



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06017

RECTICEL / ICOA

Con fecha 17 de febrero de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo del Grupo ICOA, conformado por ICOA, S.A., ICOA Levante, S.A., Transformados Ebaki, S.L., Ingeniería de Poliuretano Flexible, S.L., Obiform, S.L. y Transfoam, S.L., por parte de RECTICEL, S.A. (RECTICEL)

Dicha notificación ha sido realizada por RECTICEL, a través de su filial Recticel Ibérica, S.L., según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar los umbrales establecidos en el artículo 14.1.a.

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 de la notificante con fecha 7 de marzo de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 16 de marzo de 2006.

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **27 de marzo 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 RECTICEL del control exclusivo del Grupo ICOA, conformado por ICOA, S.A., ICOA Levante, S.A., Transformados Ebaki, S.L., Ingeniería de Poliuretano Flexible, S.L., Obiform, S.L. y Transfoam, S.L.

Esta operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones y participaciones representativas del 100% del capital social de ICOA Levante, S.A., Transformados Ebaki, S.L., y de Ingeniería de Poliuretano Flexible, S.L., del 99,98% de ICOA, S.A., del 76% de Obiform, S.L. y del 77,58% de Transfoam, S.L. Este contrato ha sido firmado el 15 de marzo de



2006 por RECTICEL IBÉRICA, S.L., filial en España de RECTICEL, y por DINE-25, S.L., titular o representante de los titulares de las acciones y participaciones transmitidas.

La operación está sujeta a la correspondiente autorización por parte de las autoridades de competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el contrato de compraventa a través del que se instrumenta la operación de concentración existen determinados pactos restrictivos de la competencia.

En primer lugar, existe un pacto de no competencia por el que el vendedor, DINE-25, S.L., se compromete durante 30 meses a no competir directa o indirectamente en el negocio de fabricación, transformación y comercialización de espuma flexible de poliuretano en España y Portugal.

Adicionalmente, el vendedor se compromete durante dos años a no captar empleados de las sociedades vendidas o del adquirente.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), este Servicio estima que la duración y contenido de los pactos de no competencia y no captación entre el vendedor y RECTICEL no van más allá de lo que razonablemente requiere la operación notificada considerándose, por tanto, como parte de la misma.

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, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1, por lo que carece de dimensión comunitaria.

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 PARTÍPIPES

IV.1 “RECTICEL, S.A.” (RECTICEL)

RECTICEL es un grupo empresarial belga con presencia paneuropea que cotiza en la bolsa de Bruselas y no forma parte de ningún otro grupo. Su actividad se centra en la producción, transformación y comercialización de espuma rígida de poliuretano, espuma flexible de poliuretano, colchones y piezas de poliuretano para automóviles.

Tiene más de 100 fábricas por toda Europa. En España está presente a través de una filial, Recticel Ibérica, S.L, que se utiliza para instrumentar la operación de concentración.



La facturación de RECTICEL en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al art. 3 del Real Decreto 1443/2001 es, según la notificante, la siguiente:

Volumen de ventas de RECTICEL (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<2.500] ¹	[<2.500]	[<2.500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2 GRUPO ICOA

El grupo ICOA comprende las siguientes sociedades: ICOA, S.A., ICOA Levante, S.A., Transformados Ebaki, S.L., Ingeniería de Poliuretano Flexible, S.L., Obiform, S.L. y Transfoam, S.L.

El grupo ICOA es un grupo empresarial español que se encuentra bajo el control de DINE-25, S.L. Su actividad se centra en la producción, transformación y comercialización de espuma flexible de poliuretano. Adicionalmente, Ingeniería de Poliuretano Flexible, S.L. proporciona servicios de ingeniería especializada en equipos y maquinaria para la industria de poliuretano flexible. El grupo ICOA dispone de tres fábricas de espuma de poliuretano flexible en Álava, Madrid y Valencia

La facturación del Grupo ICOA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al art. 3 del Real Decreto 1443/2001, según la notificante, es la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo ICOA (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
UE	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El ámbito económico en el que se enmarca la presente operación es el de la fabricación y comercialización de productos químicos, en concreto la fabricación, transformación y comercialización de espuma de poliuretano flexible, popularmente conocida como "gomaespuma".

El poliuretano es un plástico versátil que se utiliza en un amplio abanico de aplicaciones a partir de una serie de mezclas y reacciones químicas de determinados componentes básicos.

Dentro de las espumas de poliuretano, la Comisión y el SDC han distinguido² entre espuma de poliuretano rígida y espuma de poliuretano flexible. Sin embargo, la adquirida no fabrica

¹ Se insertan en corchetes las partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



espuma de poliuretano rígida, por lo que no se va a considerar como un mercado relevante en la presente operación de concentración.

La espuma de poliuretano flexible es un derivado petroquímico que resulta de la polimerización de un polialcohol con un polisocianato. La Comisión Europea a su vez ha segmentado el mercado de producto según el polialcohol que se utilice y de las funciones a las que se destine el poliuretano.

Por una parte, ha distinguido la espuma flexible de poliéter para confort, que se obtiene a partir del polialcohol poliéter y se destina a usos relacionados con el confort (relleno de colchones, cojines, sillas, sofás, etc.)

Por otra parte, ha diferenciado la espuma flexible de poliéster para usos técnicos, que se obtiene a partir del polialcohol poliéster y se destina a usos industriales. Se diferencia del producto anterior porque las características técnicas, los procesos productivos, los precios y los usos finales que se dan en cada caso presentan diferencias significativas.

En este último mercado, la Comisión dejó abierta la posibilidad de hacer una segmentación ulterior entre espuma de poliéster convencional (sin especificaciones técnicas complejas y destinado fundamentalmente a la tapicería de automóviles y en menor medida a ropa), espuma de poliéster especial (con mayores requerimientos técnicos y destinado a fabricar esponjas, embalajes, rollos de pintura, etc.), y espuma “post-treated” (con mayores requerimientos técnicos, que utiliza tanto poliéter como poliéster, que es sometida a procesos químicos adicionales, y que se utiliza primordialmente para prevenir filtraciones en construcción o con fines acústicos).

La notificante sostiene que no es preciso realizar esta segmentación adicional, dado que el volumen de los dos últimos segmentos es muy reducido. Adicionalmente, considera que sólo la espuma “post-treated” tiene unos requerimientos técnicos lo suficientemente particulares y unos diferenciales de precios suficientemente significativos como para justificar su segmentación. Sin embargo, el grupo ICOA no está presente en este segmento, por lo que no es necesario pronunciarse sobre si la segmentación es correcta o no.

A la luz de las consideraciones anteriores, en principio se considerarán como mercados de productos relevantes el de (i) espuma flexible de poliéter para confort, y el de (ii) espuma flexible de poliéster para usos técnicos.

V. 2. Mercados geográficos

De acuerdo con los precedentes señalados anteriormente, la dimensión geográfica de los mercados definidos es, según la notificante, al menos superior al nacional, y coincidente con el Espacio Económico Europeo (EEE). Según la notificante, en todo el EEE las condiciones de competencia son homogéneas, los precios similares y los productos estandarizados.

No obstante, conviene tener en cuenta que por causa de los costes de transporte y de la necesidad de entregar los productos en un corto espacio de tiempo, los productos suelen ser vendidos en un radio de acción de 500 kilómetros de cada planta, lo que podría justificar mercados geográficos más reducidos. Sin embargo, las distintas plantas de la mayoría de los competidores suelen tener alcances parcialmente coincidentes, lo que permite que las condiciones de competencia sean homogéneas en la UE.

² Caso comunitario N°IV/M.835 RECTICEL/GREINER y expediente nacional N-05093 ELASTOGRAN-NEGOCIO POLIURETANO DE CSAS



En todo caso, a los efectos del presente análisis la definición geográfica del mercado puede quedar abierta.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Características y evolución

Los mercados de espuma flexible de poliuretano se caracterizan por ser mercados maduros, en los que los productos son bastante estandarizados, donde la competencia se produce fundamentalmente vía precios y los márgenes son escasos.

Estas fuertes presiones competitivas se están traduciendo en una progresiva consolidación de los mercados, en una reducción del número de operadores y en una racionalización de los procesos productivos.

VI.2. Estructura de la oferta

Los mercados de espuma flexible de poliuretano presentan un número relativamente elevado de operadores, conviviendo empresas con presencia paneuropea y empresas de menor tamaño, cuyas fábricas se concentran en un país y que sirven sus productos a un menor número de países.

(i) Mercado de espuma flexible poliéter para confort.

De acuerdo con la información proporcionada por la notificante, este mercado se caracteriza por la estandarización y homogeneidad de los productos ofertados, lo que hace que el factor diferenciador entre oferentes sea el precio, y a su vez genera fuertes presiones sobre los oferentes para ajustar al máximo sus márgenes a fin de consolidar su posición en el mercado.

Por otra parte, según la notificante existe una situación de capacidad productiva excedentaria, en la que hay tres veces más oferta que demanda, lo que genera presiones a la baja adicionales sobre los precios.

En la Unión Europea la notificante únicamente ha podido proporcionar estimaciones internas de los volúmenes de ventas de las partes y sus principales competidores en el año 2004 y en toneladas. No obstante, la notificante estima que las cuotas se han mantenido estables en los últimos años.

MERCADO DE ESPUMA FLEXIBLE DE POLIÉTER PARA CONFORT EN 2004 A NIVEL EUROPEO		
Productores	Volumen ventas (Toneladas)	Cuota %
RECTICEL	[...]	[10-20]%
ICOA	[...]	[0-10]%
BRITISH VITA	[...]	[10-20]%
CARPENTER	[...]	[0-10]%
ORGAMALBORK	[...]	[0-10]%
AMETIST	[...]	[0-10]%
OLMO	[...]	[0-10]%
ORSAFOAM	[...]	[0-10]%
DUMO	[...]	[0-10]%
GUMOTEX	[...]	[0-10]%

MERCADO DE ESPUMA FLEXIBLE DE POLIÉTER PARA CONFORT EN 2004 A NIVEL EUROPEO		
Productores	Volumen ventas (Toneladas)	Cuota %
VEFER	[...]	[0-10]%
IMPE	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[30-40]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

De los anteriores cuadros se desprende que el mercado europeo de espuma flexible de poliéter para confort está fragmentado, dado que ningún oferente supera el 20% de cuota, y puesto que el número de los oferentes supera 50. Por otra parte, conviene resaltar que la adición de cuota como consecuencia de la operación de concentración es marginal, dado que la entidad resultante sólo sumaría un [0-10]% adicional, alcanzando una cuota de [20-30]%, lo que sin embargo le serviría para consolidarse como primer operador.

En lo que respecta al mercado español, la notificante estima los siguientes volúmenes de ventas y cuotas para el año 2005:

MERCADO DE ESPUMA FLEXIBLE DE POLIÉTER PARA CONFORT EN 2005 EN ESPAÑA		
Productores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
RECTICEL	[...]	[10-20]%
ICOA	[...]	[10-20]%
TORRES ESPIC	[...]	[0-10]%
FLEX2000	[...]	[0-10]%
PAGOLA POLIURETANOS	[...]	[0-10]%
FLEXIPOL	[...]	[0-10]%
VEFER	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[30-40]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

De los anteriores datos se desprende que el grado de concentración de la oferta en el mercado español es superior al del mercado europeo. En este caso la entidad resultante doblaría su cuota de mercado, alcanzando el [30-40]%, consolidándose como primer operador a gran distancia del segundo, que no alcanzaría el 10%. Sin embargo, conviene destacar que seguiría existiendo un número significativo de operadores, superior a quince.

(ii) Mercado de espuma flexible poliéster para usos técnicos.

De acuerdo con la información proporcionada por la notificante, este mercado se caracteriza por tener unos mayores requerimientos técnicos y una menor homogeneidad de productos, dado que cada cliente demanda un producto con características técnicas particulares (densidad, forma física del producto, etc.).

En relación con la Unión Europea la notificante únicamente ha podido proporcionar estimaciones internas de los volúmenes de ventas de las partes y sus principales competidores en el año 2004 y en tonelaje. No obstante, la notificante estima que las cuotas se han mantenido estables en los últimos años.

MERCADO DE ESPUMA FLEXIBLE DE POLIÉSTER PARA USOS TÉCNICOS EN 2004 A NIVEL EUROPEO		
Productores	Volumen ventas (Toneladas)	Cuota %
RECTICEL	[...]	[30-40]%
ICOA	[...]	[0-10]%
BRITISH VITA	[...]	[20-30]%
OTTO BOCK	[...]	[0-10]%
OLMO	[...]	[0-10]%
FOAM PARTNER	[...]	[0-10]%
ORSAFOAM	[...]	[0-10]%
COPO	[...]	[0-10]%
PLAMAPUR	[...]	[0-10]%
ICLA	[...]	[0-10]%
PERM	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

En este mercado el grado de concentración es algo mayor a nivel europeo que en el anterior mercado de producto. La entidad resultante consolida su posición como primer operador, con una cuota ligeramente superior al [30-40]%, seguida por BRITISH VITA, con una cuota ligeramente inferior al [20-30]%. El resto de operadores no supera el 10%.

En lo que respecta al mercado español, la notificante estima los siguientes volúmenes de ventas y cuotas para el año 2005:

MERCADO DE ESPUMA FLEXIBLE DE POLIÉSTER PARA USOS TÉCNICOS EN 2005 EN ESPAÑA		
Productores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
RECTICEL	[...]	[20-30]%
ICOA	[...]	[20-30]%
BRITISH VITA	[...]	[10-20]%
FLEXIPOL	[...]	[10-20]%
FOAM PARTNERS	[...]	[0-10]%
FLEX 2000	[...]	[0-10]%
OTTO BLOCK	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir notificación.

De los anteriores datos se desprende que el grado de concentración de la oferta en el mercado español es superior al del mercado europeo. En este caso la entidad resultante casi doblaría su cuota de mercado, alcanzando el [40-50]%, consolidándose como primer operador a gran distancia del segundo, que superaría ligeramente el [10-20]%

VI.3. Estructura de la demanda

La estructura de la demanda presenta diferencias bastante significativas entre los dos mercados relevantes analizados.



En el caso del mercado de espuma flexible poliéster para confort, según la notificante el 80% de la demanda se concentra en los transformadores independientes, que se ocupan de trocear y dar la forma necesaria a la espuma, para posteriormente revenderla transformado al fabricante final de tapices, colchones, sillones, ect. Sólo el 20% de la demanda es transformada directamente por el fabricante de espuma y vendida al cliente final.

En el mercado de espuma flexible poliéster para usos técnicos la situación es completamente diferente según la notificante, dado que la demanda se concentra en unas pocas multinacionales del sector automovilístico. Los contratos suelen ser de una cuantía muy elevada y los demandantes suelen tener un poder de negociación que les permiten exigir reducciones de precios año a año. En este mercado, el papel de los transformadores independientes es mínimo, dado que los fabricantes de espuma transforman el 90% de la producción por sí mismos.

No obstante, en este último mercado las ventas no se suelen hacerse directamente al fabricante de coches, sino que la espuma transformada se entrega en las condiciones establecidas por el cliente final a un intermediario, que es quien se ocupa de fabricar el producto acabado que se utilizará posteriormente en la fabricación del automóvil.

VI.4. Distribución, fijación de precios y otras condiciones comerciales

Según la notificante, en ninguno de los mercados relevantes se utilizan redes de distribución. En el mercado de espuma flexible poliéster para confort se suele negociar directamente con el transformador, mientras que en el mercado de espuma flexible poliéster para usos técnicos se suele negociar directamente con la empresa fabricante de automóviles.

En el mercado de espuma flexible de poliéster para confort los precios son homogéneos en todo el mercado y, según la notificante, se ajustan a costes, de los cuales las materias primas representan el 80%, la mano de obra 12% y el 8% restante son costes de transporte.

Por lo que respecta a la espuma flexible de poliéster para usos técnicos, hay mayor dispersión de precios, que varían según cuales sean las características técnicas del producto, teniendo los demandantes mayor poder de negociación.

VI.5. Competencia potencial - barreras a la entrada

Según la notificante, los mercados de espuma flexible de poliuretano son muy competitivos y se caracterizan por la inexistencia de barreras a la entrada significativas (entre otras razones, por los bajos requerimientos tecnológicos y las reducidas inversiones necesarias).

Por otra parte, las materias primas necesarias para la producción de espuma de poliuretano flexible, básicamente el polialcohol poliéster y el polialcohol poliéster, son suministradas por grandes multinacionales químicas, como DOW, con un elevado poder de negociación y sin que existan contratos de suministro en exclusiva.

La integración vertical de la entidad resultante tampoco representa una barrera a la entrada. Ambas partes están presentes en las actividades de transformación de espuma de poliuretano flexible, pero según la notificante, sólo el [10-20]% de la producción de espuma flexible de cada una se transforma intragrupo.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo del Grupo ICOA por parte de RECTICEL, S.A. (RECTICEL).



La operación se enmarca en el ámbito de la producción, transformación y comercialización de espuma de poliuretano flexible.

Como consecuencia de la operación, RECTICEL refuerza su posición como primer operador en los mercados de espuma flexible poliéster para confort y de espuma flexible poliéster para usos técnicos, tanto a nivel europeo como en España.

A nivel europeo la adición de cuotas es mínima, y la entidad resultante tendría una cuota ligeramente superior al [20-30]% en el mercado de espuma flexible poliéster para confort, y cercana al [30-40]% en el mercado de espuma flexible poliéster para usos técnicos.

En España la adición de cuotas es mucho más significativa, dado que la entidad resultante dobla su cuota en ambos mercados, alcanzando cerca del [30-40]% en el mercado de espuma flexible poliéster para confort, y cerca del [40-50]% de cuota en el mercado de espuma flexible poliéster para usos técnicos.

Sin embargo, los mercados de espuma flexible de poliuretano son muy competitivos, y en ellos existe un número relativamente elevado de competidores. Además, existen fuertes presiones a la baja sobre los precios, como consecuencia de la estandarización y el exceso de oferta en el mercado de espuma flexible poliéster para confort, y como consecuencia del elevado poder de negociación de los demandantes, grandes multinacionales automovilísticas en el mercado de espuma flexible poliéster para usos técnicos.

Adicionalmente, las barreras a la entrada en estos mercados no son significativas, y no son previsibles efectos verticales significativos sobre la competencia como consecuencia de la operación de concentración.

En consecuencia, teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados.

VIII. PROPUESTA

En atención al análisis anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis, 1 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.