



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07066

FLSMIDTH / GL&V (negocio de proceso)

Con fecha 27 de junio de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por FLSMIDTH CO. A/S (en adelante FLS) del control exclusivo sobre el negocio de proceso de GROUPE LAPERRIÈRE & VERREAUULT INC (en adelante GL&V), mediante la compra del 100% de sus acciones.

Dicha notificación ha sido realizada por FLS 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 **27 de julio de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por FLS del control exclusivo sobre el negocio de proceso de GL&V, mediante la compra del 100% de sus acciones.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de España. Asimismo, la operación ha sido notificada en Alemania¹, Brasil, Ucrania, Estados Unidos² y Sudáfrica.

¹ La operación fue notificada en Alemania con fecha 25 de junio de 2007 y autorizada con fecha 18 de julio de 2008.

² Con fecha 11 de julio de 2007, la Federal Trade Commission ha concedido a las partes la terminación anticipada del período de suspensión.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1 Pacto de no competencia

El Acuerdo entre las Partes contempla en el Apéndice C un pacto de no competencia mutua entre la entidad que adquiera las divisiones de GL&V que no forman parte de la operación (SPINCO) y GL&V, [...] durante un período de [superior a 3 años] .

II.2 Pacto de no captación

El mismo Apéndice C del precitado Acuerdo contempla un pacto mutuo de no captación de empleados entre GL&V y SPINCO durante un período de [superior a tres años].

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 notificante considera que tanto el pacto de no competencia como el pacto de no captación están directamente vinculados y son necesarios para la realización de la transacción, ya que garantizan al grupo adquirente la obtención del valor íntegro de los activos que adquiere³ y a la parte vendedora el establecimiento independiente en el mercado de las divisiones de GL&V que quedan fuera de la operación y la preservación de sus activos.

Respecto de la duración de ambos pactos, el notificante considera que el período de [superior a 3 años] contemplado no es excesivo, teniendo en cuenta que el ciclo de vida de algunos de los productos fabricados y comercializados por el negocio adquirido oscila entre 10 y 40 años.

En la decisión del caso M.1298 *KODAK/IMATION*, la Comisión CE admitió una cláusula de no competencia de 5 años para uno de los negocios transferidos, teniendo en cuenta el know-how incorporado y el ciclo de vida de la tecnología transferida. En la decisión del caso M.1980 *VOLVO/RENAULT*, la Comisión admitió asimismo una cláusula de no competencia de 5 años teniendo en cuenta el elevado nivel de fidelidad de los clientes en el mercado relevante y el prolongado ciclo vital de los mismos.

Teniendo en cuenta los precedentes 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), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de [superior a tres años] de las cláusulas de no competencia y no captación 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, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, por no alcanzar los umbrales establecidos en el Artículo 1 del mismo.

³ El fondo de comercio, el know-how y la tecnología propiedad del grupo de proceso de GL&V.

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. **FLSMIDTH CO. A/S (“FLS”)**

FLS es una sociedad danesa cotizada en la bolsa de Copenhague, matriz del grupo danés FLSMIDTH, que centra su actividad en el desarrollo y gestión de proyectos y en la prestación de servicios: suministro de plantas completas, equipamiento, máquinas, piezas de recambio y servicios, para la industria del cemento y en menor medida para la industria de los minerales. Ninguno de los accionistas de FLS controla la sociedad, siendo los dos accionistas que ostentan una mayor participación las entidades ATP ([...])% y NORDEA 1 ([...])%⁴.

FLS cuenta con 3 áreas de negocio: i) cemento, ii) minerales y iii) productos de fibra de cemento. A su vez, el área de negocio de minerales, encabezada por la filial FFE MINERALS, está organizada en otros cuatro segmentos de negocio en función de la tecnología aplicada: *Minerals Technology Group*, *Pyro Technology Group*, *Materials Handling Group* y *Service Technology Group*. La división *Minerals Technology Group* suministra equipos para la molienda y separación de minerales.

FLS cuenta con filiales en 29 países. Su única filial española, FLSMIDTH S.A., con sede en Madrid, está activa como proveedor de la industria cementera, a la que suministra plantas completas, equipamiento, máquinas, piezas de recambio, know-how, servicios y mantenimiento. FLS negocia sus ventas en España a partir de las oficinas de la compañía en Dinamarca.

Las ventas de FLS en España en el ámbito del proceso de tratamiento de minerales son marginales ([...])% de las ventas totales de FLS en España).

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

Volumen de ventas FLS (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	>250	>250	>250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

IV.2. **Negocio de proceso de GROUPE LAPERRIÈRE & VERREULT INC (“GL&V”)**

GL&V es una sociedad cotizada en la bolsa de Toronto, cabecera del grupo GL&V, proveedor de soluciones de separación líquido/sólido y líquido/líquido utilizadas en un gran número de procesos industriales, municipales y medioambientales, ámbito en el que es líder mundial.

Ninguna persona física o empresa controla de forma exclusiva o conjunta GL&V, siendo el mayor accionista Laurent Verrault, que detenta el 34,91% de los derechos de voto.

⁴ ATP es un fondo de pensiones danés y NORDEA 1 es una sociedad luxemburguesa.

GL&V se organiza en la actualidad en 3 divisiones principales: i) grupo de proceso, ii) grupo de pasta y papel y iii) grupo de tratamiento de aguas. La operación de concentración notificada afecta únicamente al negocio de proceso de GL&V.

GL&V está presente en 40 países, contando con filiales, destinando el [...] % de sus ventas a Estados Unidos, el [...] % a China y otro [...] % a Europa. La única filial española de GL&V, DORR-OLIVER EIMCO SPAIN, S.L., pertenece al negocio de proceso adquirido.

El negocio de proceso de GL&V, integrado fundamentalmente por las filiales DORR-OLIVER EIMCO y KREBS INTERNATIONAL⁵, es responsable del [...] % de la facturación global del grupo. Esta división suministra tecnologías de separación líquido/líquido y líquido/sólido para el procesamiento de metales y minerales, la industria del petróleo, la industria química, medio ambiente, tratamiento de aguas, industria del automóvil, refinerías, extracciones e industria carbonera, entre otras. En particular, el negocio de proceso de GL&V suministra varios productos que pueden aplicarse en distintas fases de la minería o del tratamiento de metales básicos o preciosos, como el oro.

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

Volumen de ventas del negocio de proceso de GL&V (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

Tanto FLS como el negocio de proceso de GL&V están activos en el sector de las tecnologías para el procesado de minerales y metales, coincidiendo concretamente en el mercado de tecnologías y equipamientos para la separación líquido/sólido y líquido/líquido en el proceso de tratamiento de minerales.

El procesado de minerales está dirigido a obtener los minerales valiosos a partir de la materia minera original y destinarlos en muchos casos a la obtención de metales puros. Dicho procesado combina diversas tecnologías con la finalidad de liberar y separar los minerales explotando las diferencias en las características físicas de los distintos minerales que componen la materia prima.

El proceso completo desde la extracción del mineral en bruto hasta la obtención del producto final requiere el uso de una amplia diversidad de equipos y maquinaria para cada fase del proceso, como: rompedores de roca, machacadoras (*crushers*), circuitos de machacado de guijarros (*pebble crushing circuits*), hidrociclones, celdas de flotación, espesantes y dispositivos de flotación de residuos (*flotation tailings*).

⁵ DORR-OLIVER EIMCO, cabecera del negocio de proceso de GL&V, nació en 2002 con la adquisición de EIMCO a BAKER HUGHES. Posteriormente se unieron al negocio otras filiales a través de sucesivas adquisiciones, como la de 3-H MINING en 2004, ciertos activos de JONES & ATTWOOD en 2005, la sociedad BRACKETT GREEN, también en 2005 y KREBS INTERNATIONAL en 2006.



El mineral extraído de la mina es transportado y sometido a una primera molienda y a continuación a un circuito de machacado o segunda molienda. Después pasa a los molinos y a continuación a las bombas de arrastre (*slurry pumps*). El siguiente paso lleva el mineral a los hidrociclones y a continuación a las celdas de flotación, dando como resultado un concentrado. Este concentrado pasa a continuación por los espesantes y por último es sometido a procesos piro para su refinado final.

FLS produce y comercializa transportadores de materia prima desde la mina a las instalaciones de transformación (*conveyors*), machacadoras para la primera molienda, circuitos de machacado de guijarros, molinos SAG, molinos de bola, hidrociclones (sólo fuera de la UE), celdas de flotación (sólo fuera de la UE) y dispositivos para el proceso piro. Por su parte, el negocio de proceso de GL&V produce y comercializa hidrociclones, bombas de arrastre, celdas de flotación, espesantes, dispositivos de flotación de residuos y filtros.

Dado el grado tecnológico de los productos y servicios utilizados en estos procesos, el notificante considera que el mercado debe definirse producto a producto. Las actividades de las partes se solapan únicamente, de forma marginal y a nivel mundial -no en España- en la producción y comercialización de celdas de flotación e hidrociclones. Adicionalmente, el negocio adquirido cuenta con cuotas de mercado superiores al 10% en espesantes y filtros rotativos en España.

Teniendo en cuenta lo anterior, los mercados de producto relevantes a los efectos de la operación serían los siguientes:

- a) celdas de flotación,
- b) hidrociclones,
- c) espesantes y
- d) filtros cilíndricos.

V.1.1. Celdas de flotación

Son dispositivos utilizados en los procesos de flotación. La flotación constituye hoy en día el principal método utilizado para la concentración mecánica de los minerales y la eliminación de los materiales sin valor. El proceso de flotación es un proceso de gravedad mediante el cual el mineral metálico triturado se mezcla con un líquido, en el que el mineral suele flotar, mientras que los desperdicios van a fondo.

Las celdas de flotación son productos relativamente estandarizados y basados en una tecnología básica. Partiendo de ésta, cada celda de flotación se desarrolla a medida para adaptarse a las exigencias específicas de cada cliente. Las modificaciones afectan fundamentalmente a cuestiones como el tamaño y la necesidad o no de utilizar materiales anticorrosivos. Un mismo tipo de celda de flotación puede utilizarse en finalidades distintas al tratamiento de minerales (como la industria del petróleo).

Con respecto a la sustituibilidad de la oferta, las celdas de flotación pueden ser sustituidas por columnas de flotación en el tratamiento de minerales.

El negocio de proceso de GL&V produce y comercializa celdas de flotación en Europa y en España, mientras que FLS sólo está activa en este mercado fuera de la Unión Europea.



V.1.2. Hidrociclones

Los hidrociclones son dispositivos de proceso muy sencillos y poco costosos que realizan la separación líquido/sólido mediante el uso de la fuerza centrífuga. Estos dispositivos son utilizados no sólo por la industria de la minería y los metales, sino también en la construcción, alimentación e industria química.

En la industria minera, los hidrociclones se utilizan para la clasificación de sólidos en el rango de 10-300 micras en circuitos de molienda, el espesado de pulpas previo a etapas de concentración y separación sólido/líquido, la clarificación parcial de efluentes (como ayuda a los clarificadores-espesantes) y en circuitos de lavado en contracorriente.

En cuanto a su funcionamiento, el hidrociclón actúa mediante fuerzas centrífugas que se contrarrestan con la fuerza del agua, de tal manera que las partículas más densas y grandes son transportadas hacia las paredes del dispositivo y son expulsadas (con parte del líquido), mientras que las partículas más finas o menos densas permanecen en el líquido y se expulsan a través de un tubo. Estos dispositivos suelen fabricarse también a medida según su función específica.

Según el notificante, los hidrociclones constituyen un mercado de producto separado ya que no existen productos sustitutivos de los mismos en el mercado.

El negocio de proceso de GL&V produce y comercializa hidrociclones a nivel mundial, europeo y en España, mientras que FLS lo hace únicamente fuera de la Unión Europea.

V.1.3. Espesantes

Un espesante (*thickener*) es un dispositivo de separación continua sólido/líquido cuya función esencial es la concentración de sólidos y la clarificación con fines de separar sólidos de líquidos. Consiste en un depósito en el que se dejan decantar los sólidos en suspensión, produciendo un rebosamiento de agua clarificada y un lodo concentrado en la descarga. En un espesante, el grupo motriz se halla instalado en el centro de la pasarela y acciona, mediante acoplamiento rígido, el eje central en cuya parte inferior se hallan sujetos los brazos rascadores. El barrido y transporte de los fangos decantados hacia el centro se realiza con unos rastrillos.

FLS no produce ni comercializa espesantes, por lo que no existe solapamiento de actividades de las partes en este mercado.

V.1.4. Filtros cilíndricos

Estos dispositivos constituyen una tecnología de separación aplicada tradicionalmente en los procesos químicos industriales. Sirven para eliminar sólidos suspendidos de un líquido, mediante un proceso de secado. Los filtros rotativos se basan en un funcionamiento continuo y permiten una separación sólido/líquido más completa que otros filtros mecánicos.

FLS no produce ni comercializa filtros, por lo que no existe solapamiento en las actividades de las partes en este mercado.

Teniendo en cuenta las actividades de las partes, se consideran relevantes a los efectos de la operación de concentración notificada los siguientes mercados de producto: celdas de flotación, hidrociclones, espesantes y filtros rotativos.

V. 2. **Mercado geográfico**

No existen precedentes nacionales ni comunitarios en mercados de producto similares a los analizados. El notificante considera que la dimensión geográfica de los mercados relevantes es

mundial, debido fundamentalmente a que los clientes adquieren los productos relevantes principalmente a través de procesos de licitación en los que participan empresas de cualquier parte del mundo.

El carácter supranacional del mercado geográfico podría verse avalado por el hecho de que algunos de los principales operadores abastecen el mercado español sin contar con oficinas de ventas en España (éste es el caso de OUTOTEC).

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1.- Estructura de la oferta

VI.1.1. Celdas de flotación

Se trata de un mercado muy concentrado en todos los ámbitos geográficos analizados. No existen estadísticas publicadas ni estimaciones oficiales relativas a los volúmenes de ventas en los mercados de producto afectados. Las cifras que se ofrecen corresponden a las estimaciones del notificante.

En el mercado mundial de celdas de flotación, en el que el negocio de proceso de GL&V ocupa el segundo puesto con una cuota del [40-50]%, FLS detenta una cuota inferior al [0-10]%, por lo que la operación notificada no generará cambios en la estructura de oferta del mercado.

En el mercado europeo, en el que FLS no está activa, GL&V es líder del mercado con una cuota del [40-50]%, seguida muy de cerca por OUTOTEC. En el mercado español, en el que FLS tampoco está activa, GL&V es también líder en ventas, con una cuota del [50-60]%

El negocio de proceso de GL&V se enfrenta en todos los ámbitos geográficos a la competencia de operadores multinacionales como OUTOTEC (líder mundial) y METSO MINERALS, con capacidad suficiente para suministrar equipos para todo el procesado de minerales, desde la extracción hasta el piroprocesado.

CELDAS DE FLOTACIÓN – MERCADO MUNDIAL 2006	
Operadores	Cuotas (%)
OUTOTEC ⁶	[40-50]%
GL&V	[40-50]%
METSO	[10-20]%
MINOVEX	[0-10]%
CPT	[0-10]%
FLS	[0-10]%
Mercado mundial	100%
CELDAS DE FLOTACIÓN –EUROPA 2006	
Operadores	Cuotas (%)
GL&V	[40-50]%
OUTOTEC	[40-50]%
METSO	[10-20]%
Mercado europeo	100%

⁶ Antes OUTOKUMPU TECHNOLOGY.



CELDA DE FLOTACIÓN –ESPAÑA 2006	
Operadores	Cuotas (%)
GL&V	[50-60]%
OUTOTEC	[40-50]%
METSO	[0-10]%
Mercado nacional	100%

Fuente: Notificación.

VI.1.2. Hidrociclones

En el mercado mundial de hidrociclones el negocio de proceso de GL&V ocupa el segundo lugar en ventas ([10-20]%) y el grupo adquirente FLS registra una cuota del [0-10]%. En este mercado, la estructura de oferta no se ve sustancialmente modificada como consecuencia de la operación notificada.

En el mercado europeo, en el que FLS no está activa, GL&V ocupa el segundo lugar en ventas ([20-30]%). La operación notificada no genera cambios en la estructura de oferta del mercado. En el mercado español GL&V es la cuarta empresa en cuanto a ventas de hidrociclones, con una cuota del [10-20]%

Nuevamente, el negocio adquirido se enfrenta en estos mercados a la competencia de operadores multinacionales como OUTOTEC, WEIR MINERALS, MULTOTEC y LINATEX, con capacidad suficiente para suministrar no sólo hidrociclones sino gran variedad de equipos para el procesado de minerales.

HIDROCICLONES – MERCADO MUNDIAL 2006	
Operadores	Cuotas (%)
PETRECO	[20-30]%
GL&V	[10-20]%
NATCO	[10-20]%
MERPRO	[0-10]%
CYCLOTEC	[0-10]%
APS	[0-10]%
WEIR	[0-10]%
ALDERLEY PROCESS	[0-10]%
MULTOTEC	[0-10]%
EPCON	[0-10]%
FLS	[0-10]%
Resto (1)	[10-20]%
Mercado mundial	100%

HIDROCICLONES – MERCADO EUROPEO 2006	
Operadores	Cuotas (%)
WEIR	[30-40]%
GL&V	[20-30]%
MULTOTEC	[20-30]%
AKW	[10-20]%
LINATEX	[10-20]%
Mercado europeo	100%



HIDROCICLONES – MERCADO ESPAÑOL 2006	
Operadores	Cuotas (%)
WEIR	[30-40]%
MULTOTEC	[30-40]%
AKW	[10-20]%
GL&V	[10-20]%
LINATEX	[10-20]%
Mercado nacional	100%

Fuente: Notificación.

(1) Linatex, Tega, AKW, Neyrtec, fabricantes chinos y rusos.

VI.1.3. Espesantes

En el mercado de espesantes, en el que el grupo adquirente no está activo en ningún ámbito geográfico, la operación notificada no comporta cambios en la estructura del mercado. GL&V ocupa el segundo lugar en ventas en el mercado mundial ([20-30]%) y en el español ([30-40]%), por detrás de OUTOTEC, y es líder en el mercado europeo, con una cuota del [40-50]%

ESPESANTES – MERCADO MUNDIAL 2006	
Operadores	Cuotas (%)
OUTOTEC	[30-40]%
GL&V	[20-40]%
METSO	[10-20]%
WESTECH	[10-20]%
DELKOR	[0-10]%
DBS	[0-10]%
NEYRTEC	[0-10]%
Mercado mundial	100%

ESPESANTES – MERCADO EUROPEO 2006	
Operadores	Cuotas (%)
GL&V	[40-50]%
OUTOTEC	[20-30]%
WESTECH	[10-20]%
METSO	[10-20]%
DELKOR	[0-10]%
Resto	[0-10]%
Mercado europeo	100%

ESPESANTES – MERCADO ESPAÑOL 2006	
Operadores	Cuotas (%)
OUTOTEC	[40-50]%
GL&V	[30-40]%
WESTECH	[10-20]%
METSO	[10-20]%
DELKOR	[0-10]%
DBS	[0-10]%
Mercado nacional	100%

Fuente: Notificación.



VI.1.4. Filtros rotativos

El grupo adquirente no está activo en el suministro de filtros rotativos en ningún ámbito geográfico. Por su parte, el negocio de proceso de GL&V es [...] a nivel mundial ([20-30]%) como europeo ([20-30]%) y en el mercado español ([20-30]%). [...] No obstante, comparte el liderazgo en el mercado nacional con [...] la entidad española TEFSA.

FILTROS ROTATIVOS – MERCADO MUNDIAL 2006	
Operadores	Cuotas (%)
GL&V	[20-30]%
LAROX	[20-30]%
ANDRITZ	[10-20]%
RPA	[10-20]%
TEFSA	[10-20]%
BOKELA	[10-20]%
WESTECH	[0-10]%
METSO	[0-10]%
KOMLINE-SANDERSON	[0-10]%
Mercado mundial	100%

FILTROS ROTATIVOS – MERCADO EUROPEO 2006	
Operadores	Cuotas (%)
GL&V	[20-30]%
ANDRITZ	[20-30]%
RPA	[10-20]%
WESTECH	[10-20]%
BOKELA	[0-10]%
LAROX	[0-10]%
TEFSA	[0-10]%
Resto	[0-10]%
Mercado europeo	100%

FILTROS ROTATIVOS – MERCADO ESPAÑOL 2006	
Operadores	Cuotas (%)
GL&V	[20-30]%
TEFSA	[20-30]%
LAROX	[20-30]%
ANDRITZ	[10-20]%
RPA	[10-20]%
WESTECH	[10-20]%
BOKELA	[0-10]%
Mercado nacional	100%

Fuente: Notificación.

El grupo adquirente FLS y el negocio de proceso de GL&V se complementan en la gama de productos que ofrecen y su ubicación geográfica. Mientras que el grupo adquirente cuenta con una amplia experiencia en procesos piro y en técnicas de compresión y molienda de minerales, el negocio de proceso de GL&V está especializado en etapas diferentes del proceso de producción de metales y minerales, como las tecnologías de separación, que se aplican tras la compresión y la molienda y antes del proceso piro:

Así pues, la concentración de los productos ofrecidos por ambas partes supone casi un proceso tecnológico completo que va desde la extracción de minerales hasta el producto final.



Esta circunstancia permitirá a la empresa resultante alcanzar niveles de integración vertical similares a los de otros operadores del mercado mundial como METSO⁷.

VI.2.- Estructura de la demanda

Los principales clientes de equipos para la minería de FLS y del negocio de proceso de GL&V son empresas mineras de ámbito mundial y regional, abarcando entidades que extraen, preparan y producen cobre, oro, platino, plata, bauxita, níquel, hierro, plomo y otros minerales, así como empresas procesadoras de carbón, productores de acero y aluminio y de diamantes y piedras preciosas.

Los principales clientes europeos del negocio de proceso de GL&V son: [...], para los cuales fabrica productos generalmente a medida para cada aplicación específica.

VI.3.- Estructura de la distribución y fijación de precios

FLS no tiene agentes distribuidores en el mercado español, sino que comercializa sus productos y sistemas negociando las ventas directamente con los potenciales clientes desde su departamento de ventas en Dinamarca.

Por su parte, el negocio de proceso de GL&V realiza en España ventas directas, tanto como resultado de un concurso como de una negociación específica con cada cliente. El precio final de los productos comercializados por el grupo de proceso de GL&V se negocia individualmente para cada producto y cliente.

VI.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada

Según el notificante, no existen barreras arancelarias ni otros obstáculos significativos al comercio de los productos afectados a nivel mundial, a excepción de algunas restricciones estatales a la importación que afectan a todos los competidores de igual manera. Los gastos de transporte no resultan determinantes para las decisiones de los clientes.

No obstante, los derechos de propiedad industrial podrían actuar como barrera de entrada al mercado, dada su importancia en el sector. Esto queda reflejado en el hecho de que el 93% del precio determinado para la operación corresponde a la valoración de activos como el fondo de comercio, el know-how y la tecnología⁸.

Sin embargo, el notificante considera que los derechos de propiedad intelectual no representan una barrera de entrada significativa ya que la mayoría de los componentes de las celdas de flotación y de los hidrociclones no están patentados o bien dependen de patentes que han expirado. Asimismo, las patentes vigentes en la actualidad cubren características muy concretas de los modelos y no impiden a otros proveedores desarrollar variantes y diseñar y comercializar productos sustitutivos directos. De hecho, la copia de diseños parece ser una práctica bastante generalizada en la industria.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por FLSMIDTH CO. A/S (FLS) del control exclusivo sobre el negocio de proceso de GROUPE LAPERRIÈRE & VERREAUULT INC (GL&V), mediante la compra del 100% de sus acciones.

⁷ METSO es una compañía norteamericana verticalmente integrada, proveedor de tecnologías para el mercado de reciclaje de metales.

⁸ Los gastos en I+D del grupo FLS en 2006 alcanzaron los [...] millones de euros.



Los volúmenes de ventas de ambas partes en España son moderados, alcanzando la adquirente [...] millones de euros y la adquirida menos de [...] millones de euros en 2006.

Las partes operan en los mercados de producción y comercialización de tecnologías y equipamiento para la industria, fundamentalmente para la industria de la minería y los metales. Sin embargo, la adición de cuotas es mínima o nula.

Así, en celdas de flotación, FLS aumenta su cuota mundial del [40-50]% en [0-10] punto, mientras que en Europa y España asume la posición de líder de GL&V ([40-50]% y [50-60]%, respectivamente). En hidrociclones, FLS incrementa su cuota mundial del [0-10]1% en [10-20] puntos, mientras que en Europa y España asume la posición de GL&V ([20-30]% y [10-20]%, respectivamente)

En los mercados de espesantes y filtros rotativos, FLS no está activo en ningún ámbito geográfico y pasa a ocupar, en el primer caso, el segundo lugar en ventas en el mundo ([20-30]%) y España ([30-40]%) y la primera posición en el mercado europeo, con una cuota del [40-50]%, mientras que en filtros rotativos se convierte en [...] ([20-30]% en el mundo, [20-30]% en Europa y [20-30]% en España).

El grupo adquirente FLS y el negocio de proceso de GL&V se complementan en cuanto a la gama de productos que ofrecen y su ubicación geográfica, abacando casi un proceso tecnológico completo que va desde la extracción de minerales hasta el producto final, lo que permitirá a la empresa resultante alcanzar niveles de integración vertical similares a los de otros operadores del mercado mundial.

A la luz de las consideraciones anteriores y, en particular, de la estructura del sector, no cabe prever que como consecuencia de la operación notificada desaparezca una presión competitiva significativa o que aumenten las posibilidades de coordinación entre los operadores restantes. En consecuencia, no es previsible que la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados.

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.