

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/1159/21 GRACO / HI-TECH**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 4 de enero de 2021 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición del control exclusivo de Hi-Tech Spray Equipment, S.A. (en adelante, HI-TECH) por parte de Graco BV (en adelante, GRACO).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1. de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) Con el fin de analizar más en profundidad la Operación y ante la inexistencia de precedentes de ningún tipo en los que se hayan analizado los mercados afectados, la Dirección de Competencia ha mantenido cuatro entrevistas con clientes nacionales de las Partes, con fechas 13, 19, 20 y 21 de enero de 2021, de las que se han levantado actas que han sido incorporadas al expediente.
- (4) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **4 de febrero de 2021**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (5) La operación de concentración consiste en la adquisición de control exclusivo de HI-TECH por parte de GRACO.
- (6) La operación se ha formalizado mediante la firma de un contrato de compraventa de acciones firmado el pasado 15 de diciembre de 2020 y que implica la adquisición del [...] % del capital social de HI-TECH<sup>1</sup>.

#### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (7) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un contrato de Compraventa de Acciones (en adelante, CCA) firmado el 15 de diciembre de 2020, que contiene en su cláusula 11 sendos acuerdos de no competencia y de no captación.

---

<sup>1</sup> El [...] % restante estará en manos de Carles Royo Quelart (actual Director Gerente de Hi-Tech) a través de su empresa Royo Cardona, S.L. ([...] %), Fernando Perea Povedano ([...] %) (actual empleado de Hi-Tech) y Gemma Inglés Guillen ([...] %) (actual empleada de HI-Tech)

Cláusula de no competencia

- (8) La cláusula 11.1 del CCA establece que, durante un periodo de [≤3] años a contar desde la fecha de cierre y en los países en los que HI-TECH tiene negocio a la fecha de cierre de la Operación, se prohíbe a los Vendedores asesorar, participar o ser empleados, directa o indirectamente, en negocios o sociedades que involucren actuaciones o actividades que compitan o pudieran competir con las del Negocio de HI-TECH ni suscribir un acuerdo de agencia, asociación o *joint venture* con una entidad en relación con cualquier negocio que compita con el Negocio de HI-TECH.

Cláusula de no captación

- (9) La cláusula 11.1 del CCA establece también que, durante un periodo de [≤3] años a contar desde la fecha de cierre y en los países en los que HI-TECH tiene negocio a la fecha de cierre de la Operación, se prohíbe a los Vendedores ofrecer trabajo, firmar un contrato de prestación de servicios o intentar atraer a cualquier persona que actualmente sea director, empleado o gerente clave de HI-TECH, u orquestar o facilitar que un tercero haga una oferta de ese tipo ni interferir con, poner en peligro o dañar de otro modo las actividades de HI-TECH o sus relaciones comerciales con terceros, incluyendo, a título enunciativo y no limitativo, la captación de proveedores, clientes o distribuidores de la Sociedad u otras relaciones comerciales de HI-TECH.

Valoración

- (10) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (11) La Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), (en adelante, la Comunicación) considera que, *“para obtener el valor íntegro de los activos transferidos, el comprador debe gozar de algún tipo de protección frente a la competencia del vendedor que le permita fidelizar la clientela y asimilar y explotar los conocimientos técnicos”*.
- (12) La Comunicación considera que, *“Las cláusulas inhibitorias de la competencia entre una empresa en participación y las empresas matrices que no ejercen el control de la misma no están directamente vinculadas a la realización de la concentración y no son necesarias a tal fin.”*
- (13) La Comunicación establece que las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas por un periodo máximo de tres (3) años para aquellos productos o servicios, así como en los territorios en los que esté presente la adquirida, cuando la cesión incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos, y por un periodo máximo de dos (2) años si solo se transfiere fondo de comercio (párrafo 20 de la Comunicación).
- (14) En relación al ámbito geográfico de aplicación de las cláusulas inhibitorias de la competencia, la Comunicación determina que éste *“debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso, toda vez que no es necesario proteger al comprador de la competencia del vendedor en territorios en los que éste no estaba presente. Este ámbito geográfico puede*

*ampliarse a los territorios en que el vendedor tuviese planeado introducirse en el momento de efectuar la transacción, siempre que ya hubiese efectuado inversiones con tal fin” (párrafo 22 de la Comunicación).*

- (15) Por otra parte, la Comunicación establece que las cláusulas que limiten el derecho del vendedor a adquirir o tener acciones en una empresa que compita con la empresa cedida se considerarán directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin en las mismas condiciones que las cláusulas inhibitorias de la competencia, salvo que impidan que el vendedor adquiera o tenga acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora.
- (16) En relación con las cláusulas de no captación, la Comunicación determina que éstas tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar (párrafo 26 de la Comunicación).
- (17) Teniendo en cuenta la legislación, así como la Comunicación, se considera que, en relación a las cláusulas de no competencia y de no de captación, sus contenidos no van más allá de lo razonable para la consecución de la presente operación, excepto en lo que restrinja al vendedor a tener o adquirir acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora, que va más allá de lo razonable para la consecución de la operación, y no se considera ni necesario ni accesorio, quedando por tanto sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas.
- (18) Además, en cuanto a las duraciones de las cláusulas de no competencia y no captación, teniendo en cuenta que la adquirente se encuentra activa en los mismos sectores que la adquirida, no se [...] justifiquen que la duración exceda de los dos años contemplados en la Comunicación, por lo que todo lo que exceda de ese tiempo no se considera ni necesario ni accesorio, quedando sujeto también a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

#### **IV. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (19) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1b) de la LDC.
- (20) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (21) La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de Competencia de España y Portugal.

#### **V. EMPRESAS PARTICIPES**

##### **V.1. GRACO INC. (ADQUIRENTE)**

- (22) GRACO es una empresa multinacional de fabricación que se constituyó en 1926 y tiene su sede en Minneapolis, Minnesota, EE.UU. Se convirtió en una sociedad anónima en 1969 y cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York.

- (23) GRACO diseña, fabrica y comercializa sistemas y equipos utilizados para transportar, medir, controlar, dispensar y pulverizar materiales fluidos y en polvo.
- (24) GRACO clasifica su negocio en tres segmentos: (i) Proceso: comercializa bombas, válvulas, medidores y accesorios para mover y dispensar productos químicos, petróleo, gas natural, agua, aguas residuales, petróleo, alimentos, lubricantes y otros fluidos; (ii) Contratista: ofrece pulverizadores que aplican pintura a paredes y otras estructuras, con modelos de productos para usuarios que van desde propietarios de casas de bricolaje hasta contratistas profesionales dedicados a la pintura e (iii) Industrial: comercializa equipos y soluciones para mover y aplicar pinturas, revestimientos, selladores, adhesivos y otros fluidos. Los mercados a los que se presta servicio incluyen el montaje de automóviles y vehículos y la producción de componentes, los productos de madera y metal, el ferrocarril, la marina, la industria aeroespacial, la agricultura, la construcción, el autobús, los vehículos de recreo y otras industrias diversas.
- (25) Según la notificante, la facturación de GRACO en 2019, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GRACO (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación

## V.2. HI-TECH SPRAY EQUIPMENT, S.A. (ADQUIRIDA)

- (26) HI-TECH es una empresa española que se constituyó en 2013, tiene su sede en Sitges, Barcelona y se centra en el diseño, montaje y venta de equipamiento para aplicar espuma de poliuretano y la pulverización de poliurea.
- (27) HI-TECH opera bajo dos marcas: *Gama* y *Novag*. La empresa suministra los siguientes productos bajo la marca *Gama*: (i) Espuma de poliuretano y equipos de dosificación de poliurea; (ii) Repuestos y accesorios para espuma de poliuretano y equipo de dosificación de poliurea, incluyendo pistolas pulverizadoras y mangueras calefactadas y (iii) Equipos de pulverización sin aire usado para rociar pintura y otros recubrimientos.
- (28) Bajo la marca *Novag*, HI-TECH suministra los mismos productos que bajo la marca *Gama* y otros productos como maquinaria de soplado de lana mineral y unidades para la aplicación de emulsiones impermeabilizantes bituminosas. La marca *Novag* también se especializa en máquinas a medida de marca blanca para clientes que requieren su propia marca para comercializar sus productos o que tienen necesidad de personalizar los equipos.
- (29) La facturación conjunta de HI-TECH en 2019, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE HI-TECH (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## VI. MERCADOS RELEVANTES

### VI.1 Mercados de producto

- (30) El sector afectado por la operación es el de la fabricación, venta y postventa de equipos de fraguado rápido, código NACE C.28.99 *Fabricación de otra maquinaria para usos específicos*.
- (31) Tanto GRACO como HI-TECH se encuentran en los mercados de fabricación y venta de (i) equipos de pulverización de espuma de poliuretano (ii) equipos de pulverización de poliurea, y (iii) piezas de repuesto y accesorios para equipos de pulverización de espuma de poliuretano y poliurea<sup>2</sup>.
- (32) No existen precedentes de control de concentraciones por parte de la CNMC ni de la Comisión Europea en relación con la producción y el suministro de unidades de dosificación de espuma de poliuretano y revestimiento de poliurea y sus piezas de repuesto y accesorios.
- (33) Los equipamientos para dosificar y aplicar la espuma de poliuretano y de poliurea se denominan frecuentemente como de “fraguado rápido” o “fast-set” (en su denominación inglesa). Una característica principal de la espuma de poliuretano y la poliurea es su capacidad de “fraguar” (endurecerse) rápidamente tras su aplicación<sup>3</sup>.
- (34) El poliuretano se utiliza como aislante térmico de superficies. El equipamiento de dosificación de espuma de poliuretano<sup>4</sup> aplica la espuma en espray calentando primero y luego mezclando dos productos químicos separados (un isocianato y un polioliol). La interacción de estos productos químicos en la pistola de pulverización crea la espuma, que se pulveriza sobre una superficie, donde se endurece.
- (35) La poliurea por el contrario se utiliza como impermeabilizante en revestimientos protectores, incluyendo revestimientos para tanques de almacenamiento, tuberías, techos, infraestructuras de aguas residuales (por ejemplo, cámaras de entrada), plataformas de camiones, impermeabilización y estructuras de hormigón. También se forma mezclando dos productos químicos separados (un isocianato y una resina o mezcla de amina). El equipo de dosificación de la poliurea aplica el revestimiento calentando y mezclando también dos productos químicos separados, si bien requiere de mayor temperatura y mayor presión que el equipo utilizado para aplicar espuma de poliuretano.
- (36) Los componentes esenciales de un sistema de fraguado rápido completo son los siguientes: (i) unidad de dosificación (llamada en ocasiones reactor o “proportioner” en inglés), que controla la proporción, la temperatura y el flujo de las sustancias químicas; (ii) mangueras calefactadas, que mantienen los productos químicos de fraguado rápido a la temperatura adecuada y separadamente; y (iii) la pistola de espray o pistola pulverizadora, que está especialmente diseñada para mezclar y dispensar la espuma de poliuretano y/o los revestimientos de poliurea.

---

<sup>2</sup> Por otro lado, según la notificante, tanto GRACO como HI-TECH también suministran equipos de pulverización de pintura sin aire y piezas de repuesto y accesorios para dicho equipo. Sin embargo, [...].

<sup>3</sup> Sin embargo, mientras que la espuma de poliuretano se expande al aplicarse antes de fraguar, la poliurea no lo hace.

<sup>4</sup> La espuma de poliuretano se utiliza como aislante, especialmente, en la construcción

- (37) Si bien los equipos de aplicación de espuma de poliuretano y los de aplicación de poliurea parecen muy similares, existen varias diferencias entre los dos tipos, entre ellas las siguientes: (i) el equipo de espuma de poliuretano generalmente puede aplicar solo espuma en spray mientras que el equipo de poliurea puede aplicar generalmente tanto espuma de poliuretano como recubrimientos de poliurea; (ii) un equipo de poliurea está diseñado, por su propia finalidad, para mantener más presión que un equipo de espuma de poliuretano<sup>5</sup>; (iii) un equipo de espuma de poliuretano es capaz de generar más flujo (o salida) de espuma de spray que un equipo de poliurea; y (iv) un equipo de poliurea suele ser más caro que uno de espuma de poliuretano<sup>6</sup>.
- (38) Según la fuente de energía, las unidades de dosificación de espuma de poliuretano y poliurea pueden clasificarse en tres categorías: (i) las unidades accionadas por aire (o neumáticas) son máquinas de nivel básico para aplicaciones de bajo rendimiento, son las menos costosas y requieren un compresor de aire para funcionar; (ii) las unidades eléctricas proporcionan un rendimiento medio y sus aplicaciones típicas incluyen la construcción residencial y la construcción industrial de tamaño medio; y (iii) las unidades hidráulicas son máquinas de alto rendimiento que se adaptan bien a una serie de aplicaciones, entre ellas, la construcción residencial y los edificios comerciales más grandes y son las más caras.
- (39) Según indica la notificante, GRACO suministra los tres tipos de unidades, mientras que HI-TECH sólo las accionadas por aire o neumáticas y las unidades hidráulicas.
- (40) Las piezas de repuesto y accesorios para los equipos de dosificación y pulverización de espuma de poliuretano y poliurea incluyen: (i) pistolas pulverizadoras (se utilizan para mezclar y dispensar la espuma de poliuretano y los revestimientos de poliurea); (ii) mangueras calefactadas (mantienen los productos químicos de fraguado rápido a la temperatura adecuada); (iii) bombas de transferencia para bombear los productos químicos desde los barriles a las unidades de dosificación y (iv) piezas de repuesto más pequeñas como cámaras de mezcla, filtro, embalajes y sellados y son partes que se desgastan y que deben ser sustituidas regularmente.
- (41) La vida útil de una unidad de fraguado rápido puede ser entre diez y doce años.<sup>7</sup> Por lo tanto, las piezas de repuesto y los accesorios constituyen una proporción significativa de las ventas totales de los proveedores
- (42) No existen precedentes de control de concentraciones por parte de la CNMC ni de la Comisión Europea en relación con la producción y el suministro de unidades de dosificación de espuma de poliuretano y revestimiento de poliurea y sus piezas de repuesto y accesorios.
- (43) Según la notificante, resultaría inadecuado definir mercados estrechos y separados para la producción y venta de equipos para aplicar espuma de poliuretano y para la fabricación y venta de equipos para aplicar revestimientos de poliurea dado que se

<sup>5</sup> Según la notificante, el equipo de poliuretano de GRACO tiene una presión máxima de trabajo de 2.000 psi/138 bar, mientras que su equipo de poliurea tiene una presión máxima de trabajo de 3.500 psi/241 bar

<sup>6</sup> Según la notificante, el precio de GRACO por unidad de dosificación de espuma de poliuretano oscila entre [...] € y por una unidad de poliurea el precio oscila entre los [...] €

<sup>7</sup> La vida útil típica de las unidades eléctricas puede ser fácilmente de 7 a 10 años o más. Debido a su diseño más robusto, las unidades hidráulicas pueden durar un poco más, es decir, de 10 a 12 años o más.

fabrican en la misma línea de producción y todos los fabricantes de estos equipos, sin excepción, suministran ambos tipos de equipos<sup>8</sup>.

- (44) Además, entiende la notificante que el mercado potencial de equipos de fraguado rápido es un mercado de sistemas, que comprende tanto las unidades de dosificación como sus productos secundarios incluidas las pistolas pulverizadoras, las mangueras calefactadas, las bombas de transferencia y piezas de repuesto más pequeñas, por las siguientes razones: (i) los clientes tienen en cuenta el coste del total de la vida útil de los equipos, por lo tanto, los clientes considerarán el precio de los repuestos y accesorios cuando compren una unidad de dosificación; (ii) los proveedores de equipos de fraguado rápido publican una amplia información sobre los repuestos y accesorios y los clientes pueden predecir cuánto necesitarán gastar en productos secundarios durante la vida útil de la unidad de dosificación; (iii) el precio de las piezas de repuesto y accesorios (o el probable gasto en ellos) es un porcentaje relativamente alto del precio de la unidad de dosificación y (iv) una proporción suficientemente grande de clientes es capaz de tener en cuenta el coste total de propiedad de tal manera que no sería rentable para un proveedor fijar un precio supra-competitivo para las piezas de recambio y accesorios; de hecho, los proveedores fijan los precios de sus repuestos y accesorios para asegurar que no afecten negativamente a sus ventas de unidades de dosificación.
- (45) Las entrevistas mantenidas por la Dirección de Competencia con diversos clientes de las Partes confirman la definición de un mercado amplio de sistemas de equipos de fraguado rápido que incluyera tanto los equipos fast set de espuma de poliuretano como los equipos de aplicación de poliurea y todos sus accesorios y repuestos propuesta por la notificante.
- (46) Según los entrevistados, las principales características de los sistemas fast-set que compiten entre sí son generalmente similares, lo que refleja el hecho de que la composición básica de un sistema fast-set es típicamente la misma. Puede haber diferencias entre los sistemas fast-set de diferentes fabricantes, por ejemplo, en cuanto a la potencia máxima, la potencia de calentamiento o suavidad, pero esas diferencias no suelen ser significativas.
- (47) En este sentido, por el lado de la demanda, existe cierta sustituibilidad entre los equipos, si bien no simétrica, siendo posible para los clientes finales la utilización de equipos de aplicación de poliurea también para la pulverización de espuma de poliuretano. Desde el punto de vista de la oferta, se comprueba, asimismo, que existe una elevada sustituibilidad en la fabricación de ambos tipos de equipos, y observa que todos los fabricantes están presentes en la fabricación de ambos tipos de equipos, así como de todos los accesorios relacionados con los mismos.
- (48) Por otra parte, en relación a los accesorios y repuestos disponibles en el mercado, los clientes entrevistados han confirmado que en general los accesorios fabricados por un fabricante concreto son normalmente compatibles con otros equipos fabricados por otros fabricantes y por tanto intercambiables entre sí, siendo frecuente que puedan usarse equipos y accesorios de diferentes marcas.

---

<sup>8</sup> La Comunicación de la Comisión Europea relativa a la definición de mercado de referencia establece: “*aun cuando para un consumidor o un grupo de consumidores finales determinados las distintas calidades no sean sustituibles, estas distintas calidades se agruparán en un mercado de producto siempre que la mayoría de los proveedores puedan ofrecer y vender las diversas calidades inmediatamente y sin incrementos significativos de los costes...*”.

- (49) Por tanto, a los efectos de la presente operación se considera que el mercado de producto afectado es el de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido (incluido los accesorios de dichos equipos), si bien no es necesario cerrar la definición exacta del mercado, al no variar la valoración con independencia de la definición de mercado escogida.

## VI.2 Mercados geográficos

- (50) Ante la ausencia de precedentes, la notificante sostiene que el mercado de equipos de fraguado rápido es de dimensión mundial por los siguientes motivos<sup>9</sup>: (i) no hay diferencias importantes de precio entre las jurisdicciones de todo el mundo; (ii) los costes de transporte no son significativos en comparación con el coste total de los productos; (iii) los proveedores están activos a nivel mundial y sirven al mercado mundial desde sólo una o unas pocas instalaciones de producción en todo el mundo<sup>10</sup> y (iv) los sistemas de fraguado rápido generalmente son productos estandarizados y los proveedores ofrecen productos idénticos independientemente de la ubicación del cliente.
- (51) Todos los clientes consultados coinciden con la notificante en que este mercado sería de dimensión al menos europeo, pudiéndose considerar incluso global o mundial. En este sentido, señalan que i) se trata de un mercado de carácter abierto e intercambiable, en el que los fabricantes venden sus productos por todo el mundo a través de distribuidores locales, que a su vez venden estos equipos y accesorios a clientes en terceros países, compitiendo con otros distribuidores locales del fabricante en el país destino; ii) los costes de transporte de dichos equipos y sus accesorios no son significativos; iii) no existen barreras normativas ni diferencias sustantivas en las preferencias de los clientes a nivel internacional; iv) el nivel de precios de los equipos fast-set es muy similar independientemente del lugar del mundo donde se venda y compre y; iv) para el distribuidor es fácil ofrecer servicio técnico en terceros países sin que ello constituya una barrera a servir adecuadamente a clientes en el exterior.
- (52) En este sentido, señalan los clientes entrevistados que el servicio técnico puede ser prestado indistintamente por cualquiera de ellos (fabricante o distribuidor). De modo que, aunque el fabricante no tenga presencia física o instalaciones en país destino, este servicio lo puede prestar el distribuidor local de los equipos. Análogamente, en casos en los que el distribuidor vende el equipo en otro país donde no tiene presencia física, suele recurrirse al servicio técnico local del fabricante. En defecto de lo anterior, el cliente se puede dirigir a algún país vecino como a veces puede suceder en el sudeste asiático.
- (53) Por todo ello, se considerará a efectos de la presente operación que el ámbito geográfico del mercado de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido (fast-set) para aplicación de poliuretano y poliurea y sus accesorios sería al menos EEE, o incluso mundial.

<sup>9</sup> Según la notificante esta dimensión mundial sería consistente con otros precedentes de control de concentraciones relativos a fabricación y venta de otros tipos de equipos: C-0853/17 - *LINCOLN ELECTRIC FRANCE/AIR LIQUIDE WELDING* (equipo de soldadora) y la Decisión de la Comisión Europea de 17 de junio de 2009, COMP/M.5469 - *RENOVA INDUSTRIES/ SULZER* (equipo de revestimiento de película fina).

<sup>10</sup> [...].



## **VII. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VII.1. Estructura de la oferta**

- (54) La estructura de la oferta en el mercado de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido se caracteriza por contar con un número muy elevado de fabricantes que compiten entre ellos a nivel mundial. Se verifica la presencia de fabricantes norteamericanos, europeos y asiáticos<sup>11</sup> y distribuidores de éstos presentes en toda la geografía mundial. Se trata de un mercado maduro y muy atomizado, en el que la oferta es fácilmente replicable.
- (55) En cuanto a las Partes, GRACO fabrica y ensambla la mayor parte de sus equipos fast-set en [...] y también ensambla parte de dichos equipos en [...]. HI-TECH [...] en sus instalaciones en Barcelona. Las mangueras calefactadas requieren trenzado de cobre y procesos de cubierta de protección que [...] HI-TECH [...].
- (56) En general, los fabricantes pueden vender sistemas fast-set sin tener presencia local en el país de destino a través de una serie de canales, incluyendo la venta directa (por ejemplo, a través de Internet) y a través de distribuidores, proveedores de espuma de poliuretano, fabricantes de otros tipos de productos de aislamiento, contratistas y/o minoristas, siendo muy habitual el recurso a distribuidores locales<sup>12</sup>.
- (57) Los distribuidores de estos equipos promocionan y venden los sistemas a los clientes finales (contratistas), mantienen un inventario y asumen los servicios de apoyo técnico y de mantenimiento y reparación, estableciéndose, según han señalado los clientes (distribuidores) entrevistados, una competencia muy activa entre ellos para captar clientes finales.<sup>13</sup>
- (58) En este sentido, según la notificante, GRACO suministra [...] sus sistemas fast-set en España a terceros distribuidores que luego venden los sistemas a contratistas. Los distribuidores de GRACO en España [...]. Como resultado, hay una competencia intramarca a nivel de distribución cuando se trata de los sistemas de GRACO.
- (59) Por su parte, según la notificante, HI-TECH suministra sus sistemas fast-set en España a dos distribuidores, a dos clientes de marca blanca y también ha realizado ventas directas muy limitadas a un pequeño número de contratistas.
- (60) Según indica la notificante, y han confirmado los clientes (distribuidores) consultados, los distribuidores suministran también a menudo sistemas en el extranjero. Por ejemplo, [...].
- (61) En cuanto a la dinámica competitiva, según la notificante, en los últimos años se han producido varios movimientos de entrada en estos mercados. Hay una serie de empresas que entraron en el mercado de sistemas fast-set recientemente, incluyendo Titan Tool (2014)<sup>14</sup>, HI-TECH (2013), la norteamericana Akurate Dynamics (2011), la empresa turca Pusmak (2009), la alemana WIWA (2009), la norteamericana Carlisle

<sup>11</sup> Según han indicado los clientes entrevistados, se ha observado la entrada en los últimos años de operadores turcos y chinos con equipos y accesorios más económicos. La vida útil de estos equipos sería más reducida que la de los equipos europeos y norteamericanos lo que conllevaría cierta desconfianza hacia estos equipos por parte de distribuidores y clientes finales.

<sup>12</sup> Tres de los clientes (distribuidores) entrevistados han manifestado no tener ninguna relación de exclusividad con los fabricantes, pudiendo distribuir equipos de diferentes fabricantes.

<sup>13</sup> Tanto a nivel nacional como con distribuidores de terceros países.

<sup>14</sup> Según la notificante, Titan Tool actualmente solo suministra sistemas fast-set en América del Norte, si bien el grupo tiene planes para empezar a suministrar sistemas fast-set en la UE

Companies Inc.<sup>15</sup> además de empresas procedentes de China, como Beijing JHPK Polyurethane Equipment Co.

- (62) Por último, como indica la notificante, hay una serie de fabricantes que están bien posicionados para aumentar sus ventas europeas, incluyendo el fabricante chino Wintermann y el turco ATG.
- (63) Según la notificante, y en relación a la capacidad total instalada del mercado español de equipos de fraguado rápido, HI-TECH y Celtipol son las únicas empresas con capacidad de producción (o de montaje) en España.
- (64) Según la notificante, Celtipol tiene un modelo de montaje similar al de HI-TECH, es decir, [...] y es actualmente capaz de montar alrededor de [...] unidades por año, pero ahora estima que está a un [...] % de esa capacidad. Según la notificante, el modelo de montaje de Celtipol es fácilmente escalable añadiendo personal (montadores) o introduciendo turnos adicionales.
- (65) Según la notificante, HI-TECH, por su parte tiene una capacidad instalada de [...] unidades de equipos fast-set al año y la tasa de utilización actual de su planta de montaje es aproximadamente del [...] %.
- (66) En cuanto a la capacidad de producción instalada a nivel mundial instalada, conforme al mejor entender de GRACO, ésta excede las [...] unidades y la tasa de utilización media se situaría en torno al [...] %.
- (67) A continuación, se presentan las cuotas de mercado en valor de las partes en 2019 en el mercado de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido (incluyendo tanto equipos para espuma de poliuretano como para poliurea y sus accesorios) tanto a nivel nacional, europeo y mundial<sup>16</sup> aportadas por la notificante:

Mercado nacional de sistemas fast-set	2019	
	Ventas (€)	%
Graco	[...]	[40-50]%
Hi-Tech	[...]	[30-40]%
Graco + Hi-Tech	[...]	[80-90]%
Celtipol	[...]	[10-20]%
OTROS <sup>17</sup>	[...]	[0-10]%
Total	[...]	100,0%

*Fuente: estimaciones de la notificante.*

<sup>15</sup> Empresa global diversificada que, inter alia, fabrica y distribuye espuma de pulverización y que presentó su próximo sistema fast-set (unidad de dosificación, pistola de pulverización y manguera calefactada). Según la notificante, parece ser que su sistema acaba de llegar al mercado.

<sup>16</sup> La notificante entiende que todas las cuotas aportadas en valor no difieren de las cuotas reales en volumen y que las cuotas de mercado en 2017 y 2018 no difieren significativamente de las estimaciones para 2019.

<sup>17</sup> Siete operadores internacionales (cuatro europeos, dos chinos y uno estadounidense) cuya cuota individual no supera en ningún caso el 2%

Mercado europeo de sistemas fast-set	2019	
	Ventas (\$)	%
Graco	[...]	[40-50]%
Hi-Tech	[...]¹⁸	[10-20]%
Graco + Hi-Tech	[...]	[60-70]%
Magma	[...]	[0-10]%
Wintermann	[...]	[0-10]%
PMC	[...]	[0-10]%
OTROS¹⁹	[...]	[20-30]%
Total	[...]	100,0%

Fuente: estimaciones de la notificante

Mercado mundial de sistemas fast-set	2019	
	Ventas (€)	%
Graco	[...]	[60-70]%
Hi-Tech	[...]	[0-10]%
Graco + Hi-Tech	[...]	[60-70]%
PMC	[...]	[0-10]%
Akurate Dynamics	[...]	[0-10]%
OTROS²⁰	[...]	[10-20]%
Total	[...]	100,0%

Fuente: estimaciones de la notificante

- (68) A efectos de transparencia, la notificante aporta igualmente cuotas en los segmentos estrechos de i) fabricación y venta de equipos de fraguado rápido (ambos sin incluir accesorios) así como ii) para el segmento de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido para aplicación de espuma de poliuretano (sin incluir accesorios), para iii) equipos de fraguado rápido para aplicación de poliurea (sin incluir accesorios), y iv) en el segmento de fabricación y venta de accesorios, sin que se aprecien diferencias significativas en la posición de las partes.
- (69) En este sentido, las cuotas de mercado en el segmento de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido (tanto para espuma de poliuretano como para poliurea, pero sin incluir los accesorios), a nivel nacional, la cuota conjunta será de [70-80]% (adición de [30-40]%), a nivel EEE la cuota conjunta será de [50-60]% (adición de [10-20]%) y a nivel mundial, la cuota conjunta será de [60-70]% (adición de [0-10]%).
- (70) En el segmento de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido para espuma de poliuretano (sin incluir los accesorios), a nivel nacional, la cuota conjunta será de [70-80]% (adición de [50-60]%), a nivel EEE la cuota conjunta será de [50-60]%

¹⁸ Esta cifra se ha convertido utilizando el tipo de cambio medio del BCE para 2019, de 1 € = 1,1195 dólares.

¹⁹ 19 operadores cuya cuota individual no llega en ningún caso al 3%

²⁰ 34 operadores cuya cuota individual no llega en ningún caso al 3%

(adición de [10-20]%) y a nivel mundial, la cuota conjunta será de [50-60]% (adición de [0-10]%).

- (71) En el segmento de fabricación y venta de equipos de fraguado rápido para poliurea (sin incluir los accesorios), a nivel nacional, la cuota conjunta será de [80-90]% (adición de [10-20]%; a nivel EEE la cuota conjunta será de [50-60]% (adición de [0-10]%) y a nivel mundial, la cuota conjunta será de [60-70]% (adición de [0-10]%).
- (72) En el segmento de fabricación y venta de piezas de repuesto y accesorios para equipos de fraguado rápido, a nivel nacional, la cuota conjunta será de [70-80]% (adición de [30-40]%; a nivel EEE la cuota conjunta será de [60-70]% (adición de [10-20]%) y a nivel mundial, la cuota conjunta será de [70-80]% (adición de [0-10]%).
- (73) En cuanto a la estructura de costes, según la notificante, al igual que en el caso de la fabricación de muchos tipos de maquinaria y equipo, los principales factores que influyen en el coste son los gastos de personal, materias primas, bienes y servicios necesarios para fabricar la maquinaria, los gastos relacionados con la energía, el arrendamiento de fábricas y otros locales, y la inversión en bienes tangibles necesarios para el funcionamiento de las líneas de producción.
- (74) En lo que respecta a los sistemas fast-set de GRACO, entre las materias primas, materiales básicos y componentes se incluyen, por ejemplo, acero de diversas aleaciones tamaños y durezas; barras, tubos y piezas fundidas de acero inoxidable especial; componentes electrónicos; cableados; motores eléctricos y de gas; plásticos moldeados por inyección; chapas metálicas; piezas forjadas; polvo metálico; mangueras; y plásticos de alto rendimiento, como el politetrafluoroetileno. Para gestionar los costes, GRACO obtiene cantidades significativas de materiales y componentes de fuera de EE.UU., principalmente en la región Asia-Pacífico.
- (75) En relación a los precios, la notificante explica que GRACO utiliza los precios de lista en catálogo como precios base. Los precios de lista aumentan anualmente de manera marginal. Sin embargo, [...].
- (76) HI-TECH también utiliza una lista de precios como su base de precios. Los precios de lista aumentan marginalmente cada año. Sin embargo, [...].
- (77) Los clientes consultados confirman que el nivel de precios ofrecido por las Partes sube de una forma marginal entre un [...] % anual en los últimos años; además, en relación a unos años atrás, el precio de los sistemas de fraguado rápido es más barato en la actualidad. Además, señalan los distribuidores que aplican descuentos y ofertas al cliente final, fruto de la intensa competencia existente en el mercado a nivel de distribuidores.

## **VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios.**

- (78) La demanda de los sistemas fast-set la conforman sobre todo los contratistas de la construcción, aunque en menor medida también se pueden encontrar a demandantes desde los sectores del sector de la automoción y de la aeronáutica. En este sentido, el volumen de la demanda depende en gran medida del crecimiento del sector de la construcción. Si bien el sector de la construcción español no se encuentra todavía en el mismo nivel que tenía antes de la crisis financiera, la demanda de sistemas fast-set ha aumentado en los últimos años.

- (79) Según la notificante, los informes de mercado han previsto que los ingresos mundiales generados por la venta de sistemas fast-set aumentarán sustancialmente en los próximos años.
- (80) En lo referente a la imagen de marca, ésta es sólo un criterio secundario para los contratistas, por detrás de los costes, el rendimiento y la versatilidad de los sistemas. El éxito de las empresas relativamente pequeñas (por ejemplo, Celtipol y Pusmak) demuestra que la marca y la reputación son sólo criterios secundarios.
- (81) Según afirma la notificante no es frecuente que los distribuidores tengan contratos de distribución exclusiva u otros tipos de contrato a largo plazo. Esta realidad ha sido confirmada los clientes consultados, que manifiestan que realizan sus compras al fabricante bajo pedido sobre tarifas de carácter anual<sup>21</sup>.

### **VII.3. Barreras de entrada y competencia potencial**

- (82) La notificante considera que no existen barreras significativas a la entrada a este mercado (ni arancelarias, acceso a materias primas, know-how, ni de carácter normativos), cuestión que ha sido confirmada por la totalidad de clientes (distribuidores) consultados.
- (83) Según la notificante, el acceso o la creación de una red de distribución tampoco constituye una barrera significativa para la entrada. Por ejemplo, pequeñas empresas como HI-TECH y WIWA han logrado desarrollar con éxito una red de distribución en España y fuera de ésta.

## **VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (84) La operación de concentración consiste en la adquisición del control exclusivo de la empresa española HI-TECH por parte de la norteamericana GRACO.
- (85) El sector afectado es el de la fabricación y venta de equipos de fraguado rápido para dosificación y aplicación de espuma de poliuretano, dosificación de poliurea y todos los accesorios y repuestos de estos equipos, cuyo tamaño de mercado no supera los [<5] millones de euros en ventas en España.
- (86) La operación da lugar a solapamientos horizontales significativos con independencia del ámbito geográfico considerado, dando lugar a cuotas conjuntas superiores al 60% tanto en EEE como en España en el mercado de fabricación y venta de equipamientos de fraguado rápido para dosificar y aplicar la espuma de poliuretano y de poliurea.
- (87) En el caso concreto del mercado nacional, la operación da lugar a una cuota conjunta en el mercado de fabricación y venta de equipamientos para dosificar y aplicar la espuma de poliuretano y de poliurea del [80-90]% (adición del [30-40]%) (, existiendo únicamente otro competidor, CELTIPO, con una cuota importante del [10-20]%).
- (88) No obstante, según se ha podido verificar en las entrevistas mantenidas con clientes (distribuidores) de las partes:
  - a) Se trata de un mercado amplio y de dimensión probablemente mundial con elevada intercambiabilidad de equipos y accesorios, muy dinámico y competitivo,

---

<sup>21</sup> Solo un cliente de los cuatro consultados ha manifestado no poder distribuir equipos de otras marcas.

no solo entre fabricantes (competencia intermarca) sino también a nivel de distribuidores de una misma marca (competencia intramarca).

- b) Algunos de los clientes consultados señalan la existencia de un mercado de segunda mano que ejerce presión competitiva al mercado de primera mano.
  - c) La competencia potencial es muy fuerte y la ausencia de barreras de entrada favorece la posibilidad de que entren nuevos operadores en el mercado. De hecho, fabricantes como el norteamericano PDM, el alemán WIWA o fabricantes chinos y turcos están ya ejerciendo presión competitiva a las Partes.
- (89) En este sentido, ninguno de los clientes consultados ha manifestado preocupación alguna por la operación, ni identificado ningún posible riesgo a la competencia del mercado, debido al funcionamiento y dinámica competitiva existentes, anteriormente descritos, que frustraría cualquier intento de incremento de precios por parte de la entidad resultante. Además, algunos clientes consideran que existen otros tipos de equipamientos que ejercen presión competitiva sobre el precio de los sistemas de fraguado rápido, incluidos otros productos de aislamiento y equipamiento de recubrimiento protector<sup>22</sup>, y que disciplinarían también cualquier intento de subida de precios derivada de la presente operación.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, así como el reducido volumen de ventas de las partes en los mercados afectados, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

---

<sup>22</sup> [...].

## **IX. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Asimismo y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, se propone que queden fuera de la autorización las cláusulas de no competencia y de no captación en cuanto se restrinja al vendedor a tener o adquirir acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora y en cuanto las duraciones de ambas cláusulas excedan de los (2) dos años contemplados en la Comunicación, no considerándose accesorias a la operación de concentración, quedando por tanto dichas restricciones sujetas a la normativa sobre acuerdos entre empresas.