



N- 03021 ALTANA/SCHENECTADY

Con fecha 22 de mayo de 2003, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la toma de control de la unidad de negocio de aislantes eléctricos del GRUPO SCHENECTADY, por parte de ALTANA AG.

Dicha notificación ha sido realizada 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".

Según lo anterior, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la competencia antes del **23 de junio de 2003**, inclusive, la operación se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada se corresponde con la adquisición de participaciones y activos correspondientes a la unidad de negocio de aislantes eléctricos del GRUPO SCHENECTADY por parte de ALTANA AG a través de sus filiales ALTANA CHEMIE AG, ALTANA ELECTRICAL INSULATION GMBH, DEATECH SIVA S.R.L. y THE P.D. GEORGE COMPANY. Dicha toma de control se instrumentará mediante la adquisición de determinadas participaciones y activos pertenecientes a SCHENECTADY INTERNATIONAL INC, SCHENECTADY CANADA LTD. SCHENECTADY GERMANY HOLDING GMBH, SCHENECTADY INDIA HOLDINGS LTD, SCHENECTADY EUROPE SAS y SCHENECTADY EUROPE LTD.

Los términos y condiciones de la concentración constan en un Contrato de Compraventa de Participaciones y Activos suscrito el 10 de abril de 2003 entre, de una parte, SCHENECTADY INTERNATIONAL INC, SCHENECTADY CANADA LTD (sociedad de nacionalidad canadiense), SCHENECTADY GERMANY HOLDING GMBH (sociedad de nacionalidad alemana), SCHENECTADY INDIA HOLDING LTD (sociedad de nacionalidad india), SCHENECTADY EUROPE SAS (sociedad de nacionalidad francesa) y SCHENECTADY EUROPE LTD (sociedad de nacionalidad británica),

siendo cada una de estas sociedades vendedora de sus activos o participaciones relativos a la línea de negocio de aislantes eléctricos a los que el Contrato se refiere, y, de otra, ALTANA AG (sociedad de nacionalidad alemana) a través de sus filiales ALTANA CHEMIE AG, ALTANA ELECTRICAL INSULATION GMBH, DEATECH SIVA S.R.L. (sociedad de nacionalidad italiana) y THE P.D. GEORGE COMPANY (sociedad de nacionalidad estadounidense).

La operación de concentración consiste en:

- i) La adquisición de dos sociedades del GRUPO SCHENECTADY por parte de ALTANA ELECTRICAL INSULATION GMBH como adquirente del capital de la sociedad SCHENECTADY BECK EUROPE GMBH y del 83% del capital de SCHENECTADY BECK INDIA LTD.
- ii) La adquisición por parte de ALTANA ELECTRICAL INSULATION GMBH de los activos de la unidad de negocio de aislantes eléctricos del GRUPO SCHENECTADY, que serán cedidos por SCHENECTADY INTERNACIONAL INC como tenedora de todos los derechos sobre los productos y las listas de clientes. Estos activos se limitan a los derechos de propiedad industrial, el know-how y el fondo de comercio, incluyendo las relaciones contractuales con los clientes (lista de clientes), representantes de venta y distribuidores y otros acuerdos comerciales, así como al inventario del negocio, libros y registros relativos al negocio de aislantes eléctricos objeto de adquisición.

Con excepción de las instalaciones productivas de las dos sociedades adquiridas (SCHENECTADY EUROPE GMBH y SCHENECTADY BECK INDIA, LTD), los activos transferidos no abarcan las instalaciones de producción de las sociedades del GRUPO SCHENECTADY.

Durante un periodo transitorio SCHENECTADY seguirá fabricando productos objeto del negocio adquirido en régimen de subcontratación o licencia otorgado por ALTANA como nuevo propietario del negocio.

A este respecto, cabe diferenciar entre:

*“Durante un período transitorio, SCHENECTADY continuará fabricando en régimen de subcontratación, en Canadá y Reino Unido, los productos objeto del negocio adquirido. Además, SCHENECTADY INC. recibirá de ALTANA ELECTRICAL INSULATION GMBH una licencia sobre el know-how y la información comercial. Esta licencia permitirá a SCHENECTADY, por un lado, continuar fabricando y comercializando los productos objeto del negocio adquirido durante un periodo transitorio a través de su filial brasileña y, por otro lado, cumplir las obligaciones derivadas de los acuerdos de licencia que mantiene con terceros en determinados países fuera de Europa”**

La operación ha sido notificada simultáneamente a las autoridades de Defensa de la Competencia de Brasil y Alemania y se notificará en Austria.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.

* La descripción detallada de los acuerdos de subcontratación y licencia que consta en el informe, a solicitud de la notificante ha sido sustituido por el texto que consta en cursiva.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el Anexo A del Contrato, en su artículo 3 y en la Cláusula 13.4 del “Contrato de compraventa de Acciones y Activos” de 10 de abril de 2003, suscrito por las Partes, se establecen una serie de restricciones accesorias.

II.1 Cláusulas de no competencia

En el artículo 3 del Anexo A del Contrato, SCHENECTADY INTERNACIONAL INC (SII) se compromete frente a ALTANA AG a que, durante un plazo de [...] años a contar desde la fecha de cierre de la operación, ni ella, ni ninguna de sus filiales, desarrollarán o se involucrarán en el negocio de aislantes eléctricos en ningún lugar del mundo.

Por el mismo periodo de tiempo, SII y sus filiales deberán abstenerse de incitar directa o indirectamente a los clientes actuales y potenciales de ALTANA y sus filiales a no entablar o romper relaciones comerciales con las adquirientes o a reducir su negocio con las mismas.

Las partes consideran que esta limitación es necesaria para la realización de la operación, basada fundamentalmente en la transmisión del know-how y del fondo de comercio. Consideran que ALTANA necesita de una especial protección frente a la posible competencia del GRUPO SCHENECTADY para poder lograr la fidelidad de la clientela y aprovechar las expectativas de negocio generadas, así como explotar el know-how transferido.

Argumentan que las vendedoras, en virtud de los citados Acuerdos de Subcontratación y Licencia, siguen teniendo acceso a las fórmulas, especificaciones técnicas y procedimientos determinados por ALTANA para la fabricación de los productos. En consecuencia, consideran necesario extender la duración de la cláusula de no competencia más allá de los [...] años de vigencia de dicho régimen transitorio para garantizar que en un momento posterior al término de los mismos los desarrollos tecnológicos gocen de una protección suficiente frente a la posible competencia del GRUPO SCHENECTADY.

Los activos transferidos en la presente operación no abarcan, salvo en el caso de las dos sociedades adquiridas, las instalaciones de producción que siguen siendo propiedad de las vendedoras, lo que consideran que permitiría que el GRUPO SCHENECTADY se reincorporase con cierta facilidad al mercado de aislantes eléctricos sin tener que acometer grandes inversiones para la implantación de nuevas instalaciones productivas.

No obstante, las partes han firmado un compromiso por el que se obligan a no hacer valer la cláusula de no competencia frente a los vendedores en el territorio español más allá de un período de [no superior a tres]** años a contar desde la fecha de cierre.

II.2 Cláusula de no captación y confidencialidad

** Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

En el artículo 3.1 (iii) del Acuerdo de no competencia y confidencialidad se establece una cláusula de no captación de personal según la cual SII y sus filiales deberán abstenerse de contratar, emplear u ofrecer empleo, por un periodo de [no superior a cinco] años desde la fecha del Contrato, a cualquier directivo, gerente o empleado de ALTANA o de sus filiales, así como de establecer negocios con ellos o entablar conversaciones relativas a su cargo o empleo en ALTANA o sus filiales.

Consideran esta limitación esencial para proteger la inversión de ALTANA en activos tan importantes como el know-how, al garantizar que los empleados que lo conocen y manejan permanezcan en la empresa pudiendo así la adquiriente beneficiarse de la totalidad del valor del negocio adquirido.

Por lo que respecta a la Cláusula de no captación de personal del artículo 13.4 del Contrato, ésta prevé que, con excepción de los empleados ya transferidos, los compradores y sus filiales se comprometen durante un periodo de [no superior a 24] meses, a contar desde la fecha de cierre del Contrato, a no contratar u ofrecer empleo, directa o indirectamente, ni suscribir contratos de agencia con los empleados de los vendedores o sus filiales, salvo que estos otorguen su consentimiento. Los vendedores y sus filiales asumen la misma obligación respecto de los empleados de los compradores y sus filiales por idéntico periodo de tiempo.

En la medida en que SCHENECTADY no tiene personal en España, la cláusula de no captación de personal a favor de ésta no tienen ningún efecto en el mercado español. Dicha cláusula se justifica, según los notificantes, por el hecho de que ALTANA durante las negociaciones estuvo en contacto con directivos claves de SCHENECTADY.

Finalmente, en la cláusula 2.1 del Acuerdo de no competencia y confidencialidad se incluye una Obligación de Confidencialidad por un periodo de [no superior a 10] años durante el cual, SII, sus filiales y agentes velarán por la estricta confidencialidad de toda la información de carácter confidencial.

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.

El Tribunal de Defensa de la Competencia en su Informe de 2 de marzo de 1993 consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el Tribunal de Defensa de la Competencia en su Informe de 25 de marzo de 1998 estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación¹ que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años. Asimismo, por lo que respecta a las cláusulas de no captación y confidencialidad, la mencionada Comunicación considera que se evaluarán de la misma forma que las de inhibición de la competencia, siempre que su efecto restrictivo no sea superior al de éstas.

En consecuencia con el objeto de las cláusulas y con el compromiso de las partes, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento especial regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificación, la operación ALTANA/SCHENECTADY no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CE) nº 1310/97, por lo que la operación carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.a) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 ALTANA ELECTRICAL INSULATION GMBH (AEIG)

La Adquirente es una sociedad holding dentro del GRUPO ALTANA que controla directa o indirectamente todas las sociedades del grupo que están activas en el desarrollo, producción y comercialización de aislantes eléctricos, siendo responsable de la dirección estratégica de dichas compañías. AEIG está a su vez controlada por ALTANA CHEMIE AG, sociedad matriz de la división química del GRUPO ALTANA.

ALTANA AG, sociedad matriz del GRUPO ALTANA, es una sociedad alemana que opera en los sectores de la industria farmacéutica y química. Cotiza en la Bolsa de New York y en la de Frankfurt.

ALTANA está presente a escala mundial en las actividades de desarrollo, producción y comercialización tanto de productos farmacéuticos como de productos químicos innovadores para aplicaciones específicas.

El GRUPO ALTANA se compone de la sociedad holding ALTANA AG y dos divisiones operativas, ALTANA PHARMA y ALTANA CHEMIE. Esta última, responsable del desarrollo de las actividades en el sector químico, se estructura en tres unidades de negocio, que ofrecen productos específicos a empresas productoras de pinturas y de

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

procesamiento de pintura y plástico, así como a empresas de la industria eléctrica y electrónica:

- Unidad de negocio de aditivos e instrumentos: productos empleados en las operaciones de tinte e impresión, así como en la fabricación de pinturas industriales o en polvo, recubrimientos y plásticos.
- Unidad de negocio de recubrimientos y sellados: productos aplicados en los procesos de empaquetamiento y otros usos industriales y arquitectónicos.
- Unidad de negocio de aislantes electrónicos que incluye esmaltes para alambres, barnices y compuestos así como otros aislantes eléctricos.

El GRUPO ALTANA cuenta con más de 50 filiales repartidas en varios países europeos (Austria, Suecia, Reino Unido, Holanda, Bélgica, Francia, Suiza, Italia, Portugal, Polonia, República Checa, Eslovaquia y España), América del Norte y del Sur, África, Asia y Australia.

En España, ALTANA cuenta con dos filiales: ALTANA PHARMA, S.A. y LA ARTÍSTICA PRODUCTOS QUÍMICOS, S.A., que fabrica selladores para recipientes de chapa y plástico, sin que ninguna de ellas tenga actividades en el mercado de los aislantes eléctricos objeto de la presente notificación.

La facturación del Grupo ALTANA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo ALTANA (Millones de euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	1.934	2.308	2.609
Unión Europea	948	1.097	1.171
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 GRUPO SCHENECTADY

El GRUPO SCHENECTADY se dedica al desarrollo, la producción y comercialización de aislantes eléctricos, resinas empleadas en la fabricación de cojinetes de frenos y forros de embrague y de una amplia gama de productos destinados a aplicaciones específicas en la industria eléctrica, de automoción y química, como son: fenoles del alquilo y resinas fenólicas, antioxidantes y productos semiacabados para la industria química y cosmética, sustancias químicas utilizadas en la producción de semiconductores, productos destinados a la formación de imágenes, mezclas de caucho, productos agroquímicos, colorantes y aditivos para combustible.

El GRUPO SCHENECTADY fabrica y comercializa estos productos a escala mundial desde sus 21 instalaciones sitas en 14 países. La empresa se estructura internamente en 2 divisiones: la química y la de polímeros. Ésta última opera a través

de sus múltiples plantas productivas situadas en los Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Sudáfrica, México, Canadá, India, Japón, Australia y Brasil.

La presente operación no implica la adquisición por ALTANA de ninguna empresa o activos del GRUPO SCHENECTADY situados en España.

La facturación del GRUPO SCHENECTADY del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo SCHENECTADY (Millones de euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	90	83,4	83,4
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producto

La operación objeto del presente análisis afecta al sector de los aislantes eléctricos.

Los aislantes eléctricos constituyen un producto semiacabado para la industria eléctrica y electrónica. Tanto ALTANA como SCHENECTADY desarrollan, fabrican y distribuyen, a nivel mundial, aislantes eléctricos líquidos empleados en la construcción eléctrica y electrónica. Mientras que ALTANA hasta ahora centraba en sus actividades en los aislantes clásicos, el área de negocio de SCHENECTADY objeto de la presente concentración incluye también los nuevos aislantes electrónicos.

Entre los aislantes eléctricos clásicos se incluyen especialmente los productos para el aislamiento de alambres de cobre o aluminio para bobinas magnéticas, denominados **esmaltes para alambres** y los productos para el aislamiento de bobinas, electromotores, transformadores, etc, llamados **barnices, compuestos y aceites para transformadores**, utilizados también para el aislamiento de paneles de circuito impreso y módulos empleados, por ejemplo, en la industria automovilística.

Los nuevos aislantes electrónicos, denominados **revestimientos de conformación** son materiales equivalentes, especialmente aislantes líquidos, que se necesitan para el aislamiento de paneles de circuito impreso y conjuntos electrónicos en la industria electrónica y la industria eléctrica.

Los motores eléctricos, transformadores, generadores, etc que incorporan estos aislantes eléctricos se usan a su vez en todo tipo de productos finales, desde electrodomésticos de línea blanca, televisores u ordenadores, a aplicaciones industriales en plantas energéticas, iluminado, estaciones de distribución, el sector marítimo, aparatos industriales, componentes para la industria automovilística y otros productos eléctricos de altas prestaciones.

Estos productos se suministran en estado líquido como sistemas de uno o más componentes para que la empresa transformadora los aplique al sustrato en cuestión a

través de procesos de impregnación, goteo, revestimiento o encapsulado y para endurecerlos posteriormente. Son importantes para el usuario las propiedades mecánicas, químicas, térmicas y eléctricas de los productos, la protección de los circuitos empacquetados, bobinados eléctricos, sensores y otros componentes contra condiciones adversas así como garantizar el aislamiento eléctrico.

En el caso de las bobinas eléctricas suele ser necesario un aislamiento “primario” a través de esmaltes para alambres así como un aislamiento “secundario” aplicado a ulteriores procesos de transformación a través de barnices, compuestos o revestimientos. Aunque el aislamiento de los alambres bobinados generalmente se realiza en los mencionados procesos “primario” y “secundario”, también existen procesos integrados donde los esmaltes para alambres cubren ambas funciones, haciendo prescindible el aislamiento secundario del alambre bobinado.

La competencia entre los distintos productos que componen el mercado de aislantes eléctricos se lleva a cabo a varios niveles. Cada sistema de aislamiento debe satisfacer las necesidades específicas de cada cliente en función de las propiedades mecánicas, químicas, térmicas y eléctricas de los productos y la necesidad de proteger los respectivos componentes contra condiciones medioambientales adversas y garantizar el aislamiento eléctrico. Por lo tanto, cada producto debe adaptarse de manera individualizada a la aplicación concreta y los distintos sistemas químicos de aislamiento eléctrico existentes en el mercado (poliuretano, resinas de poliéster, silicona, resinas epoxi, etc.) que puedan satisfacer las especificaciones en cuestión compiten entre sí.

A modo de ejemplo, para el aislamiento de transformadores se puede utilizar la impregnación con resinas y barnices o el encapsulado con compuestos basados en el poliuretano, el poliéster, las resinas epoxi, etc., o en algunos casos los aceites para transformadores. Por su parte, los electromotores pueden aislarse mediante la impregnación con resinas y barnices o mediante el encapsulado con compuestos basados en el poliuretano, el poliéster, el epoxi, etc. A su vez, los paneles de circuito impreso pueden aislarse mediante la impregnación con revestimientos de conformación, el revestimiento con resinas de conformación, el encapsulado con poliuretano, epoxi, etc., o el revestimiento mediante el proceso de sublimación.

La competencia se produce igualmente entre los distintos productos intermedios fabricados con el aislante eléctrico. Así, algunas empresas a las que se suministran transformadores o motores eléctricos preferirán, en función de sus necesidades técnicas, un transformador o electromotor aislado con un barniz de impregnación mientras que otras lo demandarán aislado con un compuesto mediante un proceso de impregnación y encapsulado. En muchos casos no es la empresa que utiliza los aislantes eléctricos la que determina las especificaciones técnicas, mecánicas, químicas, etc, que éstos deben satisfacer, sino que es el fabricante del producto final quien dicta dichas especificaciones.

En opinión del notificante, no es posible delimitar un mercado de producto para cada uno de los más de cien aislantes demandados por la industria en función de sus necesidades y especificaciones técnicas individuales. Cada sistema de aislamiento tiene multitud de aplicaciones distintas, compitiendo a su vez con otros aislantes igualmente aptos para satisfacer las necesidades de cada cliente.

En definitiva, el mercado de producto es el de los **aislantes eléctricos**. Este mercado incluye los **esmaltes para alambres, los barnices y compuestos, los revestimientos de conformación y los aceites para transformadores**.

V. 2 Mercado geográfico

Según la notificante, el mercado de aislantes eléctricos tiene dimensión mundial.

Tanto los oferentes como los demandantes de aislantes eléctricos están presentes en el ámbito mundial. En muchos casos y por motivos de ahorro de costes, los grandes fabricantes de productos finales realizan el encapsulado de componentes eléctricos y electrónicos a través de filiales nacionales y extranjeras o empresas subcontratadas en el extranjero. Cada vez más, estos componentes eléctricos y electrónicos se fabrican en los países del este de Europa y en países asiáticos donde la producción es más barata.

No obstante lo anterior, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Características y evolución del sector

Debido a la creciente utilización de elementos electrónicos en todos los ámbitos de la vida diaria, el uso de sistemas de aislamiento eléctrico se ha expandido. Con la tendencia actual de miniaturización e integración han surgido nuevos campos de aplicación que exigen nuevos productos, como por ejemplo los fotopolímeros, entre otros.

En los últimos 10 años, tanto en lo que se refiere a la construcción de maquinaria eléctrica (que incluye motores, generadores y transformadores) como en el ámbito de la construcción electrónica, han tenido entrada nuevas tecnologías, como por ejemplo sistemas basados en polímeros, que prescinden de disolventes, o productos de baja emisión, tales como las resinas, revestimientos, emulsiones y productos hidrosolubles. Estos productos destacan por ser menos contaminantes y por su mayor economía. Los sistemas de polímeros utilizados tanto por las partes de la operación como por sus competidores son, entre otros, las resinas sintéticas basadas en el poliéster, las resinas epoxi, el poliuretano o la silicona.

VI.2 Estructura de la oferta

Mientras que los grandes fabricantes de aislantes eléctricos como ALTANA, SCHENECTADY, DUPONT, NEXANS, VON ROLL-ISOLA, VANTICO, HITACHI o TOSHIBA ofrecen una amplia gama de aislantes eléctricos, existen muchos fabricantes pequeños especializados en determinados productos que compite con estos grupos en su respectivo nicho.

Algunos fabricantes, como ALTANA y SCHENECTADY, orientan su oferta de productos a las necesidades específicas de la industria, ofreciendo toda una gama de productos que componen el mercado de los aislantes eléctricos, mientras que otros

competidores están orientados hacia determinadas materias primas en cuya producción están especializados. Por ejemplo, GENERAL ELECTRIC y DOW ofrecen todo tipo de productos derivados de la silicona y VANTICO ofrece una amplia gama de productos fabricados a partir de las resina epoxi.

Los datos facilitados en la notificación son estimaciones de las partes, puesto que no existen estadísticas oficiales sobre las ventas de los distintos productos que componen el mercado de los aislantes eléctricos.

ALTANA estima que el tamaño total del mercado mundial de aislantes eléctricos se sitúa entre 1.350 y 1.500 millones de euros.

En España, ALTANA estima que el volumen total de mercado se sitúa alrededor de 35 millones de euros. Por lo que respecta a los esmaltes para alambres, se consumen aproximadamente 5.100 toneladas a un precio medio de venta de [...] euros por kilogramo, lo que se corresponde con un volumen de ventas de [...] millones de euros. En relación con los barnices y compuestos, el volumen de ventas se estima alrededor de [...] millones de euros ([...] toneladas a un precio medio de [...] euros por kilogramo). La facturación con otros aislantes eléctricos se estima en 10 millones de euros ([...] toneladas a un precio medio de [...] euros por kilogramo).

En el año 2002, la facturación conjunta de ALTANA y SCHENECTADY en el mercado mundial fue de aproximadamente 300 millones de euros, de lo que resultaría una cuota de mercado conjunta entre un 20 y un 22%.

En ese mismo año, ALTANA tuvo un volumen de ventas de [...] millones de euros por las ventas de aislantes eléctricos en España, [...] millones de euros en esmaltes para alambres y [...] millones de euros en barnices y compuestos. SCHENECTADY tuvo ventas por un valor de [...] millones de euros de los cuales [...] en esmaltes para alambres, [...] en barnices y compuestos y [...] en otros aislantes eléctricos. Las partes conjuntamente tuvieron ventas por valor de [...] millones de euros, lo que representa una cuota de mercado de aproximadamente un [25-35]%

Los principales competidores en el mercado de los aislantes eléctricos son las empresas DUPONT, NEXANS, ALBESIANO, VON ROLL-ISOLA, VANTICO, BAKELITE, STAC, 3M, EMERSON&CUMING, WACKER CHEMIE, SEG FRANCE, ROYAL DIAMOND y WEVO.

En España no hay producción de esmaltes para alambres. Las ventas proceden de importaciones, principalmente de Italia, Francia, Alemania o Gran Bretaña. Los barnices y compuestos y otros aislantes eléctricos se fabrican en parte en España, por ejemplo por DUPONT (HERBERTS DE ESPAÑA) y ROYAL DIAMOND.

Las partes no poseen información concreta sobre las cuotas de mercado mundiales de estos competidores. En una estimación aproximada, VANTICO tendría una cuota superior a un 10% y DUPONT, presente fundamentalmente en el mercado europeo de aislantes eléctricos, tendría una cuota por encima de un 5%. Además, es importante mencionar que existen importantes competidores en Asia, como HITACHI, TOSHIBA; TOTOKU y DAINIPPON INK. Las partes tampoco poseen información sobre las cuotas de mercado de los competidores en España.

VI.3 Estructura de la demanda

Los principales demandantes de materiales clásicos de aislamientos eléctricos son los fabricantes de los correspondientes módulos, circuitos impresos o de aparatos eléctricos completos, como SIEMENS o BOSCH (fabricantes de electrodomésticos de línea blanca). La producción de los respectivos módulos está en parte subcontratada. Por ejemplo, SIEMENS ha dejado de fabricar el 50% de su producción de motores eléctricos en Alemania transfiriendo parte de su producción a la República Checa siguiendo las instrucciones de SIEMENS o subcontratándola en otros países extranjeros. De ahí que en dichos casos las partes suministren sus productos de aislamiento eléctrico directamente a esos países.

En menor medida, también los materiales de aislamiento eléctrico son demandados por mayoristas, por ejemplo, para cubrir las necesidades de reparación. Sin embargo, debido a las importaciones baratas cada vez se repara menos en Europa.

VI.4 Distribución de los servicios y precios

La distribución de los aislantes eléctricos se efectúa, dependiendo de la región y del tamaño, a través de la propia fuerza de ventas de las partes, de agentes con o sin protección territorial, de revendedores que no disponen de una vinculación contractual con el fabricante o de distribuidores que suministran sobre todo el mercado de reparaciones .

En España, ALTANA suministra sus esmaltes para alambres directamente a sus clientes, con la excepción de su filial SYNTEL S.p.A. ITALIA que vende sus productos a través de un agente.

Los barnices, compuestos y revestimientos de conformación se suministran a través de distintos canales de venta y distribución.

Los precios de los aislantes eléctricos son relativamente homogéneos en todo el mundo. El precio medio de los esmaltes para alambres ha sido aproximadamente de [...] euros por kilogramo en los últimos años. En el segmento de los barnices y compuestos, el precio medio se sitúa aproximadamente en torno a [...] euros por kilogramo, siendo los compuestos algo más baratos que los barnices. El precio medio de otros productos es significativamente superior puesto que se destinan en gran medida a nuevos usos. Los revestimientos de conformación, por ejemplo, pueden costar hasta [...] euros por kilogramo, pero también para barnices y compuestos existe una amplia gama, pudiendo el precio de algunos productos ascender hasta [...] euros por kilogramo en función de las especificaciones del mismo.

Según los notificantes, los precios de los aislantes eléctricos son estables y no han sufrido variación alguna en los últimos años, a pesar de que los precios de las materias primas hayan experimentado una subida en el último año.

VI.5 Competencia potencial - Barreras a la entrada

En opinión de la notificante, en el mercado de los aislantes eléctricos no existen barreras significativas de entrada. No existen barreras legales ni reglamentarias. Los procesos de producción no son excesivamente complejos, por lo que no existen

barreras tecnológicas, como patentes, y tampoco existen limitaciones en el acceso a las materias primas o a la distribución de los productos.

En el segmento de los compuestos, las barreras de entrada son particularmente bajas, por lo que en mercados como Alemania e Italia o bien se están creando nuevas empresas de pequeñas dimensiones o bien las empresas que fabrican compuestos para aplicaciones distintas de las eléctricas deciden entrar en el mercado eléctrico, como es el caso de ALPAS en Italia y GWF en Alemania.

La competencia en el mercado de los aislantes eléctricos se desarrolla sobre la base de la capacidad del fabricante de adaptarse y satisfacer las especificaciones individuales de cada cliente, ofreciendo o bien una amplia gama de productos o un producto de alta calidad.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación notificada, ALTANA refuerza su posición en el mercado de los aislantes eléctricos en España, haciéndose con una cuota del [25-35] %.

Se trata de un mercado de ámbito superior al nacional, sin barreras a la entrada significativas, en el que compiten los grandes operadores multinacionales como DUPONT, NEXANS, VON ROLL-ISOLA, HITACHI o TOSHIBA.

En el mercado de los aislantes eléctricos, la demanda se encuentra bastante concentrada por los grandes fabricantes de motores eléctricos, que disponen de un considerable poder de compra.

Por tanto, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado analizado.

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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.