

# **Tribunal de Defensa de la Competencia**

## **I N F O R M E**

### **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECÓNOMICA** **22/96**

NOTIFICANTE:

**HEXCEL CORPORATION**

OBJETO:

**ADQUISICIÓN DE ACTIVOS Y ACCIONES DE LA DIVISION DE PRODUCTOS COMPUESTOS DE HERCULES INCORPORATED, INCLUIDA SU FILIAL ESPAÑOLA HAESA, POR PARTE DE LA SOCIEDAD NORTEAMERICANA HEXCEL CORPORATION**

## ÍNDICE

<b>1. ANTECEDENTES</b> .....	<b>3</b>
1.1. Denuncia y notificación voluntaria.....	3
1.2. Actuaciones del Tribunal.....	4
1.3. Alegaciones de los notificantes y de los interesados.....	5
1.4. Incidente de nulidad.....	6
<b>2. PARTES INTERVINIENTES</b> .....	<b>7</b>
2.1. Adquirente.....	7
2.2. Vendedores.....	9
2.3. Características de las partes en España.....	9
<b>3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN</b> .....	<b>10</b>
3.1. Descripción de la operación.....	10
3.2. Negocio adquirido.....	12
3.3. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.....	13
<b>4. EL MERCADO RELEVANTE</b> .....	<b>14</b>
4.1. Principales características de los productos.....	14
4.2. Mercado relevante de producto.....	15
4.2.1. El grado de sustituibilidad en la oferta.....	15
4.2.2. El grado de sustituibilidad en la demanda.....	16
4.3. Cuotas de mercado.....	17
4.4. Mercado geográfico relevante.....	21
4.5. Efectos sobre la competencia en España.....	22
<b>5. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO</b> .....	<b>23</b>
5.1. Introducción.....	23
5.2. Barreras de entrada.....	23
5.3. Naturaleza de la demanda en la industria aeroespacial: las ofertas competitivas.....	25
5.4. Libertad de elección de los clientes: su poder neutralizador.....	26
5.5. Poder económico y financiero de las empresas.....	28
5.6. Competencia exterior.....	29
5.7. Contribución positiva de la concentración para España.....	29
<b>6. LA CLAUSULA DE NO COMPETENCIA</b> .....	<b>30</b>
<b>7. CONCLUSIÓN</b> .....	<b>31</b>
<b>DICTAMEN</b> .....	<b>32</b>

## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1. Denuncia y notificación voluntaria**

El 29 de mayo de 1996 tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, el Servicio), escrito dirigido por D. Marcos Araujo por mandato de FIBERITE EUROPE GmbH (en adelante, FIBERITE), empresa alemana activa en el mercado de la producción y comercialización de los productos denominados preimpregnados o prepegs materials. En el mencionado escrito, entre otros extremos, se ponía en conocimiento de esa Unidad que, con fecha 16 de abril, la Compañía HEXCEL CORPORATION (en adelante, HEXCEL) había hecho pública la adquisición del negocio de la División de Productos Compuestos (en adelante, DPC) de HERCULES INCORPORATED (en adelante, HERCULES).

En opinión de FIBERITE, la cuota de mercado resultante de la adquisición ascendía, en Europa, a un 70% del total del mercado de compuestos preimpregnados y, en España, a un 88% del mismo, convirtiéndose HEXCEL, debido a las especiales características del mercado, en la única fuente de suministro para ciertos tipos de productos y programas básicos.

En atención a lo anterior, y al amparo de lo previsto en la legislación sobre control de concentraciones, FIBERITE solicitó del Servicio una investigación preliminar, así como otras actuaciones, al objeto de estudiar la conveniencia de iniciar un expediente de oficio.

El Servicio, en virtud de las funciones que le atribuye el artículo 32 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC) con fecha 30 de mayo de 1996 dirigió requerimiento a CONSTRUCCIONES AERONAUTICAS S.A. (en adelante, CASA), cliente principal de los mencionados productos en España, solicitando su opinión sobre la posible toma de control de HERCULES AEROSPACE ESPAÑA S.A. (HAESA) -filial en España de HERCULES-, por HEXCEL, con el fin de evaluar, con pleno conocimiento del contexto económico real, los posibles efectos que sobre el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado pudieran derivarse de la mencionada toma de control. Requerimiento que fue contestado, mediante telecopia, con fecha 24 de junio de 1996.

Paralelamente, con fecha 29 de mayo de 1996 fue presentado en Correos el formulario oficial de notificación relativo a la operación HEXCEL/HERCULES (DPC), el cual tuvo entrada en el Servicio el día 7 de junio.

Dicha notificación se refería a una operación de concentración económica consistente en el proyecto de adquisición por parte de la empresa norteamericana HEXCEL, de la denominada División de Productos Compuestos de la también estadounidense, HERCULES, habiendo sido realizada voluntariamente por HEXCEL, según lo establecido en el artículo 15.1. de la LDC (modificada por el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica), artículo desarrollado, a su vez, por el Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas, la forma y contenido de su notificación voluntaria.

De acuerdo con el contrato de compra-venta suscrito por las partes el pasado día 15 de abril de 1996, la operación supone la adquisición por parte de HEXCEL de la totalidad del capital social de la entidad HAESA, filial española del grupo HERCULES, así como de los restantes activos mundiales de HERCULES-DPC.

El 5 de julio de 1996 se recibe en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal) un escrito del Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia en el que se comunica que por orden del Ministro de Economía y Hacienda se remite, a los efectos del artículo 15.4 de la LDC, el expediente relativo a la operación de concentración económica mencionada, dentro del plazo legalmente establecido.

## **1.2. Actuaciones del Tribunal**

Conforme a lo dispuesto en el artículo 12 del Real Decreto 1080/1992, el Presidente del Tribunal designó una Comisión integrada por el propio Presidente, Sr. Petitbò Juan y por los Vocales Sres. Fernández López y Hernández Delgado, encargada de elaborar la ponencia que servirá de base al informe del Tribunal sobre la operación notificada.

En el procedimiento seguido ante el Tribunal, FIBERITE se ha personado y ha solicitado formalmente ser tenida por interesada en el expediente, tener acceso a lo actuado y que se la dé el plazo previsto para alegaciones, lo cual ha sido combatido por los notificantes.

Mediante Auto de 31 de julio de 1996, el Tribunal resolvió considerar interesado en el expediente a FIBERITE y darle vista de la parte del expediente que no había sido declarada confidencial.

La Comisión ha mantenido entrevistas con los notificantes (el 30 de julio de 1996), con FIBERITE (el 26 de julio de 1996) y con CASA, como principal cliente.

El Tribunal también ha solicitado el parecer del Ministerio de Industria y Energía sobre la operación notificada. El día 9 de septiembre de 1996 tuvo lugar una reunión con el responsable de temas aeronáuticos de dicho Ministerio D. Carlos Moro González.

### **1.3. Alegaciones de los notificantes y de los interesados**

En sus escritos de alegaciones, las partes realizan explicaciones complementarias a las ya efectuadas a la vista de los documentos obrantes en el expediente. En esencia, reiteran que, según su criterio, el mercado de producto relevante en esta operación es el de todos los materiales de alto rendimiento para distintas aplicaciones, incluyendo las aeroespaciales, siendo, por tanto, más amplio que el mercado de preimpregnados para usos aeroespaciales, ya que los proveedores de preimpregnados para esta industria compiten con otros proveedores de materiales de alto rendimiento como son los moldeados de transferencia de resinas, MTR, IPR, etc, titanio y otras aleaciones de aluminio avanzadas.

Además, el notificante plantea que el mercado geográfico relevante es más amplio que el mercado español, pudiéndose hablar incluso de un mercado mundial debido a la globalización del suministro y a la inexistencia de barreras de entrada al comercio internacional, y si bien las compañías aeroespaciales pueden obtener algunas ventajas por la proximidad de los proveedores en términos de tiempo de entrega y supervisión técnica, no son lo bastante importantes como para definir el mercado geográfico como de ámbito local.

Asimismo, las partes señalan que el proceso de calificación no es una barrera significativa a la entrada en el mercado español, sino un elemento presente en el mercado mundial de los preimpregnados, sin que ello represente un impedimento importante ni para el resto de los proveedores ni para los clientes aeroespaciales con relación al resto de los proveedores; consideran que factores tales como el exceso de capacidad de la industria, la perspectiva de contratos a largo plazo y los moderados costes de transporte hacen que sea factible suponer que otros proveedores tengan incentivos para calificar sus productos, y que lo harían como respuesta a cualquier intento por parte de un competidor ya existente de modificar deslealmente las condiciones del mercado; además, con relación a los clientes aeroespaciales, su contrarrestante poder negociador y el papel activo que pueden desempeñar en el proceso de calificación les capacita para prevenir cualquier conducta anticompetitiva por parte de los proveedores de preimpregnados, ya que pueden negociar contratos a largo plazo con nuevos proveedores a cambio de que éstos asuman una parte sustancial de los costes de calificación.

También indican los notificantes que, por una parte, FIBERITE rechazó la posibilidad de adquirir la DPC de HERCULES, y en su lugar ha optado por oponerse a la adquisición por HEXCEL de DPC con la esperanza de que sea posible adquirir tecnología o partes de la DPC a precios interesantes y, por otra, que en otras jurisdicciones donde la operación ha sido estudiada bajo la correspondiente normativa sobre concentraciones, incluyendo Estados Unidos donde HEXCEL, DPC y FIBERITE compiten frente a frente, los clientes aeroespaciales y los organismos competentes no se han opuesto a la operación.

Por su parte, FIBERITE, como interesado en el expediente, solicitó que la operación no fuese autorizada en la medida que implique la compra de la filial de HERCULES en España, sino que dicha filial, con la tecnología de que dispone, con pleno respeto a los contratos que permiten su viabilidad y como negocio integrado, debería ser adquirida por otro operador independiente, al objeto de evitar colocar a CASA en una situación de dependencia económica.

También, considera FIBERITE que esta operación no causaría grave daño a la competencia si se sometiera su autorización a una condición de licencia a un segundo operador independiente para abrir una segunda fuente de suministro respecto de los productos para los que la entidad resultante sea la única que dispone de las homologaciones, y que, en tal caso, se exigiera que la compra de HAESA quedara suspendida hasta que CASA hubiera autorizado al licenciatario, una vez completada la necesaria homologación del producto bajo licencia.

Se ha dado, pues, vista del expediente a los notificantes y al interesado en cumplimiento de lo previsto en el artículo 13.2 del Real Decreto 1080/1992.

#### **1.4. Incidente de nulidad**

Con fecha 27 de septiembre de 1996 la representación de HEXCEL presenta escrito promoviendo incidente de nulidad de actuaciones respecto de la Providencia dictada en este expediente con fecha del día anterior.

La citada Providencia que se impugna ordenó devolver a HEXCEL un informe elaborado por National Economic Research Associates (NERA), que contenía un análisis económico de la concentración, por considerar que el mismo no resultaba relevante para el expediente y que se trataba de una prueba pericial que no tenía cabida en el procedimiento, no existiendo, además, tiempo hábil para su tramitación, con traslado a las partes y su posterior ratificación ante el Tribunal. De otro lado, el citado informe se contraía al análisis económico de la operación de concentración que es precisamente la función que la Ley 16/1989 encomienda a este Tribunal, y para la cual tiene un plazo, cuyo incumplimiento determina la aprobación tácita de la operación notificada.

No obstante, la resolución del incidente se tramita en procedimiento aparte, ya que la Ley 30/92, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Régimen Administrativo Común en su artículo 77 expresamente prevé que las cuestiones incidentales, incluso la nulidad de actuaciones, no suspenden la tramitación del expediente.

## **2. PARTES INTERVINIENTES**

Las empresas que participan directamente en la operación y que se describen a continuación son: como adquirente, HEXCEL, y como vendedoras HERCULES, HISPAN CORPORATION (en adelante, HISPAN) y HERCULES NEDERLAND BV (en adelante, HOLDCO).

### **2.1. Adquirente**

HEXCEL, fundada en el año 1946 y constituida de conformidad con las leyes del Estado de Delaware (EE.UU.), no cuenta con factorías en España, y realiza sus actividades en el territorio nacional a través de su filial belga (participada al 100% por HEXCEL) y de una persona física que actúa como representante.

Se trata de la sociedad matriz de un grupo multinacional, integrado por empresas que desarrollan sus actividades especialmente en el sector de la industria química y, en particular, en el ámbito del diseño, fabricación y comercialización de tejidos reforzados realizados con distintos tipos de fibras (vidrio, carbono, aramida, cuarzo, cerámica, Thorstrand -marca registrada-, etc.), de materiales compuestos de alto rendimiento (preimpregnados y paneles), de procedimientos especiales, así como, de componentes y estructuras reforzadas para aplicaciones aeroespaciales, recreativas e industriales.

Sus principales accionistas son el grupo CIBA-GEIGY<sup>1</sup>, con una participación del 49,8%, y MUTUAL SERIES FUND, INC<sup>2</sup>, con un 9,9%.

Sin embargo, según los notificantes, HEXCEL y CIBA-GEIGY son dos grupos separados que operan de forma independiente y que tienen totalmente separadas sus instalaciones de fabricación, dirección, departamento de ventas y actividades de investigación y desarrollo. Las dos compañías tienen actualmente una relación comercial de suministro relativa a un solo producto (la División de

---

<sup>1</sup> El Grupo suizo CIBA-GEIGY LIMITED, a través de su filial norteamericana CIBA-GEIGY CORPORATION.

<sup>2</sup> Junto con sus afiliadas HEINE SECURITIES CORPORATION y MICHAEL PRICE.

Polímeros de CIBA-GEIGY vende resinas a HEXCEL y a otros fabricantes de preimpregnados).

El 29 de febrero de 1996, HEXCEL adquirió la División de Componentes "Componentes Ciba", del Grupo CIBA-GEIGY. Esta División fabrica preimpregnados y otros materiales compuestos de alto rendimiento. Esta sociedad no mantuvo actividades separadas relacionadas con los preimpregnados.

Como pago parcial de dicha adquisición, HEXCEL emitió nuevas acciones que fueron transferidas al Grupo CIBA-GEIGY. De los diez miembros que componen el Consejo de Administración de HEXCEL, 4 de ellos son nombrados por CIBA-GEIGY en su condición de accionista. Ningún empleado ni directivo de HEXCEL es nombrado por CIBA-GEIGY ni está en la nómina de CIBA-GEIGY. Cuando se efectuó la compra, las partes firmaron un "Acuerdo de Gobierno" que imponía a CIBA-GEIGY ciertas limitaciones con relación a la gestión, así como otras cláusulas que, en general, limitan la capacidad de control de CIBA-GEIGY sobre HEXCEL. Como resultado, y siempre según los notificantes, CIBA-GEIGY no tiene control sobre HEXCEL.

El volumen de ventas del Grupo HEXCEL (ver ANEXO) en los tres últimos ejercicios, ha sido el siguiente:

---

**CUADRO nº 1**

**VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO HEXCEL. Millones ptas.<sup>3</sup>**

	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Mundial	39.539,5	42.049,2	84.958,1
CEE	14.155,7	15.919,2	25.438,8 <sup>4</sup>
España <sup>5</sup>	453,2	647,5	1.600

Fuente: Notificantes

---

<sup>3</sup> Facilitadas las cantidades en dólares USA, se han convertido al tipo de cambio medio de dicha divisa indicado por la Dirección General de Previsión y Coyuntura del Ministerio de Economía y Hacienda. Así: 1993, 1 \$ USA = 127,3 Ptas.; 1994, 1 \$ USA = 134 y 1995, 1 \$ USA = 124,7. El interesado alega haber utilizado la media de los tipos de cambio anuales por la Comisión de las CC.EE.

<sup>4</sup> Esta cifra incluye ventas en Suiza y Noruega.

<sup>5</sup> Cantidades facilitadas directamente en millones de Ptas.



## 2.2. Vendedores

Los vendedores, HISPAN y HOLDCO, son dos compañías constituidas de conformidad con las leyes del Estado de Delaware (EE.UU) y Holanda, respectivamente, filiales al 100% de HERCULES, sociedad matriz del Grupo HERCULES.

Este Grupo tiene como actividad principal el diseño y la elaboración de productos o especialidades químicas de alto valor añadido destinadas a ser usadas en la fabricación de gran variedad de productos industriales, en particular, el diseño y producción de productos industriales, tales como resinas, fibras de polipropileno, hidrocarburos para adhesivos, polímeros solubles en agua para pinturas ("aqualon"), gelatinas destinadas a la elaboración de alimentos y otros productos químicos de alto valor añadido destinados a la industria papelera.

Según datos aportados por el notificante, el volumen de ventas del Grupo HERCULES en los tres últimos ejercicios ha sido el siguiente:

<b>CUADRO nº 2</b>			
<b>VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO HERCULES. Millones ptas<sup>6</sup>.</b>			
	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Mundial	353.054	378.016	385.451
CEE	69.888	86.162	89.784
España <sup>7</sup>	7.848	9.927	10.136

Fuente: Notificantes

## 2.3. Características de las partes en España

HAESA, la parte española del negocio adquirido de DPC, es una sociedad anónima constituida según el derecho español, cuyo capital pertenece al 100% a HOLDCO, y fabrica principalmente preimpregnados para usos aeroespaciales, que representan más del 90% de su producción total.

HAESA tiene un único cliente en España, la sociedad CASA<sup>8</sup> que compra preimpregnados bien directamente o a través de sus subcontratistas españoles

<sup>6</sup> Ver nota 3

<sup>7</sup> Cantidades facilitadas directamente en millones de Ptas.

<sup>8</sup> CONSTRUCCIONES AERONAUTICAS, S.A. (CASA), es una corporación industrial controlada por el estado español, activa en la construcción de aeronaves comerciales a través del consorcio industrial AIRBUS del cual es la única fuente de suministro de estabilizadores horizontales para las aeronaves A320, A330 y A340, lo que representa la aplicación comercial en la actualidad más importante para preimpregnados en Europa. AIRBUS, a su vez, es una Agrupación de Interés Económico constituida de acuerdo con la legislación francesa, en cuyo capital social participan:

(tales como ICSA, Aries, Fibertecnic y Gamesa). Los preimpregnados fabricados para usos no aeroespaciales de HAESA representan menos del 10% de su producción total y se exportan a países europeos.

En cuanto a HEXCEL, prácticamente todas sus ventas de preimpregnados en España son preimpregnados para usos aeroespaciales vendidos a CASA. HEXCEL mantiene un mínimo de ventas de preimpregnados para clientes no aeroespaciales en España (aproximadamente 12,5 millones de pesetas en 1995). Por tanto, no existe solapamiento competitivo significativo entre HEXCEL y DPC/HAESA en el suministro de preimpregnados para usos no aeroespaciales en España.

### **3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

#### **3.1. Descripción de la operación**

La concentración notificada se refiere a la adquisición, por parte de HEXCEL, del negocio a nivel mundial de la denominada DPC de HERCULES, que incluye las unidades comerciales de fibras de carbono y preimpregnados de fibra de carbono.

Según consta en el acuerdo o contrato de compra-venta suscrito por las partes el 15 de abril de 1996, facilitado por el notificante, se entiende por negocio DPC, el negocio y actividades de la División de Productos Compuestos relacionadas con la investigación, desarrollo, fabricación, distribución y venta de:

- A) Precursor de poliacrilonitrilo y materiales relacionados, utilizados en la fabricación de fibra de carbono.
- B) Fibra de carbono y materiales afines.
- C) La fibra de carbono y materiales afines consumidos internamente para la fabricación de preimpregnados de fibras de carbono.
- D) Los preimpregnados y materiales relacionados, con exclusión de cualquier negocio, actividad o interés en el negocio y actividades relacionadas con estructuras compuestas, así como los intereses de HERCULES en las compañías: Technologie d'Vanguardia e Materiali Avanzati, S.p.A. y Alliant Tecnsystems, Inc.

En el acuerdo inicial de 15 de abril de 1996 constaba como condición para llevarse a cabo la operación, la obtención de las necesarias autorizaciones por

---

AEROSPATIALE SOCIETE NATIONALE INDUSTRIELLE (37,9%), DEUTSCHE AEROSPACE AC (37,9%), BRITISH AEROSPACE LTD. (20%) y CASA (4,2%).

parte de las autoridades competentes, autoridades entre las que se incluyen las de defensa de la competencia. Así, según indica el notificante, la operación ha sido comunicada a las autoridades de defensa de la competencia de Bélgica, Italia, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos y España.

En Bélgica, la adquisición se notificó el 5 de junio de 1996, y fue tácitamente aprobada el 8 de julio de 1996.

En Italia, se notificó el 4 de junio de 1996. Se desconoce la respuesta de las autoridades italianas de competencia.

En Suecia, se notificó el 5 de junio de 1996 y se aprobó el 4 de julio de 1996.

En el Reino Unido, se presentó un informe voluntario a la Office of Fair Trading el 11 de junio de 1996. El período de revisión termina cuatro meses después del cierre de la operación.

En Estados Unidos se notificó la adquisición de conformidad con la Ley Hart-Scot-Rodino el 1 de mayo de 1996. La operación se aprobó tácitamente por silencio a los 30 días de su presentación (31 de mayo de 1996). No se requiere ningún tipo de autorización posterior.

La operación, cuyo cierre se realizó el 27 de junio de 1996 por el precio total de 135 millones de dólares USA, incluye la adquisición de la totalidad de las 145.250 acciones al portador, con un valor nominal de 3.600 Ptas. cada una, constitutivas de la totalidad del capital social de la entidad HAESA. Es decir, a consecuencia de la operación de concentración notificada, HEXCEL ha adquirido el 100% de las acciones de HAESA, además de los activos de HERCULES y los activos de sus otras filiales actualmente en DPC ubicados en EE.UU., pero no así las acciones, a excepción de las de HAESA, las cuales seguirán perteneciendo a HERCULES.

El cierre de la operación se efectuó en los términos y condiciones establecidos en el contrato firmado por las partes el 15 de abril de 1996, aunque con los siguientes cambios:

- En primer lugar, las partes acordaron renunciar a la condición española para el cierre del contrato, es decir, la operación a nivel global se ha realizado independientemente de la decisión que tome el Gobierno Español sobre la operación de concentración.
- En segundo lugar, HEXCEL (UK) LIMITED, sociedad británica participada el 100% por HEXCEL adquirió el 100% del capital social de HAESA. La adquisición se efectuó en Nueva York el 27 de junio de 1996 y,

posteriormente, fue formalizada en España ante Notario Público el 1 de julio de 1996.

- En tercer lugar, antes del cierre, las partes firmaron una carta separada otorgando a HEXCEL una opción de reventa de HAESA a HERCULES si el Gobierno Español acuerda finalmente prohibir la operación o impone condiciones específicas que, a juicio razonable de HEXCEL, puedan tener un impacto negativo en cualquiera de los intereses de HEXCEL o el control de HAESA, su valor, su negocio, sus operaciones y activos o sus expectativas.

### **3.2. Negocio adquirido**

HERCULES (DPC), no tiene personalidad jurídica puesto que es sólo una rama de actividad o división de negocio dentro del grupo HERCULES, negocio que consiste en la investigación, desarrollo, fabricación, distribución y venta de fibras de carbono y preimpregnados.

Como ya se ha puesto de manifiesto, por un lado, HEXCEL ha adquirido de HERCULES NEDERLAND BV el 100% de las acciones de la sociedad HAESA, y por otro, ha adquirido de HERCULES e HISPAN CORPORATION, los restantes activos a nivel mundial de DPC localizados todos ellos en EE.UU.

HAESA, es una empresa de nacionalidad española, constituida el 18 de diciembre de 1986, con sede en el Polígono Industrial del municipio de Parla (Madrid). HAESA tiene como actividad principal la fabricación de preimpregnados de fibra de carbono, siendo la única fábrica de este tipo de preimpregnados en España.

Hay que destacar que CASA y el Gobierno español tuvieron un papel decisivo en la creación de HAESA, pues se consideró muy conveniente disponer de un fabricante de preimpregnados con instalación propia de producción en España que pudiera suministrar a CASA y con quien ésta pudiera mantener relaciones estrechas y desarrollar sinergias a fin de reforzar la industria aeroespacial española.

HAESA se constituyó al principio como una joint venture entre la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y HERCULES. El apoyo español para el establecimiento de HAESA se materializó en una ayuda pública de 187 millones de pesetas del Gobierno español y a través de la intervención de CASA se facilitó a HAESA el necesario know-how (con la imposición por CASA a HEXCEL y HERCULES del otorgamiento de licencias cruzadas obligatorias).

Según consta en las Cuentas Anuales e Informes de Gestión de la entidad, el volumen de ventas de HAESA en los últimos ejercicios contables ascendió a 1.465, 2.049 y 2.391 M. de Ptas., respectivamente.

De acuerdo con los datos aportados por el notificante, el volumen de ventas del negocio adquirido, en los tres últimos ejercicios ha sido el siguiente:

<b>CUADRO nº 3</b>			
<b>VOLUMEN DE VENTAS DEL NEGOCIO ADQUIRIDO. Millones ptas</b>			
	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
Mundial	12.921	13.413	12.520
CEE	1.897	2.747	3.018
España <sup>9</sup>	1.209	1.742	1.969

Fuente: Notificantes

### **3.3. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia**

La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC para su eventual control, al superarse el límite establecido en el artículo 14 a) de la misma (adquisición de una cuota igual o superior al 25% del mercado nacional de un determinado producto).

A la vista de los datos aportados por el notificante, 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, toda vez que HEXCEL y la División de Productos Compuestos HERCULES -consideradas a la vista de la Comunicación de la Comisión 94/C385/03 como empresas afectadas en la concentración<sup>10</sup>-, no alcanzan los umbrales previstos en el artículo 1(2)(a): "el volumen de negocios total, a nivel mundial, del conjunto de las empresas afectadas supere los 5.000 millones de ecus", ni en el 1(2)(b): "el volumen de negocios total realizado individualmente, en la Comunidad por al menos dos de las empresas afectadas por la concentración superará 250 millones de ecus", de la mencionada norma. Por tanto, la operación carecería de dimensión comunitaria.

<sup>9</sup> Cantidades facilitadas directamente en millones de Ptas.

<sup>10</sup> Es de destacar que no se incluye el volumen de negocios del Grupo CIBA-GEIGY, al considerarse, como se ha señalado, que éste no tiene el control de HEXCEL, y que operan de forma independiente.

En cualquier caso, se solicitó información de la Merger Task Force de la Comisión de la Unión Europea, la cual no ha respondido.

## **4. EL MERCADO RELEVANTE**

### **4.1. Principales características de los productos**

Tanto HEXCEL, como HERCULES-DPC, desarrollan actividades de fabricación y comercialización en el sector de fibras de carbono y preimpregnados, por lo que la operación notificada tiene consecuencias directas sobre las aplicaciones finales de tales productos. En concreto, el negocio adquirido consiste en la fabricación y venta de:

#### a) Fibras de carbono

Las fibras de carbono son hilos continuos, o trozos de precursor poliacrilonitrilo que, debido a su peso ligero, alta resistencia y dureza, se utilizan como material de base en la producción de tejidos reforzados, preimpregnados y otros compuestos de alto rendimiento.

#### b) Preimpregnados

Los preimpregnados son materiales compuestos de alto rendimiento resultantes de la impregnación de diferentes tipos de fibras reforzadas -de vidrio, carbono, aranimas, etc-, con resinas sintéticas de alta resistencia (epoxi/nenólicos) mediante procesos térmicos. Estos preimpregnados pueden ser comercializados de distintas formas, aunque, principalmente, como cinta o hilo unidireccional de fibra preimpregnada de resina.

Debido a su resistencia y ligereza, son utilizados en la industria aeroespacial civil y militar, si bien cada vez son más numerosas sus nuevas aplicaciones, por ejemplo, en la industria de automoción, construcción naval y ferroviaria, así como en la composición de material deportivo (raquetas de tenis, cañas de pescar, palos de golf, esquís, zapato deportivo y bicicletas) o material militar (componentes o estructuras para vehículos acorazados, cascos y balística).

## 4.2. Mercado relevante de producto

HEXCEL fabrica y vende preimpregnados y, antes de esta adquisición, no fabricaba ni vendía fibras de carbono en ningún lugar del mundo ni tenía instalaciones de producción en España que fueran potenciales compradoras de este producto. El único cliente en España de DPC de fibras de carbono es la instalación española de fabricación de preimpregnados, HAESA, ahora propiedad de HEXCEL.

Por tanto, en el mercado de las fibras de carbono en España no se plantea un problema de competencia ya que (i) no existe superposición horizontal porque HEXCEL no fabrica ni vende fibras de carbono en ningún lugar del mundo y, (ii) no existe riesgo de superposición vertical porque antes de la adquisición de DPC, HEXCEL no tenía ninguna fábrica en España compradora de fibras de carbono y las únicas ventas de fibras de carbono de DPC en España eran a su propia fábrica HAESA.

Por todo ello, la principal cuestión desde el punto de vista de la defensa de la competencia que plantea esta concentración es el suministro de preimpregnados a clientes aeroespaciales en España, es decir, a CASA.

La industrial aeroespacial, como ya se ha indicado, es la principal consumidora de preimpregnados. En España, CASA, junto con sus subcontratistas: ICESA, ARIES, FIBERTECNIC Y GAMESA, son los únicos clientes de HERCULES (DPC). Igualmente, la mayoría de las ventas españolas de preimpregnados de HEXCEL, a excepción de sus ventas a IBERICA DE ESTRATIFICADOS S.L., (12,5 M. de Ptas. en 1995) van dirigidas a CASA.

A partir de estas consideraciones y teniendo en cuenta los criterios económicos tradicionales para definir el mercado como son el de sustituibilidad en la oferta y en la demanda, que se desarrollan a continuación, el mercado de producto afectado por esta operación es el mercado de preimpregnados para aplicaciones aeroespaciales.

### 4.2.1. El grado de sustituibilidad en la oferta

- a) Existe un muy bajo grado de sustituibilidad en la oferta que implica que los preimpregnados para usos no aeroespaciales no compiten con los preimpregnados para usos aeroespaciales. Ello es debido a las grandes diferencias de calidad que requieren uno u otro uso. En todo caso se podría hablar de existencia de una sustituibilidad asimétrica, pues el cambio de producción de un preimpregnado aeroespacial a uno no aeroespacial requerirá muy poco tiempo o

reducidos costes para su puesta en funcionamiento, si ambos preimpregnados se fabrican del mismo material. Pero el cambio inverso no puede darse sin incurrir en grandes costes y un largo y complicado proceso.

- b) La necesidad de obtener una homologación o calificación para poder vender preimpregnados a un cliente aeroespacial es una fuerte barrera para el sector. Los requisitos de calificación que exige el cliente son una diferencia significativa entre preimpregnados para usos aeroespaciales y no aeroespaciales. Las calificaciones aeroespaciales afectan a la ubicación de la instalación productiva, a las materias primas utilizadas (fibras, tejidos, resinas) y al material y las características funcionales del preimpregnado final. Esta calificación es otorgada por el cliente aeroespacial. Los plazos de obtención de las cualificaciones pre-venta para la industria aeronáutica se sitúan entre 6 meses y 3 años, y su coste se puede elevar hasta cifras superiores a los 70 millones de pesetas en determinados casos. (Ver el punto 5.2, Barreras de entrada).

#### 4.2.2. El grado de sustituibilidad en la demanda

Existe un bajo grado de sustituibilidad en la demanda ya que los preimpregnados de usos aeroespaciales compiten poco con otros materiales de alto rendimiento. Estos otros materiales incluyen distintos materiales compuestos no metálicos, y materiales metálicos tales como aleaciones de aluminio de alta resistencia y titanio.

Históricamente, los clientes aeroespaciales de las industrias civil y militar han construido aeronaves enteramente de metal, utilizando madera para los interiores. Con el tiempo se han desarrollado por la industria aeroespacial ciertos materiales no metálicos de alta resistencia como alternativas al metal con características físicas y funcionales superiores.

Así, en las últimas décadas se ha ido reduciendo el porcentaje que el aluminio y otros metales suponen del peso total de los aviones, al objeto de hacerlos más ligeros y eficientes desde el punto de vista energético. En este sentido, del peso total de una aeronave comercial, los preimpregnados han pasado de cerca del 3% en los años 60 hasta el 8% en los años 70; en los 80 suponían cerca del 12%, que se ha elevado al 15% en la actualidad. Y, teniendo en cuenta que gran número de los avances en la aviación civil resultan de las aplicaciones probadas en la aviación militar (para la cual los requerimientos de peso, durabilidad y eficiencia son sustancialmente mayores) es relevante tener en cuenta que en las



últimas generaciones de aviones militares el porcentaje de peso de los preimpregnados se acerca al 50%. La tendencia no ha cesado a la fecha.

De lo anterior resulta que al ir apareciendo nuevos modelos de aeronaves se viene produciendo una sustitución del aluminio y otros materiales por preimpregnados, pero que una vez producida la sustitución, el nuevo producto se consolida de forma que ya no es posible la sustitución inversa.

Así, puede decirse que, en aquellas partes del avión en que hoy se utilizan preimpregnados, hace años hubo una competencia entre el aluminio y los preimpregnados; pero en la actualidad dicha competencia ya no existe, habiendo sido resuelta en favor de los materiales más avanzados, y no es muy grande la posibilidad de reversión que justifique un argumento de sustituibilidad desde la demanda. Sólo existen algunos ejemplos aislados en los que determinados fabricantes han sustituido un concreto componente fabricado con preimpregnados en favor de otros materiales y ello por razones muy específicas.

En cuanto a la alegación del notificante referente a la posibilidad de considerar, en atención al alto grado de sustituibilidad entre materiales, como mercado afectado el de los materiales compuestos de alto rendimiento (preimpregnados y paneles en todas sus variedades), aluminio y aleaciones metálicas ligeras utilizadas en aeronaves comerciales, de lo hasta aquí expuesto se deduce que la utilización por la industria aeronáutica de cada uno de los distintos materiales para usos específicos, con carácter generalizado, relativiza en gran medida el grado de sustituibilidad alegado, pues la elección de cada material para una utilización específica depende no sólo de factores económicos sino también de características técnicas, en especial el rendimiento del material para el uso considerado.

En conclusión, y como se ha señalado anteriormente, se considera afectado por la operación notificada, el mercado de la producción y comercialización de preimpregnados para usos aeroespaciales.

#### **4.3. Cuotas de mercado**

En el cuadro siguiente se presenta la lista de las principales empresas suministradoras de preimpregnados aeroespaciales, con sus cuotas de mercado a nivel mundial y desglosadas por grandes áreas geográficas.

**CUADRO n° 4.****Mercado mundial. Preimpregnados aerospaciales. 1995**

<b>Cifras de Ventas en millones USS</b>	<b>Europa Occidental</b>		<b>Norte América</b>		<b>Asia/Resto Mundo</b>		<b>TOTAL</b>	
	<b>Ventas</b>	<b>%</b>	<b>Ventas</b>	<b>%</b>	<b>Ventas</b>	<b>%</b>	<b>Ventas</b>	<b>%</b>
	<b>Actuales</b>	<b>Mercado</b>	<b>Actuales</b>	<b>Mercado</b>	<b>Actuales</b>	<b>Mercado</b>	<b>Actuales</b>	<b>Mercado</b>
Hexcel	83,0	49%	75,0	25%	9,0	14%	167,0	31%
Hercules	18,9	11%	19,5	7%	0,7	1%	39,1	7%
Negocio Combinado	101,9	60%	94,5	32%	9,7	15%	206,1	38%
Cytec(US)	29,5	18%	38,0	13%	2,4	4%	69,9	13%
Fiberite(US)	18,3	11%	125,0	42%	3,2	5%	146,5	27%
Stesalit(Suiza)	12,5	7%					12,5	2%
Toray(Japón)			20,0	7%	37,9	58%	57,9	11%
Otros	6,1	4%	21,5	7%	5,0	18%	40,4	8%
TOTAL OTROS	66,4	39%	205,5	69%	55,3	85%	327,2	61%
TOTAL MERCADO	168,3	100%	300,0	100%	65,0	100%	533,3	100%

Fuente: Notificantes.

Como se observa, HEXCEL, incluso antes de la concentración, era el primer productor mundial de preimpregnados para usos aeroespaciales con una cuota de mercado global del 31%. Por áreas geográficas, sus ventas eran mayores en Europa Occidental donde disponía de una cuota de mercado del 49%, siendo más reducida en Norteamérica (cuota del 25%) y sobre todo en Asia (con una cuota del 14%).

Después de la compra de la DPC de HERCULES, el volumen de negocio mundial de HEXCEL en este mercado se sitúa en unos 206 millones de dólares (un 38% del total). Con esta operación su cuota de mercado ha crecido sustancialmente en Europa (pasando del 49% al 60%) y moderadamente en América del Norte y Asia, donde pasa del 25% al 32% y del 14% al 15%, respectivamente.

Su principal competidor a nivel mundial es FIBERITE, con una cuota de mercado global del 27%; empresa con una presencia muy destacada en América del Norte (42% del mercado), donde continúa siendo líder. Su cuota de mercado en Europa Occidental es del 11%.

El tercer gran suministrador de preimpregnados aeroespaciales es CYTEC, empresa también estadounidense que tiene una cuota de mercado a nivel global del 13%, siendo su participación en el mercado europeo (18%) mayor que en el norteamericano (13%).

El siguiente gran productor, por orden de volumen de ventas a nivel mundial, es TORAY, empresa japonesa que dispone de una cuota global de mercado del 11% y cuyas ventas están muy concentradas en Asia, donde tiene una participación en el mercado de un 58%, mientras que prácticamente no vende en Europa.

Existen otros fabricantes mucho más pequeños como STESALIT (de Suiza) con unas cuotas de mercado del 2%, que vende casi exclusivamente en Europa, o como HAN HUK FIBRE (de Corea), MITSUBISHI RAYON (de Japón), TOHO (también de Japón) que producen cantidades muy pequeñas de preimpregnados para usos aeroespaciales.

Para medir el grado de concentración de la oferta de un sector suele utilizarse el índice de concentración Herfindahl-Hirschman (HHI)<sup>11</sup>. Los valores de este índice

---

<sup>11</sup> El índice HHI se calcula sumando los cuadrados de las cuotas de mercado de cada una de las empresas. Puede observarse que el valor máximo de HHI es de 10.000 puntos y corresponde a un monopolio, es decir, a una sola empresa con el 100% del mercado. En cambio un sector con 100 empresas, cada una de ellas con el 1% del mercado tendría un índice HHI de 100 puntos. Este índice es el recomendado por la *Federal Trade Commission* y por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos en sus directrices sobre concentraciones.

para el mercado mundial con los datos de 1995 son 2.033<sup>12</sup>, antes de la concentración y 2.467 después, lo que representa un aumento de 434 puntos.

Por lo que se refiere al mercado español de estos productos, las empresas suministradoras aparecen detalladas en el cuadro siguiente.

**CUADRO nº 5.**  
**Mercado Español. 1995**

<b>MERCADO PREIMPREGNADOS AEROSPACIALES</b>		
<b>Miles US \$</b>	<b>Ventas</b>	<b>%</b>
HEXCEL	8.900	34%
HERCULES	13.000	50%
CUOTA COMBINADA	21.900	84%
FIBERITE	3.200	12%
CYTEC	350	1%
OTROS	500	2%
TOTAL	25.950	100%

Fuente: Notificantes

Como se observa, excepto la empresa japonesa TORAY que, como se ha señalado, apenas vende en Europa, todos los grandes fabricantes mundiales de preimpregnados aeroespaciales comercializan sus productos en España, en mayor o menor medida.

El principal suministrador era HERCULES, con un 50% de la cuota de mercado, seguido de HEXCEL con 34%. Una vez producida la concentración la cuota combinada crece hasta el 84%.

Por otra parte, mientras FIBERITE tiene una cuota de mercado del 12%, cifra muy similar a su cuota media en Europa Occidental (11%), CYTEC apenas tiene una cuota de mercado del 1%, cifra claramente inferior a la correspondiente a la media de sus cuotas de mercado europeas.

Con dichos datos, los índices de concentración Herfindahl-Hirschman en España pasan de 3.801 a 7.201, lo que supone un aumento de 3.400 puntos<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> No se han tenido en cuenta las cuotas del epígrafe "Otros", ya que agrupan a un número de empresas con porcentajes de participación inferiores al 2%.

<sup>13</sup> Para valorar correctamente este aumento hay que tener en cuenta las características de este sector.

#### **4.4. Mercado geográfico relevante**

En sus alegaciones, FIBERITE entiende que, a los efectos de establecer la delimitación geográfica del mercado, cabe considerar que el territorio español puede ser distinguido de los territorios vecinos por la existencia de condiciones de competencia que le son propias, y que dichas diferencias resultan de la presencia de un comprador único, CASA.

A pesar de ser parcialmente cierta dicha argumentación, se ha de considerar como mercado geográfico de referencia el mundial, por varias razones:

- En primer lugar, el mercado de las aeronaves es de ámbito mundial y está muy concentrado.
- En segundo lugar, las empresas del sector de los preimpregnados de fibra de carbono para usos aeronáuticos se encuentran implantadas en diversos países y operan a nivel europeo o mundial.
- En tercer lugar, las barreras de homologación sólo existen en el corto plazo, ya que en un período máximo de 3 años es posible sustituir al proveedor homologado que disfruta de la exclusiva por otro de los operadores del mercado (FIBERITE, CYTEC, TORAI, etc...), previa homologación. De hecho, CASA adquiere en la actualidad preimpregnados a CYTEC y FIBERITE para usos distintos y con especificaciones técnicas diferentes a las concertadas con HEXCEL y HERCULES.
- En cuarto lugar, el cliente principal (CASA) es una empresa internacionalizada, que exporta en torno al 90% de su producción, y que produce a partir de los preimpregnados los estabilizadores de varias aeronaves fabricadas sobre una base internacional (las naves de Airbus A/320, A/330 y A/340, el Euro Fighter EF/2000, el McDonald Douglas MD/11, etc...).

En resumen, el mercado de preimpregnados de usos aeroespaciales es mundial debido a la globalización del suministro y sus clientes, así como las reducidas barreras existentes al comercio internacional. Los suministradores de dichos preimpregnados compiten internacionalmente y existen suministradores alternativos fuera de España que pueden empezar a suministrar a clientes españoles a medio plazo. No existen barreras comerciales, de distribución, o derivadas de los costes de transporte y existen importantes envíos transfronterizos (estos aspectos se encuentran analizados en el punto 5.2).

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, lo que interesa es considerar los efectos de esta operación en el territorio nacional.

#### **4.5. Efectos sobre la competencia en España**

La adquisición de la DPC del grupo HERCULES por parte del grupo HEXCEL supone para éste el refuerzo de su posición en el mercado tanto mundial como europeo, y particularmente en España (véanse cuadros nº 4 y 5).

En España, como se ha señalado, la operación supone la adquisición de la compañía HAESA, única empresa activa en la fabricación de preimpregnados de fibra de carbono, y como consecuencia de ello, dicha empresa se integra con la del principal suministrador extranjero del mercado de preimpregnados.

En el corto plazo, en el segmento de preimpregnados para los que está homologada la nueva HEXCEL resultado de la operación la competencia se ve reducida, y ello debido a la existencia de barreras de entrada (homologación); hecho que se va agravando por la elevada cuota de mercado resultante de la operación, que se situará alrededor del 85% del mercado de preimpregnados para aplicaciones aeroespaciales.

Sin embargo, existen potenciales elementos compensadores, especialmente dada la concentración y fuerza de la demanda (como se analizará posteriormente). La empresa CASA constituye prácticamente el único cliente en España y el principal cliente en Europa del nuevo grupo.

Si CASA tratara de introducir un nuevo proveedor en aquellas especificaciones en las que la nueva HEXCEL es proveedor único, tanto CASA como el nuevo suministrador deberían dedicar a este objetivo tiempo y dinero. Por tanto, otros competidores como FIBERITE, ya presente de forma importante en el mercado español, u otros de carácter potencial, como por ejemplo CYTEC, TORAY o STESALIT, tardarían tiempo en cumplir los requisitos para la homologación de sus productos, y se encontrarían en desventaja competitiva al no disponer de instalaciones productivas en territorio nacional, elemento éste recomendable para la plena integración en los proyectos de CASA.

En cualquier caso, dada la posición de comprador único en España de CASA, aunque esta empresa va a depender de HEXCEL a corto plazo para el suministro de la mayor parte de los preimpregnados, HEXCEL no es previsible que cometa ningún abuso ni ejercite de otra forma su poder de mercado sobre CASA. Esto es así porque si HEXCEL intentara ejercitar el poder de mercado aumentando los

precios por encima de niveles competitivos en un proyecto existente respecto al cual sea el único suministrador calificado, CASA podría reaccionar no invitando a HEXCEL a competir para futuros proyectos o eligiendo otros suministradores de preimpregnados.

## **5. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO**

### **5.1. Introducción**

El nivel de competencia en un sector no se explica exclusivamente a partir de la consideración de las cuotas de mercado y del grado de concentración existente en el mismo. Un nivel de concentración elevado en un ámbito geográfico concreto puede llevar a situaciones en las que se abuse de la posición de dominio alcanzada y se restrinja la competencia. Sin embargo, esta afirmación no tiene un carácter universal ni inevitable. Pueden darse diversos factores que contrarresten el poder de dominio real que un operador puede tener en un mercado determinado. En este apartado se analizan estos factores.

### **5.2. Barreras de entrada**

Los suministradores de preimpregnados para usos aeronáuticos se enfrentan a una situación en la que:

- a) No existen barreras gubernamentales: no existen cuotas, aranceles o regulaciones entre países dentro del Espacio Económico Europeo que pudieran impedir el suministro transfronterizo de preimpregnados y otros materiales de alto rendimiento. Los productos importados de Estados Unidos o Japón están sujetos a aranceles que representan menos del 1,5% y no se aplican cuotas. Para productos destinados a la industria militar, en ocasiones se requieren licencias gubernamentales de exportación.
- b) Los costes de transporte dentro de Europa representan un porcentaje pequeño del valor de los preimpregnados (generalmente en torno al 2%). Desde EE.UU., dichos productos se transportan normalmente en avión dentro de contenedores que mantienen la humedad y la temperatura, con lo que el coste se encarece, aunque no lo hace prohibitivo.
- c) No existen barreras a la comercialización o distribución: Como elemento industrial vendido a clientes grandes y sofisticados, como CASA, los fabricantes de preimpregnados no se enfrentan a cuestiones tales como costumbres locales, idioma, preferencias, marcas, espacio o barreras

comerciales parecidas que frecuentemente apoyan las definiciones del mercado geográfico nacional en la industria de muchos bienes de consumo.

- d) Se producen envíos transfronterizos significativos: existen flujos significativos de preimpregnados entre países de Europa Occidental (incluyendo España) y entre Europa Occidental y otros lugares (por ejemplo, EE.UU.). Asimismo, la mayor parte de los preimpregnados de HEXCEL se suministran a CASA desde la planta de HEXCEL en Bélgica. Las instalaciones de HEXCEL en UK suministran a Daimler Benz Aerospace en Alemania y Aerospatiale en Francia, mientras que las instalaciones francesas de HEXCEL suministran a Dornier en Alemania y a Fokker en los Países Bajos.

En este contexto, la homologación se constituye en una de las más importantes barreras de acceso al cliente. Como se ha señalado, la elección de los materiales y del proceso utilizados en la producción debe adaptarse a las especificaciones técnicas establecidas y controladas por las propias empresas aeroespaciales demandantes de los productos.

Estas especificaciones se establecen de acuerdo con el criterio de autoridades internacionales. Por ejemplo, en el caso de la aviación civil existe una autoridad europea, la Joint Aviation Association, y otra estadounidense, la Federal Aviation Association, que delegan sus funciones en España en el Instituto Nacional de Tecnología Aeroespacial (INTA). Por el contrario en el caso de la industria militar son los propios Gobiernos los encargados de establecer los criterios de homologación. El Gobierno español delega, también en este caso, en el INTA.

Las empresas oferentes deben demostrar las propiedades de los compuestos, así como convalidar el diseño de los componentes y para ello deben adaptar su producto, su proceso de producción e incluso sus instalaciones de fabricación a los criterios exigidos por las empresas aeronáuticas. Los procesos de cualificación u homologación de un material suelen ser lentos y costosos, y constituyen barreras de entrada al mercado en el corto plazo.

Es más, con el fin de controlar la calidad del proceso de producción durante la vida de un programa de aeronave -programa que puede extenderse por 20 años-, así como para acceder de forma puntual a los suministros, el cliente (industria aeroespacial) puede llegar a exigir en algunos casos la ubicación de las instalaciones fabriles del proveedor en un lugar determinado. A título meramente informativo, cada programa de lanzamiento de una nueva aeronave civil, consta de siete fases: I. Estudios iniciales de viabilidad, II. Estudios avanzados de viabilidad y planificación, III. Desarrollo de su concepción, IV. Definición de la aeronave, V. Campaña de lanzamiento, VI. Detalle del diseño, manufactura y ensamblaje, y VII. Certificaciones.



Dentro de una aeronave (civil o militar) se pueden distinguir varios tipos de componentes o estructuras susceptibles de elaborarse a base de preimpregnados: estructuras primarias (es decir, aquellos elementos esenciales para posibilitar el vuelo de una aeronave, por ejemplo las alas o la hélice de un fuselaje) y componentes para el interior de la aeronave, elementos que al no tener que soportar presión requieren un menor rendimiento.

En atención al tipo de estructura final, primaria, secundaria o para interiores, el proceso de calificación u homologación de un material será más o menos lento y costoso, de tal forma, que aunque como alega el notificante una máquina que produzca preimpregnados aeroespaciales pueda adaptarse para fabricar otro tipo de preimpregnados en cuestión de horas, la obtención de las cualificaciones pre-venta, requisito indispensable para la industria aeronáutica, hace que ese proceso se alargue de entre 6 meses a 3 años, y que su coste se puede elevar hasta más de 70 M. de Ptas. en el caso de una aplicación para estructuras primarias (donde se utilizan la gran mayoría de los preimpregnados en España).

Caracterizan también al sector, junto con el control del cliente sobre el proceso de oferta (homologaciones y calificaciones), el contenido de los contratos de suministros (contratos que se establecen habitualmente para dos o tres años y se condicionan a revisiones o renegociaciones anuales o bianuales de las condiciones de precios), el establecimiento de precios en dólares USA, así como la participación conjunta de cliente-suministrador o de varios suministradores en programas de reducción de costes o de I + D.

### **5.3. Naturaleza de la demanda en la industria aeroespacial: las ofertas competitivas**

Otra razón que limita el posible abuso de la posición de dominio en el mercado, resultado de la alta cuota de mercado alcanzada por HEXCEL, se apoya en la naturaleza de la demanda en la industria aeroespacial. Tanto los clientes aeroespaciales como sus suministradores de componentes y materiales se están consolidando para alcanzar las necesarias economías de escala y técnicas. Un factor clave de esta consolidación es la utilización cada vez mayor por los clientes aeroespaciales de procedimientos de oferta competitivos en los que se invita de dos a tres suministradores a competir para un número limitado de contratos de suministro que tienen una duración de varios años y afectan a importantes volúmenes de compra.

La Comisión Europea ha reconocido que en industrias caracterizadas por este tipo de modelo de ofertas competitivas (ver Decisión Snecma/Ti), las cuotas de

mercado históricas y actuales no son un buen índice del desarrollo de la futura competencia cuando existen pocas barreras a la entrada y expansión.

Así, FIBERITE es actualmente el único suministrador calificado de CASA para una nueva línea de preimpregnados denominados "Grupo 6", que CASA utilizará en futuros programas aeroespaciales. El éxito de FIBERITE en este concurso para estas ventas futuras no queda reflejado en sus cuotas de mercado actuales ni tampoco en las de HEXCEL. En consecuencia, la importancia de altas cuotas en mercados en los que se producen ofertas competitivas como es el presente, debe matizarse ya que son una prueba poco significativa para determinar que las empresas concentradas disfrutaran de una posición dominante o de la capacidad de actuar independientemente de sus competidores o clientes.

Existen varios suministradores de preimpregnados que podrían competir para el suministro de las futuras necesidades de preimpregnados de CASA o de otros clientes aeroespaciales europeos.

#### **5.4. Libertad de elección de los clientes: su poder neutralizador**

Como se ha señalado en el apartado anterior, la industria aeroespacial está experimentando una tendencia creciente hacia la consolidación tanto a nivel de fabricantes de aeronaves como de sus suministradores, lo que ha llevado a un mercado concentrado en el que los "Tres Grandes", Boeing, Airbus y McDonnell Douglas, han alcanzado más de tres cuartas partes de la demanda civil (en valor).

La concentración de los fabricantes de aeronaves ha llevado también a la consolidación de sus suministradores de componentes y materiales. Esta tendencia es similar a la experimentada por la industria de componentes automovilísticos.

En este sentido, la naturaleza de productos hechos a medida de los componentes y materiales aeroespaciales, la necesidad de calidad consistente, la tendencia hacia el desarrollo conjunto de nuevos productos y las substanciales economías de escala que podrían alcanzarse a través de series más grandes de producción, son factores que han animado a los clientes aeroespaciales, a adoptar estrategias de compra de fuentes únicas o duales para que los costes de desarrollo y producción de los componentes aeroespaciales puedan reducirse.

Es decir, los clientes aeroespaciales en todo el mundo, liderados por Boeing y Airbus, están suprimiendo cada vez más los suministros de fuentes múltiples y optan por fuentes únicas o duales de suministro para cada tipo de componente o material, estableciendo estrechas relaciones con estos suministradores, los llamados "consorcios" que incluyen un número muy limitado de los mismos.

Por tanto, la industria aeronáutica se caracteriza por la presencia de grandes, poderosas y sofisticadas compañías que tienen un significativo poder de negociación sobre sus suministradores. Esto se manifiesta de varias formas:

- a) En la alta concentración de la industria aeroespacial, hecho reconocido por la Comisión Europea en su análisis de concentraciones relativas a otros suministradores de componentes aeroespaciales, como por ejemplo, en el Caso Snecma/Ti, nº IV/M318 (17 de enero de 1994).

Como se ha señalado, la aviación civil, en el sector de las grandes aeronaves, está dominada por Boeing, Airbus y McDonell Douglas. CASA, incluyendo a sus subcontratistas, es el único comprador de preimpregnados para usos aeroespaciales en España.

- b) La naturaleza heterogénea de los productos incrementa el poder de negociación de los clientes. Los preimpregnados son generalmente productos diseñados y fabricados para cada uso final específico. Como resultado, los clientes aeroespaciales trabajan cada vez más con sus suministradores en el desarrollo de materiales, partes clave y subsistemas. Esto refuerza el poder de negociación del cliente sobre sus suministradores, como se indica en el caso Snecma/Ti anteriormente citado en los puntos 28 y 29.
- c) Existen importantes economías de escala en la fabricación de preimpregnados; por ejemplo, los costes se reducen de forma significativa para series de producción de 10.000 o más metros cuadrados frente a series de producción de menos de 1.000 metros cuadrados.
- d) El diseño por el cliente del componente aeroespacial, la tendencia hacia el desarrollo conjunto y las importantes economías de escala son factores que han llevado a los clientes aeroespaciales a adoptar estrategias de compra de fuente única, de modo que los costes de desarrollo y producción de componentes aeroespaciales pueden reducirse.

Cada vez más, los clientes aeroespaciales prefieren mantener estrechas relaciones con uno solo o pocos suministradores de cada tipo de componentes. En este sentido la Decisión Snecma/Ti en el punto 30, señala "Resulta razonable asumir que en esta situación un fabricante de una aeronave en particular preferirá mantener relaciones estrechas de larga duración con un número pequeño de proveedores de trenes de aterrizaje, ya que, dados los altos costes de desarrollo y el ciclo de vida largo del producto, esto será más rentable que una política de suministro basada en ofertas competitivas dirigidas a un gran número de proveedores

débiles financiera y tecnológicamente, que pueden ser incapaces de compartir los riesgos derivados del desarrollo, garantizar el abastecimiento de unidades y disponer de piezas de recambio durante la vida útil de una aeronave en particular".

- e) Los clientes aeroespaciales aumentan su poder de negociación a través de procedimientos de oferta competitivos. Mediante la consolidación de sus compras de tipos específicos de preimpregnados en gran cantidad mediante contratos a largo plazo que son ofrecidos competitivamente, los clientes aeroespaciales fuerzan a los suministradores, como HEXCEL, a compartir los ahorros en costes obtenidos a través de procesos de producción más largos.

La intensa competencia entre Boeing y Airbus crea una presión adicional hacia la rebaja de precios ya que Airbus se esfuerza en alcanzar los precios en dólares de Boeing<sup>14</sup>.

- f) Los clientes aeroespaciales también llegan a imponer condiciones altamente favorables no relativas a los precios a través de este proceso de oferta competitiva, incluyendo licencias de tecnología obligatorias para "crear" nuevos competidores con la capacidad de suministrar determinados preimpregnados.

En este sentido, CASA tiene un importante poder de negociación para evitar que HEXCEL pueda actuar de una forma anticompetitiva. Por ejemplo, en 1987, CASA exigió a HEXCEL y a DPC otorgarse licencias cruzadas entre ellas para varios productos preimpregnados.

## **5.5. Poder económico y financiero de las empresas**

Como se ha señalado, HEXCEL es una importante empresa multinacional con intereses en numerosos países (ver ANEXO) y que cuenta con accionistas de gran poder económico y financiero.

En cualquier caso, a principios de los años 90, HEXCEL atravesó serias dificultades financieras que la obligaron a acogerse a las medidas previstas en el Capítulo 11 de las Leyes de Quiebra de Estados Unidos. HEXCEL inició un

---

<sup>14</sup> En los últimos años los clientes se han habituado a pedir reducciones progresivas de precios. Los suministradores negociarían entonces con el cliente sobre la forma de reducir costes mediante la agilización de los procesos productivos, por ejemplo mediante el reciclaje de desperdicios o aumentando la velocidad de producción, de forma que estos ahorros de costes se compartan entre el cliente y el suministrador.

riguroso programa de reorganización en 1992 y salió de la protección de quiebra en febrero de 1995, esperando tener beneficios en 1997<sup>15</sup>.

Por tanto, HEXCEL tuvo resultados negativos en 1995, mientras que DPC y HAESA tuvieron beneficios muy bajos en dicho año.

## **5.6. Competencia exterior**

Como se ha explicado anteriormente, la competencia efectiva se desarrolla a nivel mundial en el mercado de preimpregnados para aplicaciones aeroespaciales. De hecho, existen varios suministradores de preimpregnados fuera de España que pueden empezar a suministrar a clientes españoles a medio plazo debido a que, en ese período, no existen importantes barreras a la entrada y a la expansión a las que se enfrentarían los suministradores que intentasen suministrar a clientes españoles.

## **5.7. Contribución positiva de la concentración para España**

La adquisición propuesta y sus beneficios para el mercado español deben analizarse en el contexto de los importantes cambios que están ocurriendo en la industria aeroespacial, en particular, los cambios que están experimentando Airbus y sus miembros, incluida CASA.

Los fabricantes aeroespaciales como CASA están sometidos a fuertes presiones competitivas para reducir costes que a su vez revierten directa e indirectamente en los suministradores de componentes y materiales. En este sentido, Airbus ha decidido centralizar su estructura para reducir costes y así competir mejor frente a sus rivales estadounidenses. La racionalización y la reducción de costes son necesarias tanto para Airbus como para sus suministradores para mantenerse competitivos.

En este contexto, la concentración puede tener como efectos beneficiosos:

1. La mejora de los sistemas de producción: la adquisición puede suponer la continuidad de la fabricación de preimpregnados en España en un momento de consolidación industrial e incluso, parece ser que la producción aumentará (tanto en términos de aprovechamiento de capacidad como en gama de producto) para satisfacer las necesidades de CASA y suministrar a nuevos clientes.

---

<sup>15</sup> Debido a los gastos consolidados, HEXCEL obtendrá pérdidas en 1996.

2. La competitividad internacional de la industria nacional: lo señalado anteriormente hace previsible que tanto la planta española de HEXCEL como CASA se conviertan en suministradores más competitivos en la industria aeroespacial, al conseguir economías de escala.

## **6. LA CLAUSULA DE NO COMPETENCIA**

En la sección 8.1. de la cláusula VIII del Contrato de 15 de abril de 1996, se establece, que a partir de la realización de las transacciones, y hasta que se cumpla el quinto aniversario de la fecha del cierre de la operación, HERCULES "no se dedicará, directa ni indirectamente, ni permitirá que sus afiliadas se dediquen, ya sea como propietario, socio, accionista, consejero, ejecutivo, consultor, miembro de "joint venture" o en ningún otro carácter y en lugar alguno del mundo, a los negocios indicados en la Sección 8.1.2., ni poseerán, administrarán, manejarán ni controlarán un interés superior al 5%, en cualquier entidad cuyo negocio principal (por ejemplo, más del 50% de las ventas brutas totales consolidadas o ingresos de dicha entidad) sea uno o más de los negocios cubiertos en la Sección 8.1.2."

La sección 8.1.2, señala como negocios cubiertos, la fabricación, distribución o venta de: precursor de poliacrilonitrilo y los materiales y equipo relacionados utilizados en la fabricación de fibra de carbono; fibra de carbono y materiales y equipo relacionados, vendidos a otros consumidos internamente para la fabricación de preimpregnaciones de fibras de carbono; y preimpregnaciones y materiales y equipo relacionados vendidos a otros.

La existencia de pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, pero no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

El plazo habitual de duración de este tipo de cláusulas varía según los sectores, dadas las características de este sector específico, cinco años no se puede considerar excesivo.

## 7. CONCLUSIÓN

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

**Primera** Se identifica un producto relevante: los preimpregnados para usos aeroespaciales.

**Segunda** El ámbito territorial del mercado relevante es mundial.

**Tercera** La principal barrera de entrada, tanto en el mercado mundial como en España, es el proceso de calificación de los productos que requiere un período de tiempo (en torno a dos años) y un coste elevado. Esto supone que si sólo existe un suministrador calificado el cliente no puede cambiar de suministrador, para las especificaciones de que se trate, en dicho plazo de tiempo.

**Cuarta** En España, la operación notificada afecta fundamentalmente a la oferta de preimpregnados aeroespaciales calificados para las especificaciones que se emplean en la fabricación de estabilizadores horizontales correspondientes al programa Airbus.

**Quinta** La empresa notificante, como resultado de la concentración, pasará a convertirse en proveedor único, por lo menos en el corto plazo, de en torno al 84% de las compras de preimpregnados del único cliente en España CASA. (Hasta ahora, HEXCEL disponía de una cuota de mercado del 34% y HERCULES del 50%).

**Sexta** Los proveedores de preimpregnados para usos aeroespaciales se enfrentan al elevado poder de negociación de los clientes, ya que los contratos de suministro se adjudican mediante mecanismos tipo subasta competitiva en los que participan proveedores elegidos por los clientes mismos. Por ello, el comportamiento del suministrador hoy va a afectar a la probabilidad de ganar nuevos contratos e, incluso, a la posibilidad de ser invitado a participar en los concursos para los mismos.

Así, si HEXCEL adoptase un comportamiento oportunista tras convertirse, como resultado de la operación, en proveedor único de CASA para determinadas especificaciones de preimpregnados, y abusase de su posición en el mercado pondría en peligro la posibilidad de ganar contratos futuros, algunos de ellos, de elevado valor, como el programa A3XX.

**Séptima** La operación de concentración tiene efectos positivos al permitir mejoras en los sistemas de producción y reforzar la competitividad de la industria aeroespacial española.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 17 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno, el siguiente

### **DICTAMEN**

En opinión de este Tribunal, teniendo en cuenta los efectos restrictivos de la competencia que podría causar la operación objeto de este Informe y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, resulta adecuado subordinar su aprobación a la observación de las siguientes condiciones:

**Primera:** Que HEXCEL garantice contractualmente durante al menos tres años el suministro a CASA en condiciones de mercado.

**Segunda** El compromiso por parte de HEXCEL de mantener la producción de preimpregnados en la fábrica adquirida, situada en Parla (Madrid) durante un plazo no inferior a 3 años.

Orden de 20 de enero de 1997 por la que se dispone la publicación del Acuerdo del Consejo de Ministros de 27 de diciembre de 1976.

En cumplimiento del art. 15 del Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria, se dispone la publicación del Acuerdo de Consejo de Ministros de 27 de diciembre de 1996, por el que, conforme a lo dispuesto en el art. 17.b) de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, se aprueba la operación de concentración consistente en la compra del 100 por 100 de las acciones de "Hércules Aerospace España. Sociedad Anónima (HAESA)" y la adquisición del resto de los activos de la división de Productos compuestos de "Hércules Incorporated" por parte de la sociedad estadounidense Hexcel Corporation subordinada a la observación por la adquirente de determinadas condiciones, que a continuación se relaciona:



Vista la notificación realizada voluntariamente según lo establecido en el art. 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, al Servicio de Defensa de la Competencia, por la compañía estadounidense Hexcel Corporation, referente a una operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de dicha compañía de la denominada División de Productos Compuestos (DPC) de la también estadounidense Hércules Incorporated, operación a nivel mundial que incluye la adquisición del 100 por 100 del capital social de la compañía de nacionalidad española "Hércules Aerospace España, Sociedad Anónima (HAESA), notificación que dio lugar al expediente NV-097.

Resultando: Que por la Dirección General de Defensa de la Competencia, se procedió al estudio del mencionado expediente, elevando propuesta acompañada de informe al excelentísimo señor Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, quien resolvió remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, en consideración a la probable obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva derivada de la operación de concentración económica notificada, según lo dispuesto en el art. 15.4 de la mencionada Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

Resultando que el Tribunal de Defensa de la Competencia, tras el estudio del mencionado expediente, ha emitido dictamen en el que, teniendo en cuenta los efectos restrictivos de la competencia que podría causar la operación, y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, ha considerado adecuado subordinar su aprobación a la observación de determinadas condiciones:

Resultando: Que las empresas notificantes tuvieron vista del expediente, formulando las alegaciones oportunas.

Considerando: Que según el art. 17 de la Ley 16/1989, la competencia para decidir sobre estas cuestiones corresponde al Gobierno a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda. Vista la normativa de aplicación,

El Consejo de Ministros, a propuesta del Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, acuerda: Aprobar la operación de concentración consistente en la compra del 100 por 100 e las acciones de "Hércules Aerospace España, Sociedad Anónima (HAESA)" y en la adquisición del resto de activos de la División de Productos Compuestos de Hércules Incorporated, por parte de la sociedad estadounidense Hexcel Corporation, subordinada a la observación por parte de la adquirente en las siguientes condiciones:

1. Hexcel, garantizará contractualmente, durante al menos tres años, el suministro a "Construcciones Aeronáuticas, Sociedad Anónima (CASA)" en condiciones de mercado.

2. Hexcel se comprometerá, expresamente, a mantener la producción de preimpregnados en la fábrica adquirida situada en Parla (Madrid) durante un plazo no inferior a tres años.

Lo que comunico a V.I. para su conocimiento y efectos.

Madrid, 20 de enero de 1997.- P.D. (Orden de 29 de diciembre de 1986),  
El Secretario de Estado de Economía, Cristóbal Montoro Romero.