



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04008

3M / HORNELL

Con fecha 26 de enero de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa 3M Svenska Aktiebolag (en adelante 3M) de determinados activos de la sociedad Hörnell Holding, A.B (en adelante Hörnell).

Dicha notificación ha sido realizada por 3M 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".

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 **26 de febrero de 2004**, 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 3M, filial al 100% de 3M EE.UU., del 90,39% del accionariado de Hörnell. Como resultado de la operación propuesta, 3M adquirirá el control exclusivo sobre Hörnell. Las acciones restantes serán detentadas por un número muy amplio de accionistas.

La concentración propuesta se ha llevado a cabo mediante la conclusión de un contrato de compraventa, que se suscribió el pasado 8 de enero de 2004 entre 3M y los vendedores principales accionistas de Hörnell. Dichos accionistas son: (i) Ake Hörnell; (ii) Hörnell Teknikinvest, A.B.; (iii) Skandia Investment, K.B.; y (iv) Swedotech, Limited.



Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la Operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de Alemania (autorizada el 6 de febrero de 2004), Austria, Brasil, República Checa; Italia y España. En Suecia no ha sido preciso notificar por no superar la Operación los umbrales de volumen de ventas legalmente establecidos.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia, en cuyo borrador, remitido por el notificante, se establece lo siguiente:

“Durante un período superior a tres años Ake Hörnell, Hörnell Teknikinvest, LC-Tec Holding, LC-Tec Automation y LC-Tec Displays se comprometen a no competir, directa o indirectamente, con 3M, sus Afiliadas, o con el Grupo 3M, mediante actividades de investigación, desarrollo, fabricación, suministro o marketing, así como a no ejercer como propietario de participaciones sociales, empleado, ejecutivo o consejero para cualquier negocio involucrado, o actuar como consultor en el campo de los productos y servicios de protección personal para soldadores que incluye, pero no se limita a, lentes auto-oscurecedoras de cristal líquido, pantallas de cristal líquido y productos respiratorios”.

II.2. 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 este caso, la notificante considera que la justificación de la duración de [...] años del período de vigencia de las restricciones accesorias se basa en las razones siguientes:

1. La lealtad del consumidor derivada de la fama y el predicamento mundial de Ake Hörnell y sus productos.
2. La naturaleza sofisticada del know-how transferido y la falta de experiencia previa de la compradora.
3. El carácter esencial para la Operación del fondo de comercio transferido, materializado en los [...] millones de euros desembolsados por la adquirente por este concepto, equivalentes a un [...] del precio total de adquisición.

En opinión de este Servicio, estas consideraciones no justifican plenamente estas cláusulas tal como han sido planteadas. Teniendo en cuenta que con la operación 3M adquiere por tiempo indefinido el derecho a la utilización en exclusiva, no sólo del nombre [...] y sus derivados, sino también de las marcas estrella de la casa – [...] – parece poco probable que se mantenga la fidelidad hacia la persona del vendedor.



Con respecto al know-how, no parece que una compañía global del calibre de 3M, en la vanguardia tecnológica en numerosos ámbitos, el de la protección personal entre otros, precise de un período de protección en este aspecto. Máxime cuando, de acuerdo con la información contenida en la notificación, la compañía adquirente está presente tanto en el mercado de soldadores eléctricos, como en los de ADL y PAPR, tanto en la Unión Europea, como en España. Además, tras la Operación, 3M podrá retener a todo el personal requerido para asegurar la plena explotación del know-how en cuestión.

Adicionalmente, no está directamente relacionada con la operación la restricción aplicable a las compañías LC Tec Automation y LC Tec Displays, proveedoras de componentes de cristal líquido para múltiples aplicaciones, entre las que figura la fabricación de dispositivos de seguridad para soldadores. [.....].

En atención a todo lo anterior, este Servicio considera que la duración y contenido de las citadas cláusulas van más allá de lo que de forma razonable exige la operación notificada, por lo que no forman parte de la concentración estando, en su caso, sujetas a las normas aplicables a los acuerdos entre empresas.

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 (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, 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. Adquirente: 3M Svenska Aktiebolag (3M)

La adquirente es filial al 100% de 3M Company. El grupo 3M, con oficinas centrales en Minnesota, desarrolla actividades a nivel mundial en seis áreas de negocio principales: (i) equipos de electrónica y comunicaciones; (ii) productos de consumo y de oficina; (iii) productos sanitarios; (iv) productos industriales; (v) materiales especializados; y (vi) materiales de transporte y de seguridad.¹

En el ámbito de materiales de transporte y seguridad, 3M fabrica, entre otros, productos para la soldadura eléctrica: pantallas para soldadores, mascarillas desechables y máscaras con filtro.

¹ Entre las patentes que constituyen la imagen de marca de la compañía están 3M, Scotch, Post-it, Scotchgard, Thinsulate, Scotch-Brite, Filtrete, Dyneon and O-Cel-O



La soldadura eléctrica se vale de corriente de alto voltaje para encender un arco que, a su vez, derrite el metal a ser soldado. A diferencia de otras técnicas de soldadura (como la soldadura *spot*, la soldadura de gas y la soldadura láser), la soldadura eléctrica no sólo produce calor y una potente luz, de la que tienen que ser protegidos los ojos del soldador, sino que también produce otras radiaciones y emisiones de gases, de las cuales deben protegerse también la cara y los pulmones del operario.

Como resultado, y a diferencia de los equipos de protección personal utilizados en otras especialidades de soldadura, las pantallas utilizadas en la soldadura eléctrica protegen la totalidad de la cara y de los ojos del soldador de la potente luz, de la radiación y de las emisiones de chispas y partículas producidas por la actividad. Dichas pantallas cubren la totalidad de la cara del soldador y están equipadas con un visor oscuro. Algunas de las pantallas utilizan lentes oscuras permanentes convencionales, mientras que otras pantallas disponen de lentes que se auto-oscorecen (*auto-darkening lenses*, o *ADL*). La ADL es transparente, pero se oscurece de forma automática en el momento que queda expuesta a la luz creada por el arco de soldadura. 3M no produce ADL, pero sí comercializa estos productos. En la actualidad, 3M adquiere los ADL a [...], para luego adaptarlos a los cascos con P APR (equipos motorizados purificadores de aire), que 3M fabrica.

3M produce pantallas para la soldadura eléctrica en sus centros del Reino Unido y las mismas se comercializan con posterioridad en España y en otros Estados miembros de la UE.

La facturación de 3M en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS (EN MILLONES DE EUROS)			
	2001	2002	2003
Mundial	16.100	17.300	16100
Unión Europea	3.300	4.000	3.500
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: Hörnell Holding, A.B (Hörnell).

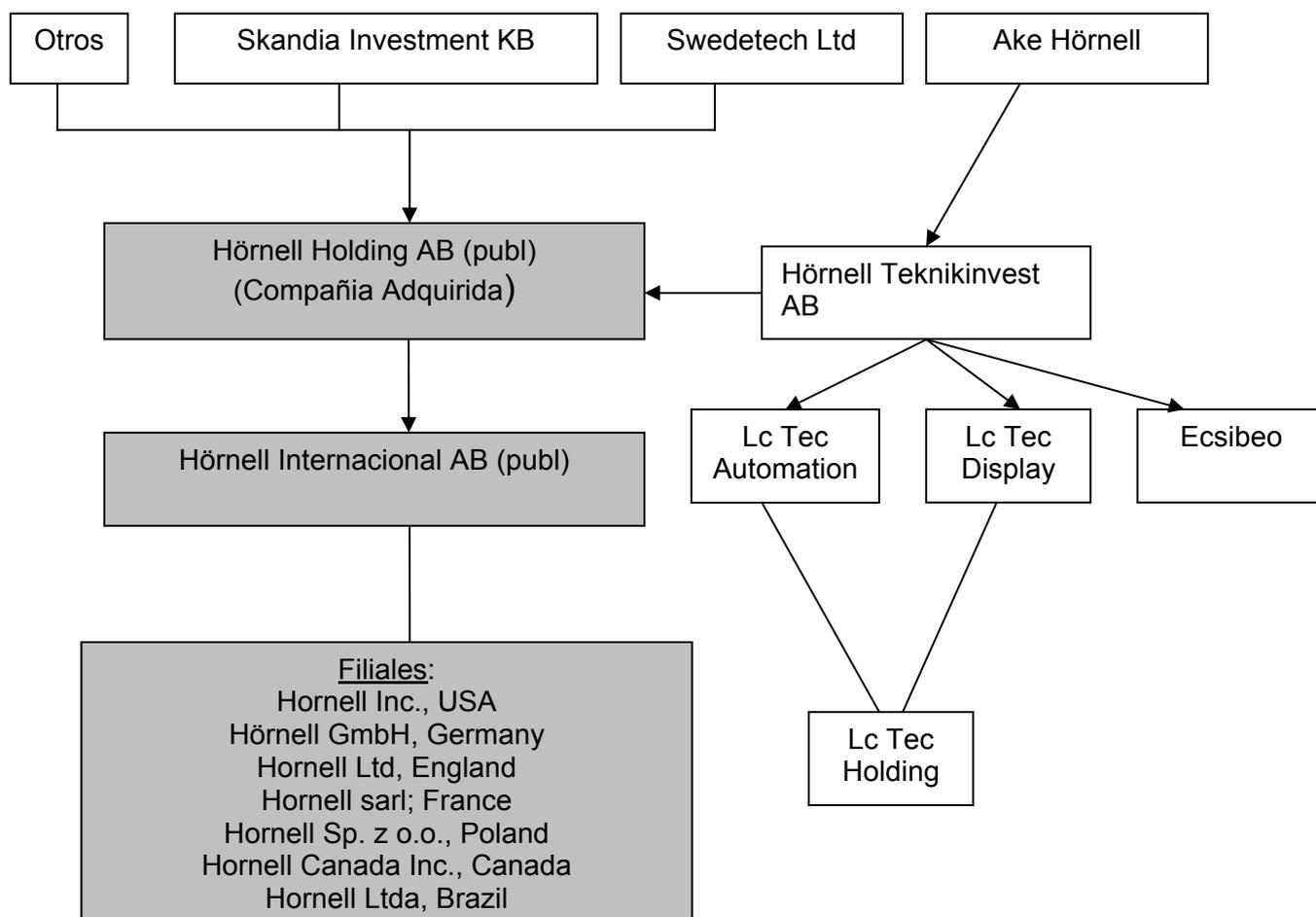
Hörnell es una sociedad de nacionalidad sueca, líder en el mercado mundial de pantallas de cristal líquido con lentes automáticas y accesorios para soldadura eléctrica. Su fundador, el innovador Ake Hörnell, preparó su tesis en los astilleros de Suecia, estudiando medios para proteger los ojos y la piel de los soldadores de los rayos UVA perjudiciales. En 1976, Hörnell logró combinar células de cristal líquido, filtros polarizantes y electrónica para desarrollar el primer prototipo de filtro auto-oscoreciente. En 1981, el filtro para soldadores *Speedglas* resultó ser el primero de este género viable comercialmente.

En la actualidad, Hörnell produce pantallas de cristal líquido para soldadores, así como accesorios para dichas pantallas. El producto estrella es la pantalla para soldadura *Speedglas*,

que incorpora tecnología de cristales líquidos ADL. Hörnell ofrece, además, la posibilidad de conectar sus pantallas a sistemas de protección de las vías respiratorias, consistentes en equipos de suministro de aire (Fresh Air C) y en equipos motorizados purificadores de aire (PAPR), esto es, pequeñas bombas de aire equipadas con filtros que el soldador conecta a su cinturón, que se comercializan con el nombre comercial de *Adflo*. Speedglas y Adflo son patentes de Hörnell y constituyen la imagen de marca de la compañía. Estos productos se fabrican en el centro de producción que Hörnell tiene en Suecia y se venden en más de 60 países, alcanzando según la web de la propia compañía, una cuota del mercado mundial del 40%. De acuerdo con la memoria de 2002, Hörnell dedicó a I+D durante ese ejercicio, una suma equivalente al 4% de su cifra de ventas.

Hörnell Holding se creó el 1 de febrero de 2002 y está controlada en un 40% por Ake Hörnell, fundador del grupo, a través de la inversora Hörnell Teknikinvest AB; Skandia Investment, K.B. y Swedotech, Limited detentan respectivamente en torno a un 30%. A su vez, Hörnell Teknikinvest controla LC Tec Automation, LC Tec Displays, así como Ecsibeo. Hörnell Holding controla a sus filiales en Estados Unidos, Canadá, Europa y Brasil.

ORGANIZACION DEL GRUPO HÖRNELL





La facturación de Hörnell en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE HÖRNELL HOLDING AB (MILLONES EUROS)			
	2001	2002	2003
Mundial	38,4 ²	39,6	38,9
Unión Europea	19	20	21,6
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

A falta de precedentes en los que las autoridades europeas o españolas de defensa de la competencia hayan analizado los mercados afectados por la presente operación, la notificante considera que el mercado relevante de producto es la producción y venta de pantallas para soldadura eléctrica, apoyando esta opinión en las consideraciones que siguen.

Existen diferencias técnicas significativas entre los equipos de protección personal de los soldadores dedicados a la soldadura eléctrica y los equipos de protección utilizados por los restantes soldadores. Como ya se ha indicado, estos operadores necesitan proteger la totalidad de su rostro y su garganta de las emisiones radiantes y humos de soldadura producidos por el arco de soldadura y requieren, adicionalmente, protección de las vías respiratorias.

En consecuencia, los soldadores que realizan soldadura eléctrica adquieren solamente pantallas diseñadas para esta actividad, mientras que los demás tipos de soldadores nunca adquirirían para el desarrollo de su actividad un equipo de protección para soldadura eléctrica, al ser éstos más caros y pesados. Por todo ello, desde el punto de vista del consumidor, ambos grupos de productos no parecen ser intercambiables y deberían considerarse como mercados de producto separado.

Debido a que el criterio básico de elección del consumidor (o sustituibilidad de la demanda) es que la pantalla pueda utilizarse para la soldadura eléctrica, el mercado de producto relevante a efectos de la presente operación comprendería todos los tipos de pantallas que pueden ser utilizadas para este propósito, incluyendo las que incorporen ADL o PAPR.

Con respecto a la tecnología auto-oscurecedora ADL, argumenta la notificante que se trata de un mero accesorio que implica simplemente algo más de comodidad, pudiendo el cliente elegir entre una pantalla convencional por menos dinero y una pantalla más confortable por un precio

² Esta cifra es el equivalente a 349.995.000 SEK. La conversión a Euros se ha realizado al tipo establecido por el Banco Central Europeo para el 22 de enero de 2004, esto es: 9,1060 SEK = 1 EUR



más elevado³. Además, no existe un grupo específico de clientes en el terreno de las pantallas convencionales que sea distinto del grupo de clientes que usan pantallas con tecnología ADL, dependiendo la elección del tipo de pantalla de las preferencias personales.

Ambos tipos de pantallas cumplen con los estándares de seguridad en el trabajo y de salud establecidos por la Directiva 89/686/EEC, de equipos de protección personal, transpuesta al Derecho español por el Real Decreto 1407/1992, de 20 de noviembre. Los canales de distribución serían también los mismos.

Finalmente, también existe un alto grado de sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta de pantallas para la soldadura eléctrica, pues los principales productores son capaces de producir todo tipo de pantallas. Ello lo ilustra el hecho de que empresas como Bacou-Daloz (Optrel), Jackson Products, Fiber Metal y ESAB, tienen capacidad para producir y comercializar tanto pantallas con lentes convencionales como pantallas con sistema ADL.

Con respecto los equipos motorizados purificadores de aire PAPR, argumenta la notificante que no hay razones para diferenciar entre el mercado de producción de pantallas para soldadura eléctrica con o sin el mencionado sistema. En primer lugar, para el consumidor que busca una pantalla adecuada para su uso en soldadura eléctrica, los accesorios opcionales a la pantalla - como el sistema PAPR o una manguera que conecte al soldador con un compresor de aire - constituyen tan solo opciones o meros accesorios de la pantalla. Además, dependiendo del medio en que trabaje el soldador, el material que deba soldarse y la existencia de riesgos potenciales para la salud, el soldador decide si necesita protección respiratoria y qué tipo de instrumento de protección prefiere. Un soldador que compra una pantalla diseñada para ser utilizada con PAPR podrá optar también por usarla sin este accesorio. Éste sería el caso cuando, por ejemplo, el soldador trabaja en el exterior o trabaja con materiales que no producen emisiones peligrosas. Por último, no existe un grupo claramente definido de soldadores que compre principalmente pantallas con el sistema PAPR y que pueda distinguirse de otro grupo de clientes que prefiera las pantallas sin dicho sistema. Las pantallas con y sin PAPR se distribuyen también por los mismos canales (principalmente, a través de distribuidores de equipos de soldadura y equipamientos de seguridad).

En consecuencia, según la notificante, el mercado de producto relevante a efectos de la presente operación debe ser definido como el mercado de producción de pantallas para soldadura eléctrica, tanto convencionales como ADL, con o sin un sistema específico de respiración.

Sin perjuicio de las consideraciones anteriores, parece claro que las pantallas con tecnología ADL y los equipos de PAPR constituyen elementos específicos que se incorporan a las pantallas para soldadura eléctrica con finalidades concretas y procedimientos productivos diferenciados.

Las pantallas con tecnología ADL son productos más avanzados y con mayores utilidades que las pantallas ordinarias y podrían considerarse tanto una gama alta dentro de un mismo

³ Esta situación sería, según la notificante, comparable al mercado de los automóviles, en el que las autoridades de defensa de la competencia alemanas y europeas no han distinguido entre las distintas clases de coches.



mercado como productos distintos que componen mercados emergentes, a la luz de el proceso de sustitución por productos cada vez más seguros que se observa en este ámbito en Europa.

En cuanto a los equipos de suministro de aire o de purificación (PAPR), todo apunta a que se trata de accesorios que pueden o no incorporarse a las pantallas habilitadas para ello según la necesidad y el momento. En principio, serían mercados distintos de los de las propias pantallas. La información aportada por la notificante se refiere, no obstante, a las pantallas con PAPR y no a la producción o comercialización de estos productos en sentido estricto.

Finalmente, es importante considerar que los sistemas ADL precisan de pantallas de cristal líquido, cuya fabricación y comercialización constituiría un mercado aguas arriba que suministra a los fabricantes de distintos productos además de las pantallas para soldadura (relojes, calculadoras...). Varias sociedades del grupo vendedor (LC Tec Holding, LC-Tec Automation, LC-Tec displays y Ecsibeo) se encuentran presentes en este mercado ascendente que, no obstante, no será analizado en el informe por cuanto no son adquiridas por 3M como consecuencia de la operación y los acuerdos firmados entre las partes no se consideran parte de la concentración notificada.

Por tanto, sin necesidad de adoptar una definición excluyente del mercado en atención a que éste no altera la valoración de la presente operación, en el presente informe se considerarán tanto el mercado de producción y venta de pantallas para soldadura eléctrica como los de pantallas con ADL y pantallas con PAPR.

V. 2. Mercado geográfico

La notificante considera que la dimensión geográfica del mercado relevante de producto comprende, al menos, el territorio de la UE, y podría incluso considerarse mundial.

No obstante la naturaleza de estos mercados y en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio por la Ley 16/1989, se analizarán en el presente informe los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado nacional de estos productos.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

Un primer examen de las cifras proporcionadas por la notificante, permite comprobar que en Europa se está reduciendo el mercado de producción y venta de pantallas para uso en soldadura eléctrica en su conjunto -de 118 a 116 millones de euros entre los ejercicios 2001 y 2003-. Sin embargo, este proceso se está acompañando de un aumento de los mercados de pantallas ADL y de dispositivos respiratorios PPAR. El incremento es particularmente significativo – de 52 a 61 millones de euros – en el mercado de pantallas ADL, que además representa un 55% del conjunto de pantallas para soldadura eléctrica. El mercado de pantallas con PAPR en Europa aumenta a un ritmo similar al de pantallas ADL, aunque su importancia cuantitativa sea notablemente inferior, en el entorno del 20% del conjunto.



Sin embargo, en España el mercado de producción y venta de pantallas para uso en soldadura eléctrica ha experimentado un crecimiento considerable en los últimos años - 6,8 a 9,1 millones de euros entre 2001 y 2003 -. El sofisticado mercado de pantallas ADL representa aun en España - 2,3 millones de euros - un porcentaje del mercado de protección para soldadores muy inferior al europeo.

VI.2.- Estructura de la oferta

La notificante proporciona datos correspondientes al ámbito de la Unión Europea y a España, relativos a los mercados de pantallas para uso en soldadura eléctrica, con sistema ADL y con sistema PAPR, respectivamente.

Las cuotas de mercado que correspondieron a 3M, Hörnell y a sus principales competidores en la UE durante los últimos tres ejercicios económicos aparecen en los cuadros que se recogen a continuación. Estas cifras muestran que 3M se hará con una cuota de en torno al [10-20%] del conjunto de pantallas y con una participación superior, en el entorno del [30-40%, en los mercados de ADL y PAPR sin que prácticamente ninguna de las compañías competidoras, salvo [...], en el caso de pantallas con ADL, detente cuotas significativas

MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS PARA SU USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA UNIÓN EUROPEA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
3M	<240	[0-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
Hörnell	<240	[10-20]	<240	[10-20]	<240	[10-20]
Combinada	<240	[10-20]	<240	[20-30]	<240	[20-30]
Optrel	<240	[10-20]	<240	[10-20]	<240	[10-20]
Balder	<240	[1-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
Malina	<240	[1-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
Protector	<240	[1-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
Harbin	<240	[1-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
WKS	<240	[1-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
Focus Weiling	<240	[1-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
Riemag	<240	[1-10]	<240	[1-10]	<240	[0-10]
JAS	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Euromaski	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Beuverger	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]

MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS PARA SU USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA UNIÓN EUROPEA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Fibre Metal	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Kempi	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
ESAB	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Evermatic	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Schmico	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Technolettera	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
JB Olsen	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Scott	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Otros	<240	[40-50]	<240	[30-40]	<240	[30-40]
TOTAL	<240	100	<240	100,00	<240	100

Fuente: Estimación del Notificante

MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS CON SISTEMA ADL PARA USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA UNIÓN EUROPEA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
3M	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Hörnell	<240	[30-40]	<240	[30-40]	<240	[30-40]
Combinada	<240	[30-40]	<240	[30-40]	<240	[30-40]
Optrel	<240	[20-30]	<240	[20-30]	<240	[20-30]
Balder	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Otos	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Eyerex	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Otros	<240	[30-40]	<240	[30-40]	<240	[30-40]
Total	<240	100	<240	100	<240	100

Fuente: Estimación del Notificante



MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS CON SISTEMA PAPR PARA USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA UNIÓN EUROPEA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
3M	<240	[10-20]	<240	[10-20]	<240	[0-10]
Hörnell	<240	[30-40]	<240	[30-40]	<240	[30-40]
Combinada	<240	[50-60]	<240	[40-50]	<240	[40-50]
Optrel	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Balder	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Malina	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Protector	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Harbin	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[0-10]
Scott	<240	[0-10]	<240	[0-10]	<240	[10-20]
Otros	<240	[20-30]	<240	[20-30]	<240	[20-30]
Total	<240	100	<240	100	<240	100

Fuente: Estimación del Notificante

Las cuotas de mercado correspondientes a 3M, Hörnell y a sus principales competidores en los mercados relevantes en España, durante los tres últimos ejercicios económicos han sido las siguientes:

MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS PARA SU USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA ESPAÑA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
3M	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Hörnell	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[10-20]
Combinada	<60	[0-10]	<60	[10-20]	<60	[10-20]
Harbin	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Optrel	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Balder	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Otos	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]



MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS PARA SU USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA ESPAÑA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
scout	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Jackson	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Eyrex	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Protector	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
WKS	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Riemag	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Focu Vieling	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Beauverger	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Malina	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Euromaski	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Evermatic	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Fibre Metal	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Kempi	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Esab	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Schmico	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Technolettra	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Otros	<60	[20-30]	<60	[20-30]	<60	[30-40]
Total	<60	100	<60	100	<60	100

Fuente: Estimación del Notificante

MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS CON SISTEMA ADL PARA SU USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA ESPAÑA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
3M	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Hörnell	<60	{20-30}	<60	[30-40]	<60	[30-40]
Combinada	<60	{20-30}	<60	[30-40]	<60	{20-30}

MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS CON SISTEMA ADL PARA SU USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA ESPAÑA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Optrel	<60	{20-30}	<60	{20-30}	<60	{20-30}
Balder	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Otos	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Eyerex	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Otros	<60	[40-50]	<60	[30-40]	<60	[30-40]
Total	<60	100	<60	100	<60	100

Fuente: Estimación del notificante

MERCADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE PANTALLAS CON SISTEMA PAPR PARA SU USO EN SOLDADURA ELÉCTRICA ESPAÑA (EN MILLONES DE EUROS)						
Compañía	2001		2002		2003	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
3M	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Hörnell	<60	[10-20]	<60	[10-20]	<60	{20-30}
Combinada	<60	[10-20]	<60	[10-20]	<60	[30-40]
Tyco / Scott	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Harbin	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Malina	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Protector	<60	[0-10]	<60	[0-10]	<60	[0-10]
Otros	<60	[60-70]	<60	[60-70]	<60	[50-60]
Total	<60	100	<60	100	<60	100

Fuente: Estimación del Notificante

Como consecuencia de la operación 3M se sitúa como [...] en España en pantallas para soldadura eléctrica, a distancia del resto de operadores, pero con una cuota relativamente reducida, en el entorno del [0-10%]. Las cuotas son superiores en los mercados de pantallas con sistema ADL [20-30%] y PAPR [20-30%].



A la vista de la información proporcionada, es importante enfatizar que el mercado español de sistemas de protección para soldadores eléctricos se encuentra en franca expansión, siendo la participación relativa de los submercados que presentan una mayor seguridad y sofisticación -ADL [20-30%) y PAPR [10-20%]-, notablemente inferior a la europea, lo que permite prever un superior crecimiento potencial de estos segmentos de mercado, especialmente el de ADL.

En cualquier caso, el mercado de producción y venta de pantallas para soldadura eléctrica, salvo Hörnell y Optrel, se encuentra atomizado y se caracteriza por la presencia de competidores que fabrican este producto fuera del territorio español y lo ofrecen a clientes situados en España y en otros Estados miembros, constituyendo verdaderas fuentes alternativas de suministro

VI.3.- Estructura de la demanda

Los productores de pantallas para soldadura eléctrica tienen clientes en todo el territorio de la UE así como en países no europeos. Los clientes cubren sus necesidades de producto a través de productores situados en la UE o incluso fuera de ella y no es siempre el productor "local" de pantallas de soldadura quien se hace con el contrato de suministro de éstas.

En España, al igual que en el resto de países europeos, clientes tales como[...],[...]y [...] (en el sector[...]) y [...] en el sector [...] tienen un poder de compra supranacional y adquieren las pantallas a fabricantes ubicados a lo largo de todo el territorio de la UE. Estas compañías, junto con las [...]:[...],[...], y [...] forman parte de la relación de clientes de 3M en España provista por la notificante.

La mayor parte de los clientes de Hörnell están situados [...]; solamente el [10-20%] de sus ventas se producen en territorio sueco. Adicionalmente, 3M tan solo produce pantallas para su uso en la soldadura eléctrica en su centro de producción del Reino Unido y con posterioridad distribuye sus productos en todo el territorio de la UE.

La notificante no dispone de información acerca de los clientes de Hörnell en España.

VI.4.- Estructura de la distribución

Hörnell vende sus productos a través de [...], su distribuidor exclusivo en España, mientras que 3M cuenta con unos [...] distribuidores no exclusivos. 3M comercializa sus equipos de protección personal principalmente a través de distribuidores especializados en equipos de seguridad y, en una menor medida, a través de distribuidores especializados en productos para soldadura y también en tiendas de bricolaje.

VI.5.- Fijación de precios

Los precios en la UE son bastante homogéneos y siguen unas mismas tendencias.

Algunos de los usuarios más importantes de pantallas para soldadura eléctrica son compañías globales y multinacionales. En consecuencia, las decisiones de compra del producto tienden a no producirse localmente y los contratos de suministro se negocian, en la mayor parte



de los casos, con productores internacionales de pantallas para soldadura. Además, los costes de transporte son relativamente reducidos y suponen solamente un [1-10%] del precio total del producto.

VI.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Las fuertes inversiones en I+D requeridas para operar en el segmento de las pantallas protectoras de cristales líquidos auto-oscorecedores, constituyen sin duda la principal barrera a la entrada en este segmento del mercado. De hecho, tanto en la Unión Europea como en España existe un único competidor importante de Hörnell. Se trata de la compañía Optrel que, a partir de la información que proporciona su web, no parece que ofrezca productos derivados de cristales líquidos.

El acceso a los inputs necesarios y, en especial, el cristal líquido, podría ser una barrera importante para el desarrollo de pantallas con sistema ADL.

No se dispone de información sobre la estructura de este mercado aguas arriba y, en todo caso, la valoración de la incidencia de los acuerdos suscritos entre las partes en éste ámbito no es objeto del presente análisis.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación, la adquirente, 3M refuerza sustancialmente su posición en el ámbito de los sistemas sofisticados de protección para soldadores eléctricos. En efecto, con la adquisición de HÓRNELL, importante operador en los mercados de pantallas con sistema de auto oscurecimiento ADL y dispositivos respiratorios PAPR, 3M completa su cartera de sistemas de protección para soldadores, hasta ahora centrada en los dispositivos básicos y desechables.

Adicionalmente, la operación supone la desaparición del competidor principal en mercados caracterizados por la presencia de un único competidor de tamaño comparable – Optrel -.

No obstante, es importante señalar que, por lo que a España se refiere, los sistemas sofisticados de protección de soldadores eléctricos constituyen mercados dinámicos y con un importante potencial de crecimiento.

Además, el mercado relevante tiene dimensión superior a la nacional, pudiendo los clientes españoles recurrir a productores situados en la UE e incluso en terceros países.

Por otra parte, como consecuencia de la Operación, la relación de exclusividad de Hörnell con su distribuidor en España finalizará y los productos serán distribuidos por 3M, mediante canales de distribución no exclusivos.

Finalmente, la demanda tiene un importante poder negociador y la principal barrera a la entrada –inversiones en I+D- no impediría el acceso de otros operadores presentes en mercados relacionados con la protección de soldadores.



VII.1.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. 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.