



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03020 GENERAL ELECTRIC / CROMPTON

Con fecha 20 de mayo de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de GENERAL ELECTRIC COMPANY (en adelante GE) del negocio de siliconas de CROMPTON CORPORATION (en adelante CROMPTON).

Dicha notificación ha sido realizada por GE 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, las partes solicitan 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 para la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **20 de junio de 2003**, 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 GE del negocio de siliconas de CROMPTON, OSI SPECIALITIES (en adelante OSI).

La operación se llevará a cabo a través de un pago en metálico y de una permuta de activos por la que GE adquiere OSI a cambio de la venta a CROMPTON de parte de su negocio de especialidades químicas.



Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia de Australia, Austria, Brasil, Colombia, República Checa, Alemania, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Korea, Portugal y Estados Unidos.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

Las partes han asumido un compromiso de no competencia por el que CROMPTON acuerda no competir con el negocio de OSI transferido durante un periodo [no superior a cinco años], con objeto de que GE pueda obtener la lealtad de los clientes del negocio OSI, así como asimilar y explotar el “*know-how*” del 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.

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 Comunicación¹ 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 relación con la duración de la cláusula de no competencia, es preciso en este caso tener en cuenta los siguientes elementos: el “*know-how*” que se transfiere constituye una parte sustancial del valor del negocio que se adquiere; el negocio transferido es un negocio especializado que desarrolla productos químicos profesionales para clientes sofisticados que han mantenido largas relaciones con OSI; las siliconas son materiales especiales que exigen significativos periodos de tiempo para su adaptación a las exigencias requeridas para su inserción como componentes de los productos finales de los distintos clientes; los materiales son únicos y su rendimiento es a menudo evaluado por el cliente mediante comprobaciones a largo plazo antes que un nuevo material sea aprobado; y la permanencia de CROMPTON en el negocio de

¹ Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03).



las especialidades químicas, en el que, a partir de distintas tecnologías, podrá competir [...]. Por último, la cláusula está limitada a las actividades del negocio transferido y al ámbito geográfico en el que OSI la desarrollaba.

Teniendo en cuenta que en el presente caso la duración y contenido de la cláusula de no competencia no va más allá de lo que de forma razonada exige la operación de concentración notificada, 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, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

II.2. Cláusula de no captación y confidencialidad

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no captación de empleados en virtud de la cual CROMPTOM no puede ofrecer empleo a los trabajadores del negocio OSI transferido durante un periodo de [no superior a tres años].

Asimismo, incorpora un acuerdo de confidencialidad entre GE y CROMPTON en relación a los secretos comerciales de ambas empresas. Mediante dicha cláusula las partes acuerdan durante un periodo [no superior a cinco años] mantener la confidencialidad de determinado tipo de información relacionada con el negocio de la otra parte.

Teniendo en cuenta 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, se consideran estas cláusulas como parte integrante de la misma.

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: “GENERAL ELECTRIC COMPANY” (GE)

GE es una sociedad estadounidense, que cotiza en las bolsas de Nueva York, Boston y Londres, estando sus acciones muy diversificadas.

Los diferentes sectores en los que opera GE, básicamente industriales, se agrupan en 11 áreas de negocio. Una de estas áreas, GE *Materiales Especiales*, está formada por cinco unidades: GE *Siliconas*, GE *Especialidades Químicas*, GE *Superabrasivos*, GE *Quartz* y GE *Betz*.



Realizada la presente operación, el negocio OSI pasará a formar parte de los negocios de materiales especiales y de siliconas de GE.

En Europa, GE opera en el negocio de las siliconas a través de GE/BAYER, una empresa en participación creada en 1998. Sus fábricas de producción para el mercado europeo están instaladas en [...].

En el mercado español, GE comercializa sus productos a través de [...].

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

| Volumen de ventas de GE (Millones euros) | | | |
|---------------------------------------------|---------|---------|---------|
| | 2000 | 2001 | 2002 |
| Mundial | 140.533 | 140.519 | 139.310 |
| Unión Europea | >250 | >250 | >250 |
| España | >60 | >60 | >60 |

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: “CROMPTON CORPORATION” (CROMPTON)

CROMPTON es un fabricante y comercializador global de especialidades químicas y de productos de polímero y equipos de transporte. De nacionalidad estadounidense, sus acciones cotizan en la bolsa de Nueva York.

OSI constituye el negocio de siliconas de CROMPTON, que fabrica y comercializa silanos organofuncionales y productos de silicona, utilizados en una amplia gama de aplicaciones industriales. OSI fabrica todos estos productos en sus instalaciones de [...] y los vende en España [...].

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

| Volumen de ventas de OSI (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 económico afectado por la presente operación es la fabricación y venta de productos de silicona, actividad en la que están activas tanto la adquirente, a través de la empresa en participación GE/BAYER en Europa, como la adquirida.

La silicona es un producto fabricado a partir del silicio, un elemento natural abundante que se obtiene del dióxido de silicio: la arena. La silicona es un material altamente adaptable, cuyas propiedades varían con pequeños cambios en su estructura molecular. Por ejemplo, las siliconas pueden ser aislantes o conductores, hacer que las cosas se adhieran o se separen, y puede funcionar a bajas temperaturas o a temperaturas extremadamente altas.

Las siliconas, dada su adaptabilidad y las distintas propiedades y funciones que pueden desempeñar, se utilizan en una amplia gama de aplicaciones para una vasta tipología de industrias, que pueden ir desde el cuidado personal hasta el sector de la automoción, los productos eléctricos y la industria de la construcción.

La Comisión Europea en la decisión GE/BAYER² consideró que desde el punto de vista de la demanda el sector de las siliconas podría comprender un amplio número de mercados en virtud de las aplicaciones específicas de las mismas. Sin embargo, desde el punto de vista de la oferta, si bien la Comisión no definió con precisión los mercados afectados, consideró apropiada la división que realizaron las partes en cinco mercados de producto diferenciados: siliconas intermedias, fluidos estándar, fluidos especiales, elastómeros, y selladores.

En el mercado español, GE comercializa todos los productos señalados en el párrafo anterior y OSI únicamente comercializa fluidos de silicona estándar y fluidos de silicona especiales. Sin embargo, la cuota de mercado conjunta en fluidos estándar y especiales es inferior al 25%.

Además, OSI comercializa en España silanos y agentes tensoactivos de silicona o surfactantes para aplicaciones de poliuretano³. En ambos tipos de productos, OSI tiene una cuota de mercado superior al 25%.

Los silanos actúan como agentes de acoplamiento o como ligantes. Como agentes de acoplamiento, los silanos sirven para unir materiales orgánicos a materiales inorgánicos y son utilizados en una amplia variedad de productos finales, como en las fibras de vidrio. Como ligantes, los silanos son a menudo utilizados para fomentar el ligamiento de poliolefinas en aplicaciones tales como cables y alambres.

Los agentes tensoactivos de silicona para aplicaciones de uretano son utilizados principalmente en la fabricación de espumantes de uretano. Sus aplicaciones se realizan básicamente en la fabricación de espumas de poliuretano flexibles, moldeadas y rígidas, en la que

² Asunto N° IV/M.1062 - GE/BAYER

³ [...]



dichos productos son utilizados para controlar el tamaño de las células y para estabilizar la espuma.

Teniendo en cuenta todo lo señalado anteriormente, este SDC considera que los mercados de producto potencialmente afectados por la operación notificada son los fluidos de silicona estándar y fluidos de silicona especiales, y los silanos y los agentes tensoactivos de silicona para aplicaciones de uretano, actividades estas dos últimas que no realiza GE.

V. 2 Mercado geográfico

La Comisión Europea en el caso anteriormente señalado establece que los mercados geográficos de los productos descritos en el epígrafe anterior son al menos de dimensión europea.

En España, todos los productos son importados, realizándose la venta directamente por el fabricante o bien a través de distribuidores independientes.

No obstante la naturaleza al menos europea de estos mercados, 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 mercado de las siliconas se caracteriza por la presencia de fabricantes multinacionales, en un mercado con una gran tendencia hacia la globalización.

Los principales productores de siliconas en el mercado mundial son DOW CORNING, WACKER, RHODIA y DEGUSSA, todos ellos presentes en el mercado español.

Algunos de los fabricantes dentro de esta industria están integrados en mercados ascendentes hasta alcanzar la producción de la materia prima para la silicona. Se requieren grandes inversiones en plantas de fabricación para alcanzar el nivel de integración completo. Sin embargo, los productos intermedios y/o finales se encuentran fácilmente en el mercado y, en términos generales, cada fase descendente de producción exige inversiones menores.

OSI no está integrado en mercados ascendentes y adquiere las siliconas [...]. Por su parte, los principales proveedores de GE/BAYER son [...].

i: Fluidos de silicona estándar

Los fluidos de silicona estándar son productos intermedios que se utilizan en una amplia gama de productos industriales finales (repelentes de agua para textiles y cuero; medios de transmisión de calor para transformadores eléctricos; fluidos hidráulicos; betún para calzado;



agentes de desmoldeado para la fabricación de plástico; lubricantes; ingredientes para champús; fluidos de amortiguación para maquinaria; y componentes de cosméticos). Igualmente sirven para la producción de fluidos de silicona especiales.

Las ventas para el año 2002 de las partes y de los principales competidores en el mercado español se relacionan en el cuadro adjunto.

| Mercado español de fluidos de silicona estándar 2002 | | |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------------|
| Empresas | Ventas (euros) | Cuota de Mercado (%) |
| GE | - | [10-20] |
| OSI | - | [0-10] |
| GE+OSI | - | [10-20] |
| Dow | - | [30-40] |
| Wacker | - | [20-30] |
| Rhodia | - | [10-20] |
| Degusta | - | [0-10] |
| Otros | - | [0-10] |
| Total mercado | - | 100 |

Fuente: Notificación

Las cuotas en el mercado europeo de siliconas estándar de GE/BAYER y OSI son del [10-20]% y [0-10]% respectivamente, muy por debajo de la de sus principales competidores DOW CORNING ([30-40]%) y WACKER ([20-30]%).

ii: Fluidos de silicona especiales

Los fluidos de silicona especiales incorporan un mayor grado de procesamiento y de valor añadido. Tienen un precio más elevado que los estándar y son más difíciles de elaborar.

Los productores de fluidos de silicona especiales comercializan este producto como producto final y como producto intermedio en función de sus aplicaciones.

Las ventas para el año 2002 de las partes y de los principales competidores en el mercado español se relacionan en el cuadro adjunto.

| Mercado español de fluidos de silicona especiales 2002 | | |
|--------------------------------------------------------|-------------------|-------------------------|
| Empresas | Ventas (euros) | Cuota de Mercado (%) |
| GE | - | [0-10] |
| OSI | - | [0-10] |
| GE+OSI | - | [10-20] |
| Dow | - | [25-35] |
| Wacker | - | [10-20] |
| Rhodia | - | [10-20] |

| Mercado español de fluidos de silicona especiales 2002 | | |
|--------------------------------------------------------|----------------|----------------------|
| Empresas | Ventas (euros) | Cuota de Mercado (%) |
| Degussa | - | [0-10] |
| Otros | - | [0-10] |
| Total mercado | - | 100 |

Fuente: Notificación

La cuota de mercado europea de GE/BAYER y OSI es del [0-10]% y [0-10]% respectivamente, inferior a la de sus dos principales competidores en este mercado DOW CORNING ([20-30]%), WACKER, RHODIA y DEGUSSA.

iii: Silanos

La estructura de la oferta de silanos en el ámbito nacional es similar a la existente en Europa, ya que es impulsada en gran parte por clientes multinacionales que los utilizan para fabricar productos finales en sus instalaciones situadas por toda Europa, incluida España.

OSI fabrica estos productos en sus instalaciones de [...] y la gran mayoría de las ventas en España, al igual que ocurre en Europa, son [...].

Las ventas para el año 2002 de las partes y de sus principales competidores en el mercado español se relacionan en el cuadro adjunto.

| Mercado español de silanos 2002 | | |
|---------------------------------|----------------|----------------------|
| Empresas | Ventas (euros) | Cuota de Mercado (%) |
| GE | - | - |
| OSI | - | [40-50] |
| GE+OSI | - | [40-50] |
| Degussa | - | [20-30] |
| Wacker | - | [0-10] |
| Otros | - | [20-30] |
| Total mercado | - | 100 |

Fuente: Notificación

Las partes estiman que los principales competidores en este mercado en España son DEGUSSA y WACKER.

iv: Agentes tensoactivos de silicona para aplicaciones de uretano



Las condiciones de competencia en las que se produce la oferta de agentes de silicona para aplicaciones de uretano son muy similares en toda Europa y se caracterizan por la presencia de un número significativo de operadores similares.

OSI fabrica estos productos en sus instalaciones de [...] y los vende en España [...].

Los principales competidores de OSI en España, al igual que a nivel europeo, son DEGUSSA y AIR PRODUCTS. Recientemente se ha producido la entrada en este mercado del revendedor y fabricante local SAXOL.

Las ventas para el año 2002 de las partes y de sus principales competidores en el mercado español se relacionan en el cuadro adjunto.

| Mercado español de agentes tensoactivos de silicona para aplicaciones de uretano 2002 | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------|
| Empresas | Ventas (euros) | Cuota de Mercado (%) |
| GE | - | - |
| OSI | - | [30-40] |
| GE+OSI | - | [40-40] |
| Degussa | - | [40-50] |
| Air Products | - | [0-10] |
| Otros | - | [0-10] |
| Total mercado | - | 100 |

Fuente: Notificación

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

La estructura de la demanda de siliconas se encuentra muy diversificada, dada la amplia variedad de usos para la fabricación tanto de productos intermedios o parcialmente terminados como de productos finales. La base de clientes se compone de formuladores intermedios, distribuidores independientes y fabricantes pertenecientes a diferentes sectores industriales; una gran parte de estos últimos grandes empresas multinacionales fabricantes de neumáticos, sector automotor, industria farmacéutica,...

i y ii: Fluidos de silicona estándar y especiales

Los principales clientes de la partes en los mercados europeos de fluidos de silicona estándar y especiales se recogen en el cuadro adjunto.

| Principales clientes de GE/BAYER y OSI en la Unión Europea | | | |
|------------------------------------------------------------|------------|-----------------|------------|
| Clientes de GE/BAYER | | Clientes de OSI | |
| Estándar | Especiales | Estándar | Especiales |
| - | - | - | - |
| - | - | - | - |
| - | - | - | - |
| - | - | - | - |
| - | - | - | - |

Fuente: Notificación

En el mercado español, GE distribuye sus productos a través de sus relaciones con sus distribuidores, especialmente ISIS y WARWICK. Por su parte OSI vende directamente a sus clientes sus productos derivados de los fluidos de silicona estándar y especiales.

iii: Silanos

Los clientes de silanos incluyen fabricantes de neumáticos, fibras de vidrio, recubrimientos y determinados productos de plásticos.

En el mercado español, al igual que ocurre en Europa, la mayoría de las ventas de OSI son [...]. Sus principales clientes son [...]. Dentro de estos últimos se incluyen [...].

iv: Agentes tensoactivos de silicona para aplicaciones de uretano

OSI comercializa estos productos en el mercado español principalmente a través de [...]. Además, vende [...], activo en España a través de sistemas locales de venta de poliuretano para la producción de espumas y a [...], presente en España a través de [...], una compañía fabricante de espumas de poliuretano.

VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Dentro del mercado de productos de siliconas existe un numero significativo de competidores multinacionales que operan en el mercado español, a la vez, que existen otros productores multinacionales con capacidad para entrar y comercializar sus productos.

De acuerdo con la notificación no existen en el sector barreras especiales de carácter arancelario o administrativo, ni restricciones significativas respecto de los factores de producción, tales como materias primas, bienes intermedios, tecnología o personal cualificado. Tampoco existen dificultades para el acceso o creación de redes de distribución de los productos.

Sin embargo, aunque el acceso a la tecnología básica no esta restringida por la existencia de derechos de propiedad industrial, determinados tipos de productos que responden a



requerimientos específicos de un cliente o para un uso determinado pueden exigir la aplicación de conocimientos o de patentes protegidos por dicho tipo de derechos, por lo que puede dificultar la adquisición de terceros. No obstante, las partes consideran que este hecho no ha impedido a una variedad de empresas desarrollar y comercializar productos competitivos.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación notificada no se modifica de forma substancial la estructura de competencia existente en España en los mercados afectados dentro de la comercialización de productos intermedios y específicos derivados de las siliconas.

La operación no tendrá tampoco efectos significativos en los mercados ascendentes, [...]. Únicamente, GE reforzará su integración vertical al poder suministrar siliconas intermedias a OSI, [...].

Adicionalmente, en los distintos mercados analizados existen múltiples operadores, tanto grandes empresas productoras y comercializadoras como distribuidores independientes, no apreciándose barreras significativas de entrada y siendo el poder de negociación de la demanda en el caso de algunos clientes apreciable. Por todo ello, 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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.