



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 274 ROHM AND HAAS / FERRO

Con fecha 6 de agosto de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa ROHM AND HAAS ESPAÑA, S.A. (en adelante ROHM AND HAAS) de determinados activos de la sociedad FERRO CORPORATION (en adelante FERRO).

Dicha notificación ha sido realizada por ROHM AND HAAS 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.

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 14 de agosto de 2002 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 23 de agosto de 2002.

Computados los plazos, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **16 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 la empresa ROHM AND HAAS, a través de sus filiales en Alemania, Dinamarca, Reino Unido y España, de los principales activos del negocio europeo de recubrimientos en polvo de FERRO, que desarrolla por medio de sus fábricas y filiales en Alemania, Holanda, Reino Unido, Suecia y España. Dichos activos incluyen principalmente: [...]¹

No están incluidas en la operación [...] propiedad de FERRO en Europa, entre las que se incluyen las [...].

La operación incluye el compromiso de [...] otorgado por FERRO, por el que la Adquirente podrá hacer uso de determinados derechos de propiedad intelectual conservados por FERRO. Además, como consecuencia de la operación, las Partes suscribirán [...], a fin de hacer efectivo el desarrollo por ROHM AND HAAS del negocio transferido.

La operación se ha instrumentado mediante un Acuerdo de Adquisición de Activos, firmado por las Partes el 2 de agosto de 2002, cuya eficacia está condicionada a la aprobación de la operación por las autoridades de competencia de [...] y España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia, por la que los Vendedores FERRO se comprometen durante un período de [no superior a cinco años] a no ejercer directa o indirectamente actividades que constituyan competencia con el Negocio Adquirido.

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.

El TDC en su informe de 2 de marzo de 1993 consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su informe de 25 de marzo de 1998 estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación² que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

En el presente caso las partes argumentan la necesidad de extender la duración de la cláusula citada [no superior a 5 años] por los siguientes motivos:

FERRO tiene en España un reconocimiento de marca fuerte mientras que ROHM AND HAAS empezará a establecer conciencia de marca en el mercado a partir del cierre de la operación. Además, FERRO permanecerá activo en el negocio español de esmaltes de cerámica, a través del cual mantendrá su relación con clientes comunes a los del negocio transferido.

Un componente sustancial del valor de los activos adquiridos es la propiedad intelectual clave, que en su mayoría no está patentada, teniendo calidad de *Know-how* de gran valor sin registrar. FERRO continuará siendo el propietario de [...], por lo que tendrá acceso continuo a los desarrollos tecnológicos del negocio de recubrimientos en polvo.

Finalmente, la reducción del plazo de no competencia establecido devaluaría el precio del negocio adquirido, calculado sobre [...], que es el modelo de valuación típico en las transacciones del sector químico.

Teniendo en cuenta que una parte sustancial de los activos transmitidos como consecuencia de la operación consiste precisamente en [...], que los vendedores conservarán la marca y todos los activos materiales y continuarán produciendo y comercializando bienes próximos al negocio transferido y dada la especial naturaleza del *know-how* adquirido, cabe aceptar una duración máxima de [no superior a cinco años] para la restricción de competencia analizada.

Por tanto dicha restricción se considera parte integrante de la operación, ya que su duración y contenido no va más allá de lo que razonablemente exige la concentración notificada, estimando este Servicio que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla.

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



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: “ROHM AND HAAS ESPAÑA, S.A.” (ROHM AND HAAS)

Es una filial española al 100% de la compañía estadounidense ROHM AND HAAS Company, cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Nueva York.

La actividad de RHOM AND HAAS consiste en el desarrollo, producción y comercialización a nivel mundial de diversos productos especializados, estructurándose en cinco grupos principales de negocio:

-Recubrimientos. Que pueden a su vez subdividirse en Recubrimientos arquitectónicos y Funcionales, Recubrimientos Automovilísticos y Unidades de Recubrimientos en Polvo.

-Especialidades Químicas. Que se pueden subdividir en Especialidades Industriales y de consumo, Resinas de Intercambio Iónico, Soluciones Inorgánicas y Especiales, Monómeros y Aditivos Plásticos. Rhom and Hass no fabrica ninguno de los componentes necesarios para la producción de recubrimientos en polvo.

-Sales.

-Pegamentos y Sellantes. Que se subdividen en Procesamiento y Empaquetado, Unidades Adhesivas de Transporte, Pegamentos Sensibles a Presión y de la Construcción

-Materiales Electrónicos. Que se pueden subdividir en Microelectrónicos, Placas de Circuitos de Impresión y Unidades de Terminación Electrónicas e Industriales.

ROHM AND HAAS desarrolla su actividad en el sector de recubrimientos en polvo bajo el nombre de Morton/Pulverlack, que produce en sus plantas de Italia y Estados Unidos y comercializa a través de sus filiales en Europa, América y Asia.

En España cuenta con dos filiales: Pulverlack Powder Coatings S.A. y Rohm and Haas España,s.a.

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

Volumen de ventas de ROHM AND HAAS (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	4.540	6.871	6.323
Unión Europea	>250	>250	>250
España	<60	>60	<60

Fuente: Notificación

IV.2 Vendedora: "FERRO CORPORATION" (FERRO)

FERRO es una sociedad que cotiza en la Bolsa de Nueva York, no controlada por ningún accionista mayoritario, que se dedica a nivel mundial a las actividades de desarrollo y producción de materiales químicos para fabricantes, entre las que se encuentran la investigación, diseño, formulación, producción, comercialización y venta de recubrimientos en polvo.

FERRO es propietaria de diversas filiales en todo el mundo. En Europa dispone de cinco filiales con plantas de producción de recubrimientos en polvo, titulares de los activos inmateriales y bienes muebles que integran el negocio transferido. En España cuenta con su filial, Ferro España, S.A., titular de la planta de producción de Castellón.

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 del Negocio Adquirido (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	<250	<250	<250
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector de actividad en el que se enmarca la operación es el de fabricación y venta de recubrimientos y, más concretamente, de recubrimientos en polvo, objeto del negocio adquirido.



Los recubrimientos en polvo están compuestos por aglutinantes (resinas y agentes desecados), pigmentos, masillas y otros aditivos. El polvo se aplica con un spray sobre la superficie a recubrir, que se pasa por un horno de secado donde el polvo derretido formará una capa muy fina de recubrimiento. Los recubrimientos en polvo constituyen en torno al 15% del sector de recubrimientos en general y se caracterizan por su mayor acabado, calidad y duración

Los recubrimientos en polvo se aplican sobre superficies metálicas y están destinados a una gran cantidad de industrias, principalmente del automóvil, construcción, muebles, aplicaciones domésticas, funcionales e industria en general.

La Comisión, en la Decisión recaída en el Caso IV/M.1182 – AKZO NOBEL/COURTAULDS, ha establecido que existen diversos tipos de recubrimientos, como son los recubrimientos para decoración, recubrimientos para las industrias aeroespacial, naval, del carbón, del acero y del automóvil, recubrimientos para plásticos y maderas, recubrimientos de protección y recubrimientos en polvo, entre otros.

En la citada Decisión, la Comisión concluyó que las investigaciones llevadas a cabo confirmaban básicamente que los recubrimientos en polvo constituyen un segmento separado y distinto de los demás tipos de recubrimientos si bien en ese caso consideró pertinente dejar abierta la definición del mercado.

A los efectos de la presente operación, de acuerdo con las conclusiones de la Comisión, es procedente considerar el mercado de los recubrimientos en polvo como un mercado separado distinto de los otros tipos de recubrimientos, ya que, si bien podría existir cierto grado de sustituibilidad por el lado de la demanda con las pinturas líquidas, cuyos precios son semejantes en algunos casos, los recubrimientos en polvo poseen características diferentes de composición, prestaciones y modo de aplicación que afectan tanto a la oferta como a la demanda.

V. 2. Mercado geográfico

La Comisión, en el Caso arriba citado, ha establecido que el mercado geográfico relevante de los recubrimientos en polvo es europeo, debido a que el abastecimiento se lleva a cabo sobre una base global europea, el flujo de las importaciones intracomunitarias es muy elevado, los costes de transporte son poco relevantes, y los precios tienden a ser similares en toda Europa.

No obstante lo anterior, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la presente operación en el mercado nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

Las ventas totales del mercado de recubrimientos en polvo en el año 2001 ascendieron a 102,5 millones de euros en España y 1,14 billones de euros en Europa, con una tasa de crecimiento anual superior al 8%.

Existe un elevado flujo de importaciones en el mercado europeo, en el que España es un exportador neto con un total de 9.500 toneladas de recubrimientos en polvo exportadas frente a 2.900 importadas en el año 2001.

VI.2.- Estructura de la oferta

En el cuadro siguiente se reflejan en términos de valor las cuotas de las empresas partícipes y sus principales competidores en el mercado español durante los últimos tres ejercicios.

MERCADO ESPAÑOL DE RECUBRIMIENTOS EN POLVO (Cuota en %)			
Operador	1999	2000	2001
ROHM AND HAAS	[5-10]	[5-10]	[5-10]
FERRO	[25-30]	[20-25]	[20-25]
Cuota conjunta (Rohm and Haas +Ferro)	[30-35]	[30-35]	[25-30]
GOVESAN	[15-20]	[15-20]	[15-20]
HERBERTS (DuPont)	[15-20]	[15-20]	[15-20]
COURTAULDS (Akzo-Nobel)	[10-15]	[15-20]	[15-20]
IZI LACK	[5-10]	[5-10]	[5-10]
NABER	[5-10]	[5-10]	[5-10]
SYNTHESIA	[0-5]	[0-5]	[0-5]
IBA	-	[0-5]	[0-5]
CITV	[0-5]	-	-

Fuente: Estimación del Notificante

El sector de recubrimientos en polvo es altamente competitivo, con un total 61 empresas y 82 plantas de producción activas en Europa. A continuación se detallan las cuotas estimadas en términos de volumen de las Partes en el mercado europeo y sus principales competidores durante el año 2001:

MERCADO EUROPEO DE RECUBRIMIENTOS EN POLVO (AÑO 2001)	
Operador	Cuota (%)
ROHM AND HAAS	[5-10]
FERRO	[5-10]
Cuota conjunta (Rohm and Haas + Ferro)	[10-15]
AKZO NOBEL	[15-20]
DUPONT	[15-20]
BASF	[0-5]
TIGER WERKE	[0-5]

MERCADO EUROPEO DE RECUBRIMIENTOS EN POLVO (AÑO 2001)	
BECKER POWDER	[0-5]
GOVESAN	[0-5]
IZI LACK	[0-5]
IBA	[0-5]
NABER	[0-5]
OTROS	[35-40]

Fuente: Estimación del notificante

Por lo que respecta al mercado relacionado de las pinturas líquidas, la Adquirente tiene una presencia insignificante estimada por debajo del [0-5%].

VI.3.- Estructura de la demanda.

Los clientes del sector son empresas pertenecientes a diversas industrias, principalmente del automóvil, la construcción, el mueble, aplicaciones domésticas, etc.

VI.4.- Distribución - Fijación de Precios y otras condiciones comerciales

Rohm and Haas comercializa en España los recubrimientos que produce en Italia a través de su oficina de ventas Pulverlack Powder Coatings, S.A. El negocio adquirido actúa en España a través de una combinación de ventas directas de la filial española de FERRO y, en menor medida, de su filial alemana, así como por medio de varios distribuidores.

Los precios medios europeos de los recubrimientos en polvo practicados por ROHN AND HAAS en el año 2001 oscilaron en torno a los [...] Euros/kg. Para el mismo período, los precios medios aproximados de FERRO fueron de [...] Euros/kg.

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

No existen en este mercado barreras significativas a la entrada de orden normativo o comercial. El acceso a las materias primas no presenta dificultades, los costes de transporte son relativamente bajos y no son necesarias redes especiales de distribución.

La investigación y desarrollo, si bien no constituye un obstáculo especial, es un aspecto importante del sector.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1.- Posición en el mercado

Como consecuencia de la operación notificada ROHM AND HAAS, empresa con una pequeña presencia en el mercado español de recubrimientos en polvo, adquirirá la participación que FERRO tenía en el sector, pasando a ser el primer operador con una cuota conjunta del [25-30%].



No obstante lo anterior, hay que valorar que dicha cuota conjunta quedaría matizada por la irrelevante presencia de la Adquirente en el mercado de las pinturas húmedas, con cierto grado de sustituibilidad respecto de los revestimientos en polvo y que existen en el mercado español al menos otras tres empresas importantes con cuotas en torno al 15-20%, además de otros operadores menores. Finalmente, desde la dimensión europea del sector afectado, la presencia de la Partes es poco importante, con una cuota conjunta del [10-15%], actuando en el mercado europeo otras empresas con cuotas superiores y un número elevado de operadores de menor importancia.

La operación no tendrá consecuencias en los mercados verticalmente relacionados.

VII.2.- Competencia actual – Competencia potencial – barreras a la entrada

Existe en el sector afectado un grado importante de dispersión con más de 60 operadores a nivel europeo y un número suficiente de empresas actuantes en el mercado español. Los competidores principales de las Partes, como Akzo Nobel y Du Pont, son empresas multinacionales con fuerte implantación en el mercado europeo .

No existen en estos mercados barreras especiales a la entrada de orden técnico, normativo o comercial. De acuerdo con la notificación, la entrada al mercado español por cualquier competidor europeo es posible mediante una oficina de ventas o directamente, sin incurrir en costes significativos y en un período corto de tiempo.

VII.3.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

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.