



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06021**

**LORD / HENKEL**

Con fecha 2 de marzo de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de LORD ALEMANIA GMBH (LORD) del control sobre ciertos activos relativos al negocio de productos químicos empleados en la unión de caucho a otras superficies y en el tratamiento de superficies de caucho de HENKEL KgaA.

Dicha notificación ha sido realizada por LORD, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 17 de marzo y 3 abril de de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 30 de marzo y 6 de abril de 2006 respectivamente.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **20 de abril de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de LORD ALEMANIA GMBH (LORD) del control sobre ciertos activos relativos al negocio de productos químicos empleados en la unión de caucho a otras superficies y en el tratamiento de superficies de caucho, propiedad de HENKEL KgaA (negocio HENKEL).

La operación se articula mediante un contrato de compraventa de acciones firmado el "con anterioridad a marzo de 2006"<sup>1</sup> entre HENKEL KgaA, OBERFLÄCHEMIE GMBH (que cambiará de nombre por el de LORD ALEMANIA GmbH) y LORD CORPORATION.

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

Mediante el citado contrato, LORD adquirirá ciertos activos<sup>2</sup>, (esencialmente cartera de clientes, derechos de propiedad intelectual, e inventarios) propiedad de HENKEL que configuran el negocio objeto de la transacción. Sin embargo las plantas de producción y el equipamiento del negocio HENKEL no serán objeto de la presente transacción.

La ejecución de la operación está sujeta a la condición suspensiva consistente en su autorización por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia. La operación también ha sido voluntariamente notificada en Reino Unido el 3 de marzo de 2006<sup>3</sup>. Fuera de la Unión Europea, se encuentra sometido al control de concentraciones en Brasil y Turquía.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1 Cláusula de no competencia, no captación y confidencialidad**

La operación incluye una cláusula<sup>4</sup> de no competencia, no captación de empleados y confidencialidad por una duración de 3 años desde la fecha de cierre.

### **II.2 Acuerdo de de suministro**

La operación lleva aparejado un contrato de fabricación, de fecha [...], en virtud del que HENKEL se compromete a fabricar y suministrar a LORD ciertos componentes químicos utilizados para la unión del caucho durante un periodo de transición “superior a 3 años”. Adicionalmente, LORD se compromete a otorgar una licencia a HENKEL de los derechos de propiedad intelectual y *know how* necesarios para uso únicamente en la producción y suministro de los componentes químicos que se le deben suministrar, durante un periodo “superior a 3 años”.

La intención de las partes, según la notificante, es que dicho acuerdo complemente la capacidad de producción de LORD en Europa, que no es suficiente para cubrir las necesidades de la nueva base de clientes (aproximadamente [...] mayor que su actual cartera). Tras este periodo transitorio de “superior a 3 años”, se espera que LORD esté en disposición de hacerse cargo con sus propios medios de la nueva base de clientes adquirida.

### **II.3 Valoración**

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

En particular, la Comunicación de la Comisión sobre restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración señala que las obligaciones de suministro relativas a cantidades ilimitadas no son necesarias para la realización de la operación de concentración.

Por tanto, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005 C 56/03), se considera que en el presente caso el acuerdo de suministro, en la medida en que no limita las cantidades objeto del mismo, va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación y estando, en su caso, sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.

---

<sup>2</sup> [...].

<sup>3</sup> Adicionalmente, la notificante indica que se realizará una notificación a posteriori de la operación en Grecia.

<sup>4</sup> [...].

En cuanto a las cláusulas de no competencia, no captación y confidencialidad, se considera que en el presente caso la duración y contenido de las mismas no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación

### III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

### IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

#### IV.1. “LORD ALEMANIA GmbH”<sup>5</sup>

LORD ALEMANIA es la filial alemana de la estadounidense LORD CORPORATION (LORD) que, de acuerdo con la notificante, no está controlada por ninguna persona física o jurídica.

LORD es un proveedor y fabricante internacional de adhesivos industriales de alta tecnología, revestimientos y productos químicos especiales para caucho, unidades de unión de silicona, sistemas activos y dispositivos de control de fluidos para minimizar vibraciones y ruido y controlar movimiento, entre otros productos.

En el segmento de los componentes químicos para caucho, LORD fabrica y suministra compuestos químicos especiales para la unión del caucho con otras superficies y para el tratamiento de superficies de caucho. En estos ámbitos, LORD, según la notificante, se encuentra principalmente activa fuera del mercado europeo.

La sede central europea de LORD se encuentra en Manchester (Reino Unido). LORD posee fábricas de producción en la Unión Europea situadas en Manchester, Monzambano (Italia) y Hückelhoven (Alemania). Los productos químicos especiales para el caucho y superficies de caucho tratadas se fabrican sólo en Hückelhoven

El volumen de ventas del adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es el siguiente:

Volumen de ventas de LORD CORPORATION <sup>6</sup> (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[>5000]	[>5000]	[>5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>5</sup> Su denominación actual es PAR OBERFLÄCHENCHEMIE

<sup>6</sup> A nivel comunitario, en 2005 el [...] de la facturación de LORD se obtuvo en el sector de los componentes químicos utilizados en para la unión del caucho, representando aproximadamente [...] millones de euros. En España, únicamente [...] millones de euros provienen de los ingresos por ventas relacionados con los mercados relevantes de los productos químicos para la unión del caucho con otras superficies y superficies tratadas.



## IV.2 “Activos del negocio de adhesión de caucho a sustratos y de recubrimientos de caucho de HENKEL KgaA” (Negocio HENKEL)

El negocio HENKEL fábrica y suministra componentes químicos especializados para la unión del caucho con determinadas superficies -en particular metal- y para el recubrimiento de superficies de caucho. En particular, comercializa las marcas *Chemosil* (agente de unión de caucho a superficies) *Flocksil* (recubrimiento) y *Cuvertin* y *Sipiol* (adhesivos).

El negocio adquirido es propiedad de HENKEL KgaA, sociedad presente en los mercados de producción y suministro de productos de limpieza y cuidados del hogar, cosméticos y artículos de perfumería, adhesivos, selladores y productos de tratamiento de superficies. HENKEL KgaA cotiza en las bolsas alemanas.

Los componentes químicos objeto de la presente operación se fabrican únicamente en Alemania. La filial española de HENKEL, HENKEL IBÉRICA S.A.<sup>7</sup> vende los productos relacionados con el negocio HENKEL en España.

Si bien el negocio Henkel vende su producción dentro y fuera de Europa, de acuerdo con la notificante, se encuentra principalmente activo en el mercado europeo.

La facturación del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del negocio HENKEL (en millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[>5000]	[>5000]	[>5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

De acuerdo con la notificante, ambas partes comercializan productos químicos utilizados para la unión de caucho a superficies y para el tratamiento de superficies de caucho destinados mayoritariamente a la industria de automoción.<sup>8</sup>

En atención al uso dado a tales componentes químicos, la notificante identifica un mercado de agentes químicos utilizados para la unión del caucho con distintas superficies y otro de adhesivos y recubrimientos aplicados en superficies de caucho.

#### (i) Componentes químicos específicos para la unión del caucho a superficies.

Se trata de componentes químicos que se utilizan en el proceso de unión del caucho a otras superficies (principalmente metal, aunque también aplicables a superficies de tejido o fibra

<sup>7</sup> En el pasado, las ventas del segmento HENKEL en España se realizaban por medio de HENKEL ADHESIVOS Y TECNOLOGÍAS S.L. que se unió a HENKEL IBÉRICA con fecha [...].

<sup>8</sup> Las ventas conjuntas de las partes representan un [...] de las ventas de adhesivos, sellos y revestimientos para la industria de la automoción en el EEE.



óptica). La unión del caucho al metal consiste en la aplicación de una fina capa de agente químico a una superficie de metal u otra superficie que propicia la vulcanización del caucho.

Los agentes químicos para la unión del caucho a superficies no son técnicamente adhesivos, de acuerdo con la notificante. Así, por ejemplo, en el caso de las superficies de metal los adhesivos configuran una capa de moléculas adherentes entre los materiales a adherir, mientras que los agentes químicos referidos se aplican en una primera capa (para evitar la corrosión del metal y reforzar la unión) sobre la superficie a la que se desea unir el caucho a la que se añade otra de agente de unión no adherente que vulcaniza en última instancia el caucho. Tras la reacción química el agente de unión, al contrario de lo que ocurre con los adhesivos, acaba por consumirse completamente.

Si bien existen alternativas al método de unión caucho-superficies, éste no parece fácilmente sustituible por otras tecnologías como los adhesivos industriales normales u otros agentes químicos sin una merma del rendimiento y durabilidad del producto final.

Se trata de un proceso utilizado, por ejemplo, en aplicaciones anti-vibración, sellos ambientales, juntas, correas de motor, etc destinadas a suministradores de la industria del motor y, en mucha menor medida, de las industrias aeroespacial, electrónica y de ingeniería civil.

La tecnología y materiales empleados en la producción de agentes químicos para la unión caucho-superficies de las partes y sus principales competidores son similares y utilizan en todos los casos polímeros halogenados. Por ello, según la notificante, cualquier competidor de las partes es capaz de suministrar una cartera completa de agentes de unión específicos aplicados al método de unión caucho-superficie.

Siguiendo las pautas de la decisión HENKEL/SOVEREIGN<sup>9</sup>, el mercado de los componentes químicos podría segmentarse en función de la industria a la que se aplica<sup>10</sup>. La notificante indica que el negocio adquirido destina el 70% de sus ventas de agentes de unión a la industria de la automoción, el 20% a ingeniería civil y construcción, el 5% a la industria aeroespacial y el 5% a la electrónica. Por su parte, la adquirente destina alrededor de un 90% de sus agentes de unión a la industria de la automoción.

Por otra parte, la notificante considera que, en función del grado de sofisticación necesario para su fabricación, los agentes de unión pueden dividirse en un segmento de alta sofisticación y otro de baja sofisticación. En el primero de ellos se incluyen, entre otros, los agentes utilizados en la unión caucho-metal y caucho-otras superficies (tejidos y fibra de vidrio, por ejemplo). Las aplicaciones de este segmento están fundamentalmente relacionadas con dispositivos antivibración, correas de motor, tubos, tuberías y revestimientos de tanques en los sectores de la automoción, aeronáutica e ingeniería en los que la seguridad resulta ser un elemento crítico. El segundo segmento incluye, según las partes, productos químicos utilizados para la unión de caucho a superficies en aplicaciones que requieren un grado de sofisticación técnica mucho menor. Las partes sólo operan en el primero de estos segmentos. Además, la notificante estima que desde el punto de vista de sustituibilidad de la oferta, características, funcionalidades y precio unos y otros agentes de unión (los de mayor y menor sofisticación) no son intercambiables.

<sup>9</sup> COMP/M.3612 HENKEL/SOVEREIGN

<sup>10</sup> Así, el Segmento HENKEL indica que el 70% de sus agentes de unión se utilizan en la industria de la automoción, el 20% en ingeniería civil y construcción y un 5% en la industria aeroespacial y electrónica respectivamente. La notificante indica que alrededor de un 90% de sus agentes de unión se utilizan en la industria de la automoción.

De igual forma, cabría plantear una posible diferenciación de mercados en función del tipo de superficie (metal, tejido u otras) a la que unir el caucho o de la aplicación (antivibración u otras). No obstante, en el presente caso, de acuerdo con la notificante, la diferenciación mercados más estrechos en función de tales criterios es una cuestión que puede quedar abierta en la medida en que las cuotas de las partes y sus competidores no difieren en los distintos segmentos definibles en función del ámbito de aplicación o de la superficie a la que unir el caucho.

A la luz de las consideraciones anteriores, este Servicio analizará la incidencia de la operación en el mercado de agentes químicos de alta especialización para la unión del caucho a superficies. Adicionalmente, se suministrará información relativa los distintos segmentos de aplicación (automoción, aeronáutica, etc.).

### **(ii) Adhesivos industriales y recubrimientos para caucho.**

Se trata de componentes químicos empleados en diversos procedimientos para el tratamiento de las superficies de caucho:

- El tratamiento mediante capas o “coating” consistente en la aplicación de un agente adhesivo sobre una superficie o componente de caucho para incorporar a dicho material una funcionalidad y apariencia adicional. Una de las aplicaciones más importantes de este método (a través de adhesivos que reducen la fricción) son los sellos ambientales de caucho que favorecen el deslizamiento de las superficies de metal o cristal, como por ejemplo en las ventanas de los coches, y además impiden la entrada de agua o lluvia en el interior.
- El tratamiento mediante fibras o “flocking” consistente en adherir una capa densa de adhesivo de fibras de pequeña longitud compuestas de poliamida y poliéster, sobre una superficie o componente de caucho a modo de recubrimiento adhesivo de rápido secado. En este caso una de las aplicaciones más importantes es también la producción de sellos ambientales de caucho como las cubiertas en las ventanas de los automóviles

Las aplicaciones de ambos tratamientos son muy similares, teniendo los clientes (en particular, la industria de automoción) la posibilidad de optar por cualquiera de ellas, según la notificante. En efecto, ambos métodos se usan para reducir la fricción y favorecer el deslizamiento sobre superficies de cristal o metal, como sellos ambientales y para crear una determinada apariencia estética. Por ello se consideran intercambiables desde el punto de vista de la demanda.<sup>11</sup>

Tales productos se suministran de forma casi exclusiva (más de un 90% de las ventas) a la industria de automoción. La notificante indica que las ventas a otras industrias como la aeroespacial, la ingeniería civil y la electrónica son insignificantes, con un valor en Europa estimado en “inferior a 1.000.000 de euros”. Además, LORD no provee estos agentes ni en España ni en Europa a clientes en industrias distintas de la de automoción.

A la luz de las consideraciones anteriores este Servicio analizará la incidencia e la operación notificada en el mercado de adhesivos industriales y recubrimientos para caucho.

---

<sup>11</sup> No obstante, la notificante afirma que aunque se diferenciase los mercados de adhesivos (coating) y recubrimientos (flocking), la valoración de la operación no variaría, pudiendo dejarse por tanto abierta la definición del mercado.

## V. 2. Mercado geográfico

La notificante define el ámbito geográfico de los mercados considerados, como mínimo, de ámbito comunitario.

Así, señala que los costes de transporte ascienden como máximo a un 3% del precio final de las ventas, incluso en el transporte marítimo. Además, los proveedores de agentes químicos de unión del caucho, adhesivos y recubrimientos operan en Europa a través de una<sup>12</sup> o varias<sup>13</sup> plantas producción desde las que abastecen a una demanda de alcance europeo.

Por otra parte, de acuerdo con la notificante, no existen diferencias de precios entre Estados miembros. Adicionalmente, la notificante señala que la industria de componentes de automoción<sup>14</sup> es de alcance Europeo.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1.- Estructura de la oferta

#### a) Mercado de agentes de unión del caucho

El mercado de los agentes químicos para unión de caucho a superficies de unión en la Unión Europea es muy reducido. Su valor estimado, según la notificante, es de aproximadamente [...] millones de euros en los 25 Estados miembros y de [...] millones de euros en España.

El siguiente cuadro muestra las cuotas de mercado de los mercados de producto considerados por las partes en la UE en los dos últimos años:

SISTEMAS DE UNION CAUCHO-SUPERFICIE EN UNION EUROPEA				
Empresa	2004		2005	
	Volumen de ventas	%	Volumen de ventas	%
SEG HENKEL	[...]	[45-55]%	[...]	[45-55]%
LORD	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>LORD/HENKEL</b>	[...]	<b>[55-65]%</b>	[...]	<b>[55-65]%</b>
ROHM & HAAS (R&H)	[...]	[20-30]%	[...]	[25-35]%
CHEMICAL INNOVATIONS LIMITED (CIL)	[...]	[5-15] %	[...]	[5-15] %
Otros*	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: notificación

\*WAKER CHEMIE, RHODIA Y DALTON DYNAMICS QUÍMICA INDUSTRIAL Ltda.

La operación supone la concentración del primer y del tercer operador europeo. La cuota resultante es del [45-55]% de la que [10-20] puntos corresponden a LORD y [35-45] al negocio

<sup>12</sup> HENKEL, LORD, CIL y próximamente DALTON.

<sup>13</sup> ROHM & HAAS.

<sup>14</sup> En este sentido la notificante cita ciertos precedentes comunitarios, entre otros, los siguientes: M.4099 - EQT IV / DC OFF-HIGHWAY, M.4090 - WEST LB / ODEWALD / ASH, M.4043 - PLASTAL / DYNAMIT NOBEL KUNSTSTOFF, M.4031 - JCI / SAFT / JV ,M.3819 - DAIMLERCHRYSLER / MAV , M.3789 - JOHNSON CONTROLS / ROBERT BOSCH / DELPHI SLI , JOHNSON CONTROLS / SAGEM, M.2127 - DAIMLERCHRYSLER / DETROIT DIESEL CORPORATION, M.2102 - MAGNETI MARELLI / MAGNETI MARELLI AUTOMOTIVE LIGHTING BUSINESS JV, M.2046 - VALEO / ROBERT BOSCH / JV, M.1929 - MAGNETI MARELLI / SEIMA, M.1491 - ROBERT BOSCH / MAGNETI MARELLI , M.1485 - CARLYLE / HONSEL, M.1462 - TRW / LUCAS VARIETY.



HENKEL. Le sigue la norteamericana ROHM & HAAS ([25-35]%) que sigue siendo el segundo competidor y en tercer lugar se encuentra la británica CIL ([5-15]%).

Cabe señalar que en los últimos 5 años las cuotas en Europa del negocio HENKEL han sufrido una pérdida significativa desde un [50-60]% en el año 2000 hasta un [45-55]% en el año 2005, siendo la mayoría de estos clientes adquiridos por R&H, según la notificante. En particular, en el último año el negocio HENKEL ha perdido [0-10] puntos de cuota de mercado y LORD [0-5] puntos, en beneficio de R&H (+[0-5]%) y CIL (+[0-5]%).

La notificante afirma que no existen restricciones de capacidad productiva en el mercado que pudieran impedir a los clientes recurrir a suministradores alternativos. Así LORD estima que CIL posee una capacidad ociosa de aproximadamente el [45-55]%. DALTON, por su parte, abrirá próximamente una planta de producción en España. Finalmente, LORD estima que R&H está ampliando su capacidad de producción de recubrimientos en Italia lo que le permitirá disponer de capacidad no utilizada en Francia para la fabricación de agentes de unión de caucho-superficies.

Adicionalmente, la notificante estima que todos sus competidores principales están en disposición de fabricar los diferentes agentes de unión de mercados aguas abajo:

- ROHM & HAAS (R&H) es un proveedor norteamericano de polímeros integrados y presencia internacional, con unas ventas 10 veces superiores a las que tendrá de LORD tras la operación de concentración. Dispone de una cartera completa de productos.
- CIL (Chemical Innovations Limited), por su parte, es un fabricante británico de productos químicos especializados con una extensa cartera de agentes de unión caucho-metal, caucho-cristal, caucho-cerámica y caucho-plástico que vende en todo el mundo a fabricantes de componentes de automoción, aeronáutica militar de alta sofisticación, etc.
- Dalton Dynamics Industrial Ltda es una sociedad brasileña fundada en 1986 y que accedió al mercado europeo de agentes químicos para caucho en 1995. Ofrece una cartera completa de agentes de unión de caucho en distintas superficies y anuncia su intención de establecer una sucursal en España para la fabricación de sistemas de unión caucho-metal para el mercado europeo.

Por otra parte, la notificante indica que, en el mercado europeo, varias empresas están activas en mercados vecinos (como los de esmaltes y de laca) y se encuentran en el proceso de obtención del conocimiento o *know how* apropiado, experiencia, acceso a materias primas y redes de distribución adecuadas para poder fabricar agentes de unión.

El siguiente cuadro recoge las cuotas de mercado en 2005 distinguiendo por industria de aplicación:

Cuotas de mercado en la UE de los productos de unión caucho-superficie en las diferentes industrias de aplicación en 2005					
Empresa	INDUSTRIA				
	Automoción	Ing. Civil & construcción	Aeroespacial	Electrónica	Otras
SEG HENKEL	[40-50]%	[45-55]%	[40-50]%	[30-40]%	[5-15]%
LORD	[10-20]%	[0-10]%	0%	[20-30]%	[20-30]%



Cuotas de mercado en la UE de los productos de unión caucho-superficie en las diferentes industrias de aplicación en 2005					
Empresa	INDUSTRIA				
	Automoción	Ing. Civil & construcción	Aeroespacial	Electrónica	Otras
LORD/HENKEL	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%	[50-60]%	[25-35]%
ROHM & HAAS (R&H)	[25-35]%	[25-35]%	[25-35]%	[25-35]%	[25-35]%
CHEMICAL INNOVATIONS LIMITED (CIL)	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: notificante

Como resultado de operación, la posición resultante de las partes en el ámbito europeo en cada uno de los posibles mercados separados en función de la industria a la que se aplica el agente de unión es muy similar a la del mercado en su totalidad. Cabe destacar la adición de la cuota del [10-20]% de HENKEL en la industria de la automoción, que configura el grueso del mercado que refuerza el liderazgo de LORD con una cuota resultante del [50-60]%. Asimismo, cabe señalar que en la industria aeroespacial, en la que LORD no estaba presente, la adquirente asume el liderazgo de HENKEL al adquirir su cuota del [40-50]% a nivel europeo.

Los siguientes cuadros muestran las cuotas de los mercados de productos considerados por las partes en España:

SISTEMAS DE UNION CAUCHO SUPERFICIE EN ESPAÑA				
Empresa	2004		2005	
	Volumen de ventas	%	Volumen de ventas	%
SEG HENKEL	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%
LORD	[...]	[15-25]%	[...]	[15-25]%
<b>LORD/HENKEL</b>	[...]	<b>[65-75]%</b>	[...]	<b>[65-75]%</b>
R&H	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
CIL	[...]	[5-15]%	[...]	[5-15]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: notificación

Tras la operación LORD se convierte en líder absoluto del mercado de los componentes de unión del caucho a otras superficies con una cuota del [65-75]%, tras la adición del [40-50]% que le proporciona el negocio HENKEL. Su competidor más cercano es la americana R&H con una cuota del [10-20]%. Le sigue la británica CIL con cuotas del [5-15]%.  
  
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA  
DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



El siguiente cuadro recoge las cuotas de mercado en 2005 distinguiendo por industria de aplicación:

Cuotas de mercado en España de los productos de unión caucho superficie en las diferentes industrias de aplicación en 2005					
Empresa	INDUSTRIA				
	Automoción	Ing. Civil & construcción	Aeroespacial	Electrónica	Otras
SEG HENKEL	[40-50]%	[55-65]%	[10-20]%	[0-10]%	0%
LORD	[20-30]%	[0-10]%	0%	[55-65]%	[35-45]%
<b>LORD/HENKEL</b>	<b>[65-75]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[15-25]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[35-45]%</b>
ROHM & HAAS (R&H)	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[30-40]%
CHEMICAL INNOVATIONS LIMITED (CIL)	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[15-25]%	[0-10]%	0%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: notificante

La situación que se presenta tras la operación en cada uno de los posibles mercados en función de la industria a las que se aplica en España es muy similar a la del mercado en su totalidad, si bien la adición que se produce en cada uno de ellos, salvo en automoción (adición del [20-30]% con una cuota resultante del [65-75]%), no supera el 6%.

Debe subrayarse que, dado que se trata de mercados muy reducidos, el cambio de suministrador de un cliente importante entraña modificaciones de cuota muy significativas.

Por último, la notificante señala que sus estimaciones de cuotas no consideran el elevado nivel de producción para autoconsumo por parte de los clientes y que estiman en [...] M€ en la UE y [...]€ en España. La cuota conjunta de las partes en la UE si se incluyen en el mercado las ventas internas para autoconsumo se reducen al [40-50]% en la UE (frente al [50-60]% sin ventas cautivas) y al [50-60]% en España (frente al [60-70]%, excluyendo las ventas cautivas).

#### b) Mercado de adhesivos para el revestimiento de superficies

El siguiente cuadro muestra las cuotas de mercado de los mercados de producto considerados por las partes en la UE en los dos últimos años:

ADHESIVOS Y RECUBRIMIENTOS PARA CAUCHO EN LA UE				
Empresa	2004		2005	
	Volumen de ventas	%	Volumen de ventas	%
SEG HENKEL	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
LORD	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>LORD/HENKEL</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>

ADHESIVOS Y RECUBRIMIENTOS PARA CAUCHO EN LA UE				
Empresa	2004		2005	
	Volumen de ventas	%	Volumen de ventas	%
R&H	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
GE BAYER SILICONES (GE)	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
OTROS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: notificación

Como consecuencia de la operación, LORD adquiere la cuota de mercado del [10-20]% de HENKEL que suma a su [0-10]%, situándose por detrás de R&H ([20-30]%) y de GE ([20-30]%).

El siguiente cuadro muestra las cuotas de las partes y sus competidores en España en los dos últimos años:

ADHESIVOS Y RECUBRIMIENTOS PARA CAUCHO EN ESPAÑA				
Empresa	2004		2005	
	Volumen de ventas	%	Volumen de ventas	%
SEG HENKEL	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
LORD	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>LORD/HENKEL</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>
R&H	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GE BAYER SILICONES (GE)	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
OTROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: notificación

En España la cuota conjunta de las partes asciende al [20-30]% muy por detrás del principal operador GE BAYER SILICONES([40-50]%).

## VI.2.- Estructura y poder compensatorio de la demanda

Los principales clientes de los agentes de unión de caucho-superficies son fabricantes de componentes de automoción, existiendo adicionalmente otros clientes en la industria aeroespacial, la de ingeniería civil y la de electrónica.

Los cinco clientes más importantes del negocio HENKEL representan más del 50% de todas sus ventas en el mercado de los agentes de unión en España: [...].

Por su parte, los cinco clientes más importantes de LORD suponen más del 95% de sus ventas de agentes de unión en España: [...].

En el ámbito comunitario, la demanda también está muy concentrada. Así los diez clientes más importantes a nivel comunitario representaron más del [45-55]% de las ventas de HENKEL y el [90-100]% de las ventas de LORD en Europa. Concretamente, las partes indican que el [45-55]% de las ventas del negocio HENKEL se destinan a un único cliente, [...].

La mayoría de los clientes de las partes objeto de la presente transacción son grandes suministradores de la industria de la automoción que operan generalmente a nivel comunitario y ejercen un considerable poder de compra sobre sus proveedores<sup>15</sup>.

La notificante afirma que no existen barreras sustanciales en términos temporales o de costes para que un cliente decida cambiar de proveedor.

Los fabricantes de agentes de unión caucho-superficies requieren una cierta calificación para vender a sus clientes (en particular para la industria de automoción). Sin embargo, el periodo de prueba de un nuevo producto se puede completar en un corto periodo de tiempo y con un coste reducido (entre [...] y [...] €). En consecuencia, el cambio de proveedor por un cliente puede realizarse en menos de un año. La notificante cita casos recientes de cambio de proveedor por distintos clientes.<sup>16</sup>

Adicionalmente, la notificante afirma que la mayor parte de sus clientes disponen de, al menos, dos proveedores de agentes de unión aprobados previamente lo que facilita el cambio de suministrador. [...].

Los clientes están dispuestos a cambiar de proveedor, según estimaciones de la notificante, si el ahorro de costes asciende a entre [...]€ y [...]€/año. Se trate de una cifra modesta considerando las ventas de los fabricantes de componentes de automoción.

### **VI.3.- Fijación de precios y distribución.**

El precio final de los productos se encuentra, según las partes, altamente determinado por las materias primas utilizadas (fundamentalmente el petróleo), que representan en el caso de LORD y del segmento HENKEL aproximadamente un [...] % del coste total de fabricación.

Entre los años 2003 y 2005 el segmento HENKEL incrementó sus precios aproximadamente en un [...] % por año de media, lo que, según las partes, no supera el incremento del coste de las materias primas empleadas en igual periodo.

La notificante considera que en el área de negocio donde existe una demanda elevada de productos estandarizados (en particular, agentes químicos de unión destinados a aplicaciones relacionadas con la anti-vibración), los precios aplicados por los distintos fabricantes son similares. Además, muchos de los clientes de las partes utilizan la política de la doble externalización (disposición de dos suministros aprobados) con lo cual se hace muy difícil aplicar un precio superior al de los competidores a sus clientes.

Además, la notificante considera que, a pesar de que LORD utiliza una lista de precios estándar desde el año 2005, éstos se encuentran sometidos a acuerdos especiales en particular con clientes importantes.

LORD utiliza un distribuidor exclusivo en España, [...], ubicado en Barcelona, a través del que distribuye la mayoría de los agentes de unión caucho-superficie en el mercado Español. Los

<sup>15</sup> COMP/M.2901 MAGNA/DONNELLY y COMP.242 CONTINENTAL/TEMIC.

<sup>16</sup> [...].



adhesivos se venden directamente en el mercado a través de una comisión al distribuidor. Actualmente, el [...] % de las ventas de LORD se realizan a través de distribuidor.

HENKEL distribuye actualmente sus agentes de unión en España y en otros países a través de sus filiales locales. En España, HENKEL IBÉRICA S.A. es la filial responsable de vender sus productos.

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

De acuerdo con la notificante, no existen barreras de carácter arancelario o regulatorias, salvo las derivadas de las autorizaciones administrativas para uso de productos químicos clasificados como peligrosos.

Cualquier nuevo entrante únicamente necesita establecer una red de distribución con el fin de proveer servicios de marketing, ventas y atención al cliente suficientes para conseguir suministrar a clientes claves de la industria de la automoción. En todo caso, competidores como CIL han creado dicha red, en parte, mediante la cooperación con distribuidores de terceros para comercializar sus productos.

Adicionalmente, la notificante señala que la capacidad de producción necesaria para acceder al mercado se puede obtener de forma relativamente sencilla y económica, por ejemplo, modificando alguna de las múltiples fábricas de esmaltes, lacas y fijadores existentes en Europa. La notificante señala que distintas fábricas de tales productos (por ejemplo, la empresa alemana Brocolor) producen agentes de unión, adhesivos industriales y recubrimientos de caucho para algunos de sus competidores.

Finalmente, en cuanto a las actividades de I+D, LORD estima que su promedio de gasto supone aproximadamente un [...] % de los ingresos. Por su parte, el Segmento HENKEL ha invertido aproximadamente un [...] % de su volumen mundial de negocio en actividades de I+D.

La competencia potencial procede, en primer lugar, de operadores presentes en el mismo mercado de producto pero en ámbitos geográficos ajenos a la UE que, fácilmente, podrían optar por establecerse en la misma. Este es el caso de empresas como Metalok (Japón) o West Coast Adhesives (India). De hecho esta es la trayectoria seguida por el operador brasileño Dalton para pasar a operar en Europa. Este operador, como se ha señalado, ha anunciado el establecimiento de una fábrica en España para abastecer el mercado europeo.

Por otra parte, operadores activos en mercados vecinos como el de la industria de esmaltes y lacas están, de acuerdo con la información de la notificante, en proceso de obtención de know how, acceso a materiales y redes de distribución que les permitan abordar el acceso a estos mercados.

Por último, la competencia potencial también procede de fabricantes que producen agentes de unión exclusivamente para autoconsumo<sup>17</sup> que pueden pasar a comercializar su producción a terceros con relativa facilidad

### **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de LORD ALEMANIA GMBH (LORD) del control sobre ciertos activos relativos al negocio de productos químicos empleados en

<sup>17</sup> La notificante cita a HÜOCO, ELRING KLINGER y FREUNDERBERGER.



la unión de caucho a otras superficies y en el tratamiento de superficies de caucho, propiedad de HENKEL KgaA (negocio HENKEL).

### **VII.1 Posición en el mercado**

Las partes operan simultáneamente en los mercados de agentes químicos para la unión de caucho a superficies y de agentes químicos para el tratamiento de superficies de caucho (adhesivos y recubrimientos), caracterizados por su dimensión supranacional y unos niveles de ventas (tanto en la UE como en España) muy modestos. De hecho, las ventas conjuntas de las partes en España ascendieron únicamente a [...] millones de euros en 2005.

En el mercado europeo de agentes químicos para el tratamiento de superficies de caucho la cuota conjunta de las partes asciende al [20-30]% de la que sólo 3 puntos corresponden a la adquirente que, de esta forma, se convierte en el tercer operador por detrás de GE BAYER SILICONES ([20-30]%) y de ROHM&HAAS ([20-30]%). Así, como consecuencia de la operación notificada no parece producirse una alteración significativa en la estructura de la oferta de este mercado.

Sin embargo, en el mercado europeo de agentes químicos para la unión del caucho a otras superficies, la cuota resultante de la operación es del [55-65]%, de la que 14 puntos corresponden a LORD. En este mercado la operación supone la concentración entre el primer (negocio HENKEL) y el tercer (LORD) operador. Le sigue la norteamericana ROHM&HAAS ([25-35]%) y la británica CIL ([5-15]%).

En todo caso, en un mercado de tan escasa dimensión y con una demanda relativamente concentrada las cuotas de mercado registran alteraciones muy significativas cuando clientes de cierta entidad cambian de suministrador. Por ello es preciso considerar el comportamiento dinámico de las cuotas de mercado. En este sentido cabe señalar que la cuota europea del negocio HENKEL ha pasado del [50-50]% en 2000 al [40-50]% en 2005. En particular, en el último año el negocio HENKEL ha perdido 5 puntos de cuota de mercado y LORD dos puntos en beneficio de ROHM&HAAS (+[0-10]%) y CIL ([0-10]%).

Por otra parte, de acuerdo con la notificante, los principales competidores de las partes están en disposición de fabricar los diferentes agentes químicos de unión de caucho a superficies demandados por los clientes y no existen restricciones de capacidad productiva que pudieran impedir a dichos clientes recurrir a suministradores alternativos.

Adicionalmente, no parecen existir costes significativos en tiempo o recursos derivados del cambio de proveedor y la mayor parte de los principales demandantes cuenta con, al menos, dos potenciales suministradores alternativos contrastados lo que facilita dicho cambio. De hecho, los clientes están dispuestos a cambiar de proveedor ante modestos ahorros de costes.

Además, cabe señalar que una parte significativa de las necesidades de agentes químicos para la unión de caucho a superficies son satisfechas mediante producción propia para autoconsumo de las empresas que los emplean como insumo. De esta forma, de acuerdo con las estimaciones de la notificante, si se incluyese en el mercado la producción propia destinada íntegramente al autoconsumo la cuota conjunta de las partes en la UE se reduciría al [40-50]%.

### **VII.2 Barreras de entrada y competencia potencial**

De acuerdo con la notificante, no existen barreras de carácter arancelario o regulatorias, derivadas del acceso a la tecnología, materias primas, redes de distribución o activos de producción que impidan el acceso a los mercados considerados.



Además, existe una significativa competencia potencial derivada, en primer lugar, de operadores presentes en el mismo mercado de producto pero en ámbitos geográficos ajenos a la UE que, fácilmente, podrían optar por establecerse en la misma. De hecho éste es el modelo seguido por la sociedad brasileña Dalton para pasar a operar en Europa. Por otra parte, operadores activos en mercados vecinos están, de acuerdo con la información de la notificante, en proceso de obtención de know how, acceso a materiales y redes de distribución que les permitan abordar el acceso a estos mercados. Por último, la competencia potencial también procede de fabricantes que producen agentes de unión exclusivamente para autoconsumo que pueden pasar a comercializar su producción a terceros con relativa facilidad ante eventuales subidas de los precios.

### **VII.3 Estructura y poder compensatorio de la demanda.**

La demanda presenta un grado de concentración relativamente elevado. Así los diez clientes europeos más importantes representaron más del [45-55]% de las ventas HENKEL y el [90-100]% de las de LORD en la UE. En particular, el [45-55]% de las ventas de HENKEL se realizan a un único cliente.

Los principales clientes de las partes son grandes suministradores de la industria de la automoción que operan generalmente a nivel comunitario, cambian de suministrador con facilidad, como se ha señalado, y ejercen un considerable poder de compra sobre sus proveedores.

Los productos que demandan los clientes no son homogéneos. A menudo se fabrican en función de las necesidades del cliente con quien se negocian individualmente los precios. En este sentido, el hecho de que sea frecuente la práctica de la disponibilidad de, al menos, dos suministros potenciales contrastados dificulta que alguno de ellos pueda tratar de aplicar un precio superior al que, en su caso, podrían aplicar sus competidores.

### **VII.4 Conclusión**

A la luz de las consideraciones expuestas, parece improbable que como consecuencia de la operación notificada la entidad resultante pueda comportarse de forma independiente de sus competidores o que aumente de forma significativa el riesgo de coordinación entre los operadores restantes. En consecuencia no es previsible que la operación notificada pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en ninguno de los mercados considerados.

## **VII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.