



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06081 **WIND POINT / FERRO (Activos)**

Con fecha 24 de agosto de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de WIND POINT PARTNERS (en adelante WIND POINT) de determinados activos relacionados con el negocio de plásticos especializados de FERRO CORPORATION (en adelante SPB).

Dicha notificación ha sido realizada por WIND POINT 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, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **25 de septiembre de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de WIND POINT PARTNERS del control exclusivo de determinados activos que conforman el negocio de plásticos especializados de FERRO CORPORATION¹.

La operación se materializa mediante un Acuerdo de Compraventa de activos del citado negocio suscrito por WIND POINT, a través de su filial Olympic Plastics, Inc., y FERRO CORPORATION de [...] ².

La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia de Estados Unidos, Portugal y España.

¹ Incluye, entre otros activos, once plantas de producción (ubicadas en EE.UU., Holanda, Francia, España, Portugal, México y Venezuela) y tres delegaciones comerciales (EE.UU., Hong Kong y Reino Unido).

² Se inserta entre corchetes la información declarada confidencial a solicitud de las notificantes.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El acuerdo de Compraventa contempla en su cláusula 6.4 un acuerdo de no competencia por un periodo de cinco años, por la que el grupo vendedor (FERRO) no podrá participar de forma directa o indirecta en ningún negocio que compita con la actividad adquirida por WIND POINT³.

Adicionalmente, el Acuerdo contiene en su cláusula 8.1.(c) un pacto de no captación por un periodo de tres años, por la que el grupo vendedor no podrá contratar ni intentar contratar, entre otros, los servicios de ningún empleado transferido con el negocio adquirido.

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”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), este Servicio estima que la cláusula de no competencia, en la medida en que no supere tres años, y la cláusula de no captación no van más allá de lo que de forma razonable requiere la operación notificada por lo que forman parte de la misma.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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 PARTICIPES

IV.1. “WIND POINT PARTNERS” (WIND POINT)

WIND POINT es una gestora de fondos de inversión que invierten en sociedades no cotizadas en bolsa que actúan en múltiples sectores económicos. De acuerdo con la información suministrada, WIND POINT no está controlada por ninguna sociedad o persona física.

Según la notificante, ninguna de las empresas en que participa⁴ está activa en ningún mercado relacionado con aquéllos en los que están presentes los activos adquiridos.

³ [...].

⁴ Según la notificante, las sociedades participadas por fondos del grupo WIND POINT son: America's Power Sports, Bushnell Performance Optics, Benchmark Medical, Eschelon Telecom, Marshfield DoorSystems, Procyon Technologies, US Security Associates, VICORP Restaurants, Active Interest Media, Breeze Industrial Products, Nonni's Food Company, Omniflight, United Subcontractors, Waterbury Companies, Knappe & Vogt y York Label.

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

VOLUMEN VENTAS DE WIND POINT (millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[>250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

IV.2. “Negocio de Plásticos Especializados de FERRO CORPORATION”

El negocio de plásticos especializados adquirido pertenece a FERRO CORPORATION sociedad domiciliada en Estados Unidos, especializada en la fabricación y comercialización de productos químicos destinados a diversos usos industriales.

FERRO posee una filial española, FERRO SPAIN, S.A., que no se transmite en la presente operación de concentración. Una de las plantas de producción transmitidas se encuentra en España, dentro de las instalaciones de FERRO SPAIN situadas en Almassora (Castellón).

El negocio de plásticos especializados transmitido, es una unidad de negocio dentro del Grupo FERRO dedicada a la producción y venta de compuestos de plásticos diseñados a medida y colorantes, que se utilizan para mejorar la calidad, rendimiento y apariencia de productos terminados.

La facturación del negocio de plásticos especializados transmitido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DEL NEGOCIO DE PLÁSTICOS ESPECIALIZADOS DE FERRO (millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La operación se enmarca en el ámbito del sector químico, en concreto, en la actividad de fabricación y comercialización de plásticos especializados (compuestos termoplásticos y termoendurecibles), que realiza el negocio adquirido y en las que no se encuentra presente, ni directa ni indirectamente, la adquirente, WIND POINT.



Dentro de la unidad de negocio adquirida, la notificante distingue cuatro áreas de negocio: (i) plásticos rellenos y reforzados, (ii) compuestos polímeros avanzados, (iii) colorantes plásticos y (iv) recubrimientos líquidos y dispersiones.

Plásticos rellenos y reforzados (PRR)

Los PRR son plásticos que contienen un relleno compuesto de pequeñas partículas incorporadas a su formulación. Estos compuestos se fabrican a medida para la industria del automóvil, electrodomésticos, menaje, alimentaria y aplicaciones de recreo.

Dada la limitada presencia del negocio adquirido como fabricante de estos plásticos⁵ así como la ausencia de la adquirente en ningún mercado relacionado con tales plásticos este Servicio no estima preciso proceder a una delimitación cerrada del mercado propuesto por la notificante.

Compuestos polímeros avanzados (CPA):

Estos polímeros son compuestos orgánicos de peso molecular alto, naturales o sintéticos que comprenden la familia de los elastómeros termoplásticos, con una textura parecida a la del caucho, pero con cualidades físicas superiores. Se emplean en distintas industrias, como la del automóvil, menaje y aplicaciones de recreo.

No obstante, a los efectos de la presente operación, no es necesario delimitar la definición exacta de este mercado dada la limitada presencia del negocio adquirido como fabricante de estos compuestos⁶ así como la ausencia de la adquirente en ningún mercado relacionado.

Colorantes Plásticos:

El negocio adquirido fabrica concentrados de color y aditivos (también llamados “masterbatches”), que son utilizados en distintas aplicaciones. Se trata de ingredientes que proporcionan a los componentes plásticos características físicas mejoradas.

Según la notificante no cabe diferenciar mercados en función de su uso final, puesto que aunque las características técnicas de cada uso son diferentes, existe sustituibilidad desde el lado de la oferta ya que los fabricantes pueden modificar su producción a corto plazo y sin incurrir en costes adicionales.

No obstante, dada la naturaleza las partes, este Servicio no estima necesario cerrar una definición precisa del mercado en la medida en que el análisis de la operación no se verá afectado por una definición más o menos amplia del mismo.

Recubrimientos líquidos y dispersiones (RLD):

La notificante señala que el negocio adquirido sólo fabrica recubrimientos especializados, en particular, basados en poliéster insaturado reforzado con fibra de vidrio.

Estos recubrimientos especializados son el resultado de una mezcla de resinas, aditivos y pigmentos, que la notificante diferencia de los genéricos⁷.

⁵ Según la notificante, la cuota de SPB en este ámbito es nula en España, del [0-10]% en la Unión Europea y del [0-10]% en el mundo.

⁶ Según la notificante, la cuota de SPB en este ámbito es nula en España, del [0-10]% en la Unión Europea y del [0-10]% en el mundo.

⁷ Los mercados de recubrimientos fueron analizados en el expediente nacional N-06049 BASF/JOHNSON y en los expedientes comunitarios M.3060 UCB/SOLUTIA y M.1467 ROHM AND HAAS/MORTON.



Según la notificante, esta diferenciación se fundamenta en que los recubrimientos genéricos están destinados a ser aplicados en el exterior de un producto finalizado con el objetivo de mejorar su calidad y aspecto final. En cambio, los recubrimientos especializados se aplican durante el proceso de producción del producto final, por lo que el recubrimiento pasa a formar parte de la estructura interna del producto, mejorando la calidad y su aspecto final.

Dentro de los recubrimientos especializados basados en poliéster cabe, según la notificante, distinguir diferentes categorías según las industrias de aplicación: (i) industria de construcción y edificación, (ii) industria del automóvil y el transporte, (iii) otras industrias (incluye pinturas, zapatos, juguetes, artículos de menaje, equipos médicos y aplicaciones electrónicas).

La notificante indica que desde el punto de vista de la sustituibilidad de la demanda caben segmentaciones ulteriores puesto que las características técnicas del recubrimiento varían según las materias primas y las formulaciones que se utilicen.

Sin embargo, la notificante considera que existe una elevada sustituibilidad de la oferta, dado que la formulación del producto puede ser fácilmente modificada sin alterar el proceso de producción y sin incurrir en costes adicionales significativos, y puesto que los principales productores producen la gama completa de este tipo de recubrimientos.

Dada la naturaleza de las partes, a los efectos del presente análisis este Servicio estima que no es necesario cerrar la delimitación exacta de este mercado, siguiendo la definición propuesta por la notificante.

A la luz de las consideraciones anteriores, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada en los mercados de colorantes plásticos y de recubrimientos especializados basados en poliéster insaturado, diferenciando, en este último caso, en función de la industria de aplicación del recubrimiento.

V. 2. Mercado geográfico

Los precedentes comunitarios y nacionales⁸ indican que estos productos tienen bajos costes del transporte (no más del [0-10]% del precio final del producto, según la notificante), presentan niveles de precios similares en Europa, y registran importantes flujos regionales de comercio lo que sugiere que se trata de mercados de ámbito europeo.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1.- Estructura de la oferta

(i) Mercado de colorantes plásticos

WIND POINT no opera ni directa ni indirectamente en este mercado, ni en mercados relacionados, limitándose a asumir la posición de los activos adquiridos, sin que la operación entrañe adición alguna de cuotas.

⁸ Casos comunitarios M.3060 UCB/SOLUTIA y M.1467 ROHM AND HASS/MORTON. Expediente nacional N-06049 BASF/JOHNSON y N-06021 LORD/HENKEL.

Según la notificante, la entidad resultante adquiere una cuota mundial del [0-10]%. Por otra parte, la estructura de la oferta de este mercado en Europa y España se recoge a continuación:

MERCADO DE COLORANTES PLÁSTICOS EN UE 2005		
EMPRESA	VENTAS (Mill. €)	CUOTA (%)
Clariant	[...]	[10-20]%
A. Shulman	[...]	[10-20]%
Polyone	[...]	[0-10]%
Ampacet	[...]	[0-10]%
Activos FERRO	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[40-50]%
Total Mercado	[...]	100%
MERCADO DE COLORANTES PLÁSTICOS EN ESPAÑA 2005		
EMPRESA	VENTAS (Mill. €)	CUOTA (%)
Polyone	[...]	[10-20]%
Ampacet	[...]	[10-20]%
Clariant	[...]	[10-20]%
A. Shulman	[...]	[10-20]%
Activos FERRO	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[10-20]%
Total Mercado	[...]	100%

Fuente: notificación

De los anteriores datos se desprende que los activos adquiridos son el quinto operador tanto en la UE como en España.

(ii) Mercado de recubrimientos especializados basados en poliéster insaturado.

WIND POINT no opera ni directa ni indirectamente en este mercado, ni en mercados relacionados, limitándose a asumir la posición de los activos adquiridos, sin que la operación entrañe adición alguna de cuotas.

La notificante estima que la cuota de los activos adquiridos en el mercado mundial es de [...], mientras que la estructura de la oferta en la UE y España se recoge en el siguiente cuadro.

MERCADOS DE RECUBRIMIENTOS ESPECIALIZADOS BASADOS EN POLIÉSTER INSATURADO EN UE 2005								
EMPRESA	Total		Para Industria Automóvil Y Transporte		Para Construcción Y Edificación		Para Otras Industrias	
	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)
Cray Valley	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	23,1%	[...]	[10-20]%
Activos FERRO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Cromogenia	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Adhesia	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%	[...]	[70-80]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%



MERCADOS DE RECUBRIMIENTOS ESPECIALIZADOS BASADOS EN POLIÉSTER INSATURADO EN ESPAÑA 2005								
EMPRESA	Total		Para Industria Automóvil Y Transporte		Para Construcción Y Edificación		Para Otras Industrias	
	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)	Ventas (Mill. €)	Cuota (%)
Activos FERRO	[...]	[40-50]%	[...]	[50-60]%	[...]	[0-10]%	[...]	[40-50]%
Cray Valley	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[40-50]%	[...]	[0-10]%
Cromogenia	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
Adhesia	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificación

De el se desprende que los activos adquiridos son el segundo operador en la UE ([0-10]%), por detrás de Cray Valley ([10-20]%), mientras que en España se sitúa como primer operador ([40-50]%), a gran distancia del segundo, Cray Valley ([20-30]%).

La notificante señala que su elevada cuota en España obedece a que fue el primer operador con una planta de producción de estos recubrimientos en el territorio nacional. No obstante, también señala que su cuota en España ha caído significativamente desde el año 2000, cuando Cray Valley penetró el mercado español con una agresiva política comercial. Por otra parte, la notificante señala que Cray Valley es un operador verticalmente integrado con las actividades de fabricación de algunas materias primas de los recubrimientos.

En lo que respecta a los segmentos del mercado de recubrimientos especializados basados en poliéster insaturado, los activos adquiridos tienen una presencia especialmente significativa en los recubrimientos para la industria del automóvil y del transporte ([50-60]%) y los recubrimientos para otras industrias ([40-50]%), donde es el primer operador a gran distancia del segundo.

VI.2.- Estructura de la demanda, distribución y precios.

La demanda de los mercados considerados está representada principalmente por los fabricantes del producto final al que se le incorpora el colorante o el recubrimiento.

En muchos casos, los productos se deben ajustar a las necesidades específicas de cada cliente. No obstante, ningún cliente supera el [...] % de las ventas totales en España de los activos adquiridos.

En relación con la estructura de distribución, la notificante señala que el [...] % de las ventas de los activos adquiridos son directas. El resto de las ventas se canalizan a través de distribuidores especializados, entre los que destacan Resiglas, New Química y Composite Quimebber.

Los precios de los productos de los mercados considerados suelen negociarse cliente a cliente. Según la notificante se han incrementado ligeramente en los últimos años. Los costes de las materias primas tienen un peso importante y se han incrementado significativamente como consecuencia de la subida del precio del petróleo en los últimos años. No obstante, la notificante indica que esta subida que sólo ha sido parcialmente trasladada a los clientes.

VI.3.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según la notificante, no existen barreras a la entrada significativas en estos mercados. En particular, destaca que los derechos de propiedad intelectual en este ámbito son limitados, que la fabricación de estos productos es sencilla y que las materias primas necesarias se encuentran en gran medida disponibles.

No obstante, señala que es necesario disponer de una red de comercialización adecuada y de un servicio técnico para dar asistencia a los clientes a fin de penetrar con éxito.

Desde el punto de vista legal, las barreras a la entrada no difieren de las de otros mercados relacionados con el sector químico. La industria química está sujeta a normativas de seguridad, de salud y medioambientales. Según la notificante existe una experiencia técnica disponible para un nuevo entrante que requiriese asistencia a fin de cumplir con las exigencias regulatorias.

En concreto, para un productor de resinas a base de agua (y de resinas para recubrimientos en general) la normativa (objeto de armonización comunitaria) aplicable es fundamentalmente la siguiente:

- Directiva 2004/42/CE del Parlamento y del Consejo, de 21 de abril de 2004 relativa a la limitación de las emisiones de compuestos orgánicos volátiles (COV) debidas al uso de disolventes orgánicos en determinadas pinturas y barnices y en los productos de renovación del acabado de vehículos, por la que se modifica la Directiva 1999/13/CE⁹.
- Directiva 94/9/CE del Parlamento y del Consejo, de 23 de marzo de 1994 relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre los aparatos y sistemas de producción para uso en atmósferas potencialmente explosivas (ATEX)¹⁰:
- Directiva 91/66/CE del Consejo de 24 de septiembre de 1996, relativa a la prevención y control integrados de la contaminación (Directiva IPPC)¹¹.

Junto a esta normativa, propia de la industria química, también se ha desarrollado legislación propia de los recubrimientos. En particular, los mismos están condicionados por la normativa de protección de todos aquellos productos que pueden entrar en contacto con alimentos¹².

Asimismo, la notificante considera que las actividades de investigación y desarrollo en estos mercados son importantes. En concreto, la notificante estima la inversión de FERRO en I+D en un [...] % de su gasto total.

⁹ El objetivo de esta Directiva es limitar el contenido total de COV en determinadas pinturas, barnices y en los productos de renovación del acabado de vehículos, a fin de prevenir o reducir la contaminación atmosférica resultante de la contribución de los VOC a la formación de ozono de la atmósfera inferior.

¹⁰ Esta Directiva se aplica a los aparatos y sistemas de protección para uso en atmósferas potencialmente explosivas. Su objetivo es garantizar que estos equipos se comercializan únicamente si no ponen en peligro la seguridad y salud de los usuarios y, en su caso, de los animales domésticos y los bienes.

¹¹ Esta Directiva tiene por objeto prevenir y controlar la contaminación que se deriva de determinadas actividades, incluida la industria química (y, por tanto la de resinas). Establece una serie de medidas dirigidas a eliminar y, cuando esto no es posible a reducir, las emisiones atmosféricas, en agua y en tierra. Incluye una serie de medidas relativas a desechos.

¹² Entre otras destacan las siguientes normas: Reglamento (CE) nº1935/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de octubre de 2004, sobre los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos y la Directiva 2002/72/CE de la Comisión, de 6 de agosto de 2002, relativa a los materiales y objetos de plástico destinados a entrar en contacto con productos alimenticios.



VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de WIND POINT PARTNERS del control exclusivo de determinados activos que conforman el negocio de plásticos especializados de FERRO CORPORATION.

Las ventas del grupo adquirente en España no superan los [...] millones de euros y las del negocio adquirido ascendieron en 2005 a [...] millones de euros.

WIND POINT no opera ni directa ni indirectamente en los mercados considerados, ni en mercados relacionados, limitándose a asumir la posición de los activos adquiridos, sin que la operación entrañe adición alguna de cuotas. Se trata de mercados de dimensión supranacional.

En el mercado de colorantes plásticos los activos adquiridos tienen una cuota del [0-10]% en la UE, y del [10-20]% en España, siendo el quinto operador en ambos casos.

En el mercado de recubrimientos especializados basados en poliéster insaturado la cuota de los activos adquiridos es del [0-10]% en la UE y del [40-50]% en España.

El acceso a los mercados considerados requiere desplegar una red comercial y un servicio técnico adecuado, así como adecuarse a lo establecido en la normativa de seguridad, de salud y medio ambiente.

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