro de antioxidantes y antioxidantes primarios (que incluiría los antioxidantes del negocio adquirido BHT, LC y 2246) en España en el año 2001 fue del [5-10]% y [10-15]% respectivamente. En cuanto a la cuota de mercado de BHT en España en el año 2001, único antioxidante del negocio adquirido que producen ambas empresas, fue del [40-45]%.

En operador de BHT más grande en el mercado español es [...], con una cuota del [45-50]%. Por último, las importaciones de BHT procedentes de Rusia representan aproximadamente el [10-15]% restante del total de las ventas en España.

Existen numerosos competidores para la producción y suministro de antioxidantes en Europa. Los principales competidores, junto con las cuotas de mercado estimadas por las partes para todos los antioxidantes en España se indican en la tabla adjunta.

PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL SUMINISTRO DE TODOS LOS ANTIOXIDANTES EN ESPAÑA (2001)		
Competidor	Sede	Cuota de Mdo. (%)
Ciba	Suiza	[20 – 25]
Great Lakes Chemical Corpo.	Estados Unidos	[15 – 20]
Crompton & Knowlles	Estados Unidos	[10 – 15]
Merisol	Estados Unidos	[10 – 15]
Bayer AG	Alemania	[5 – 10]
Thebf Goodrich Company	Estados Unidos	[5 – 10]
Yoshitomi	Japón	[5 – 10]
Sumitomo Chemical	Japón	[5 – 10]

Fuentes: Estimaciones del Notificante

En este mercado existen igualmente un número relativamente elevado de competidores con menores cuota activos en España, entre los que se encuentran BASF, Helm, GE Specialities, Schenectady, Toray, Clariant, Goodyear, Ethyl, ADK/Adeka-Palmarole, Albemarle y Kingyoker. Además, en el mercado hay volúmenes sustanciales de productos importados chinos y rusos.

V.3.- Estructura de la demanda y de la distribución

Los antioxidantes son demandados por una gran variedad de industrias fabricantes de gomas, plásticos, productos derivados del petróleo (combustibles y lubricantes), alimentación humana y animal, cosméticos, tintas de impresora, productos químicos, ceras y plasticidas.



En España, los grandes clientes adjudican habitualmente sus contratos mediante concursos públicos, con una duración de un año, siendo el principal factor de competencia en la adjudicación del contrato el precio. Estos clientes son grandes consumidores, con capacidad para establecer comparaciones entre los precios con el fin de obtener el trato más ventajoso y con un alto poder de compra.

En España DEGUSSA distribuye sus propios productos directamente y RASCHIG distribuye sus productos a través de un acuerdo no exclusivo con [...], empresa [...] que también distribuye en España antioxidantes fabricados en Rusia.

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

No existen barreras legales, regulatorias o administrativas que impidan la entrada de antioxidantes en el mercado español. En 1999 [...] entró en el mercado español cuando ganó la licitación para suministrar BHT a [...] y en poco tiempo se ha hecho con una cuota de mercado destacable.

No existen igualmente barreras arancelarias o no arancelarias a la venta de antioxidantes importados en España. De hecho, aproximadamente el [...]% del BHT vendido en España es importado.

Las materias primas para la producción de antioxidantes son productos de fácil obtención (por ejemplo cresoles y fenoles), y la tecnología utilizada está ampliamente disponible.

No existen igualmente limitaciones a la creación de redes de distribución, ya que existen distribuidores importantes que operan sin exclusividad.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VI.1.- Posición en el mercado

La adquisición del negocio de producción y distribución de antioxidantes por parte de DEGUSSA supone un ligero incremento de la cuota de ésta en el mercado de los antioxidantes y, en particular, es el de BHT, en que se refuerza como segundo operador.

VI.2.- Competencia actual – competencia potencial – barreras de entrada

El nivel de competencia es bastante elevado con la presencia en los mismos de múltiples operadores, tanto empresas productoras multinacionales como medianos y pequeños distribuidores nacionales.

En cuanto al segmento de BHT, el principal competidor es [...], además de las importaciones procedentes de [...] y [...], distribuyéndolas en el mercado español medianos y pequeños distribuidores nacionales.



Adicionalmente, no existen barreras significativas de entrada en los mercados y el sistema de distribución no requiere de una red local muy amplia.

VI.3.- Poder compensatorio de la demanda

Los clientes son principalmente grandes empresas que compran sus productos mediante procesos de licitación competitivo, de corta duración, y que tienen, por tanto un elevado poder de negociación.

VI.4.- Conclusiones

Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede concluirse que la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados señalados.

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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.