

Tribunal de Defensa de la Competencia

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA

C65/01 KURARAY/CLARIANT

NOTIFICANTES:

KURARAY SPECIALITIES EUROPE GMBH.

OBJETO:

Adquisición por KURARAY SPECIALITIES EUROPE GmbH de la totalidad del activo de CLARIANT GmbH para la producción de alcoholes de polinivilo (PVA) y polivinilo butyral (PVB).

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES	3
1.1 Remisión al Tribunal.....	3
1.2 Recepción del Expediente y Actuaciones del Tribunal	3
1.3 Alegaciones del notificante.....	4
1.4 Otras alegaciones.....	6
2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN	6
2.1 Descripción de la operación.	6
2.2 Restricciones accesorias de la competencia.	7
3. APLICACIÓN DE LA LEY 16/1989, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.	9
4. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN	10
4.1 Sociedad adquirente: KURARAY SPECIALITIES EUROPE GmbH ..	10
4.2 Activos Adquiridos: UNIDAD DE NEGOCIO DE PVA/PVB de CLARIANT GmbH	11
5. EL MERCADO RELEVANTE DE LA OPERACIÓN	13
5.1 Mercado relevante de producto.....	13
5.1.1 PVA	13
5.1.2 PVB	16
5.2 Mercado geográfico relevante.....	17
5.2.1 PVA	17
5.2.2 PVB	21
6. ESTRUCTURA DE MERCADO	23
6.1 PVA genérico.....	23
6.2 PVA de baja hidrolización.....	27
6.3 PVB	29
7. BARRERAS DE ENTRADA	29
7.1 PVA genérico.....	29
7.2 PVA de baja hidrolización.....	31
8. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN	32
8.1 PVA genérico.....	32
8.2 PVA de baja hidrolización.....	34
8.3 PVB	36
9. POSIBLES EFECTOS COMPENSATORIOS DE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA	36
10. RESUMEN Y CONCLUSIONES	37
DICTAMEN	39

1. ANTECEDENTES

1.1 Remisión al Tribunal

El día 24 de septiembre de 2001 tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia un escrito del Ministerio de Economía en el que se le notifica que, por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía, se procede a la remisión del expediente del Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, "SDC") N-185 referente a la operación de concentración económica notificada por KURARAY SPECIALITIES EUROPE GmbH (en adelante, "KURARAY"), consistente en la adquisición por dicha compañía de la totalidad del negocio PVA/PVB de CLARIANT GmbH (en adelante, "CLARIANT" o "CLARIANT PVA/PVB").

Esta operación fue notificada al SDC el 24 de agosto de 2001, según lo establecido en el artículo 15 bis.4 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, "LDC"), modificado por el Real Decreto Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia y por el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios.

Sobre la base del artículo 15 bis de la LDC, el Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía remitió al Tribunal la citada operación de concentración económica, por considerar que ésta podría obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado. El Tribunal ha de dictaminar al respecto, previa audiencia, en su caso, de los interesados. Para ello deberá elaborar un Informe, cuyo contenido regula el art.16 de la Ley 16/1989.

1.2 Recepción del Expediente y Actuaciones del Tribunal

El Tribunal ha referenciado el expediente como C65/01 KURARAY/CLARIANT, designándose, sobre la base del artículo 12 del Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el Procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en Concentraciones Económicas y Forma y Contenido de su Notificación, al Vocal Excmo. Sr. D. Antonio Castañeda Boniche para elaborar la ponencia que ha de servir de base al informe del Tribunal. El Ponente ha sido asistido por la Ilma. Sra. Dña. Paloma Ávila de Grado, Subdirectora General de Estudios del Tribunal, en calidad de Secretaria Técnica.

Con objeto de permitir que los diferentes operadores económicos del sector, que puedan verse afectados por la operación de concentración, pudieran presentar sus alegaciones a la misma ante el Tribunal, se elaboró una Nota Sucinta sobre los extremos fundamentales del expediente. Tal y como se regula en el artículo 12.c del citado Real Decreto 1080/1992, ésta fue puesta en conocimiento del notificante para que pudiera manifestarse sobre la existencia o no de información confidencial en el contenido de dicha Nota. Una vez manifestada su conformidad, ésta fue remitida a los competidores y clientes de las partes en España.

En la tramitación del expediente no se ha presentado ninguna solicitud de personación como parte interesada. A petición del notificante, el Tribunal resolvió declarar confidenciales determinados documentos, formando con ellos pieza separada del expediente, tal y como regula el art. 53 de la Ley 16/1989.

1.3 Alegaciones del notificante

En opinión del notificante, el mercado afectado por la operación es únicamente el de alcoholes polivinílicos (PVA), y, más concretamente, el de PVA estándar o genérico utilizado en una gran variedad de aplicaciones, que incluye las modalidades de PVA de hidrolización parcial y total. Dicho mercado excluiría, por el contrario, las dos modalidades de PVA correspondientes a sus grados especiales, es decir, el PVA de baja hidrolización y el PVA en grados “modificados”, que deberían considerarse como mercados diferenciados, por tener usos específicos y porque su sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta es también muy reducida. En cuanto al alcohol de polivinilo butyral (PVB), el mercado de dicho producto no estaría involucrado en la operación puesto que el adquirente, KURARAY, no opera en éste área de actividad.

Respecto al mercado geográfico, el notificante considera que su ámbito es, cuando menos, la totalidad del Espacio Económico Europeo, dados los reducidos costes de transporte del PVA, la ausencia de barreras regulatorias que interfieran con el tráfico comercial en dicho territorio, la presencia en los países del mismo de todos los grandes competidores y la centralización de las compras a nivel europeo que caracteriza el aprovisionamiento de los grandes consumidores de este producto. En su opinión, existe además una clara tendencia a la implantación de un mercado a escala mundial, como indican las importantes cuotas de mercado europeo alcanzadas por diversos fabricantes, -en particular, chinos- que no disponen de plantas de producción en Europa, así como la prevalencia de condiciones de mercado esencialmente homogéneas a escala mundial. El propio notificante suministra a dicho

mercado desde hace tiempo, a pesar de no tener planta alguna de producción de PVA en Europa.

En su opinión, no existen barreras de entrada significativas en el mercado europeo, incluyendo el territorio español. Los únicos obstáculos de cierta relevancia a la entrada de nuevos competidores proceden, en todo caso, de la fuerte competencia existente en el mercado y de una mayor dificultad de los entrantes potenciales para acceder al suministro de monómero de vinilo acetato (VAM), la materia prima básica en la fabricación de PVA, a precios competitivos, además de la realización de las inversiones en I+D que requiere el mantenimiento de la competitividad en mercados de producto esencialmente tecnológicos.

El notificante ha manifestado que la operación no plantea problema alguno de trascendencia a efectos del Derecho de la competencia en España, puesto que la presencia actual de KURARAY en nuestro país es muy limitada, reduciéndose prácticamente a la venta de determinadas variedades de alcohol polivinílico que, salvo alguna excepción, son básicamente complementarias a las producidas por el negocio de PVA/PVB adquirido a CLARIANT, de forma que el solapamiento de productos derivado de la operación de concentración de referencia es mínimo.

La única excepción importante es el submercado de PVA de baja hidrolización, en el que KURARAY proporciona casi la mitad de la cantidad total comercializada. A este respecto, el notificante alega que los efectos sobre la competencia son también mínimos, puesto que el mercado geográfico relevante es el europeo, no el español, y porque el segmento español de dicho mercado es muy reducido dado que su facturación en 2000 no alcanzó el millón de euros. Respecto a la reducida dimensión del mercado español, el notificante ha subrayado la posible conveniencia de introducir en la normativa española sobre operaciones de concentración la regla “de minimis”, recomendada en diversas ocasiones por las autoridades de competencia comunitarias, y aplicada ya de hecho en otros países europeos, como Alemania.

Por otra parte, según el notificante, la operación no obstaculizará tampoco la competencia en el mercado español de PVB, a pesar de que permitirá al Grupo KURARAY acceder a las dos terceras partes de la facturación en España de este producto, actualmente en manos de CLARIANT. La razón es que el adquirente no tiene actividad alguna en este mercado, de forma que la adquisición representa un mero cambio en la titularidad del negocio.

El notificante ha destacado, asimismo, que tampoco cabe esperar repercusiones importantes de la operación de concentración proyectada

desde el punto de vista de su efecto sobre la capacidad financiera del nuevo propietario, ya que el grupo adquirente, KURARAY, es más pequeño que el grupo vendedor del negocio transferido, CLARIANT, y los competidores a los que el nuevo grupo KURARAY se enfrentará en este mercado de PVB forman parte de sociedades multinacionales con capacidad de financiación igual o superior a la suya.

El notificante ha señalado diversos efectos compensatorios del eventual deterioro de las condiciones de competencia en España que pudiera conllevar la operación de concentración, destacando, en particular, las ventajas para los consumidores de poder disponer de una línea de producto más amplia y de la mejor relación calidad-precio que permitirá obtener la conjunción del “know-how” de dos grandes grupos de la fabricación de productos químicos.

1.4 Otras alegaciones

No se ha presentado objeción alguna a la operación, ni por parte de los competidores ni por los clientes, de las sociedades participantes en la concentración de referencia.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

2.1 Descripción de la operación.

La operación de concentración consiste en la adquisición por KURARAY SPECIALITIES EUROPE GmbH, controlada por la japonesa KURARAY Co.Ltd., de la totalidad de los activos del negocio de PVA/PVB de CLARIANT en Alemania, a saber:

- Los activos móviles de la planta de producción situada en el Parque Industrial Höchst de Frankfurt, incluyendo el equipo técnico, la maquinaria y los pagos a cuenta realizados en virtud de adquisiciones de bienes de equipo.
- las actividades conexas de investigación, desarrollo y garantía de calidad de los correspondientes productos.
- el listado de clientes, los derechos de propiedad intelectual, los inventarios y las deudas pendientes de saldar generadas por el negocio.

El acuerdo de compraventa establece que la realización de la operación se encuentra sujeta a su previa aprobación por las autoridades de defensa de la competencia del Reino Unido, Alemania, República Checa, Portugal y España. En la actualidad, todas las autoridades mencionadas, salvo las españolas, han manifestado ya su aprobación.

2.2 Restricciones accesorias de la competencia.

El Acuerdo de Compra y Venta de Activos en que se formaliza la operación de concentración de referencia, firmado el 9 de julio de 2001, incluye en su cláusula 15 un compromiso de restricción de la competencia, aplicable en todo el mundo, según el cual, por un periodo de dos años, el Vendedor se compromete a no fabricar o vender a terceros PVA y PVB, ni directamente ni a través de sus sociedades filiales o participadas.

El compromiso de no competencia excluye, sin embargo, explícitamente una amplia gama de actividades, a saber: las relacionadas con la venta de PVA y PVB para la fabricación de textiles, cuero y productos de papel; las desarrolladas por el competidor HARLOW CHEMICAL COMPANY Ltd., el principal operador de PVA de baja hidrolización del mercado europeo; el procesamiento de PVA y PVB como materia prima o producto intermedio para la fabricación de otros productos; y la adquisición o fusión con compañías que produzcan o vendan PVA o PVB con carácter accesorio, así como la compra de participaciones inferiores al 5% de sociedades que cotizan en Bolsa.

Por otra parte, y en lo que a los derechos de propiedad intelectual e industrial transferidos se refiere, la cláusula 16.6 especifica que: *“El Vendedor y las Sociedades Asociadas podrán en cualquier caso seguir utilizándolos (con la excepción de las marcas y los nombres de dominio) en aplicaciones no competidoras fuera del Negocio (transferido) sin costes adicionales. Sin embargo, el Vendedor no podrá, también después del vencimiento del compromiso de no competir establecido en la cláusula 15, usar los Derechos de Propiedad Intelectual e Industrial Transferidos para la producción de PVA y PVB.”*

En relación con la existencia de compromisos de no competencia acordados por las partes en una operación de concentración determinada, la LDC establece en su artículo 15 bis.5 que, en determinadas circunstancias, dichas restricciones podrán considerarse parte integrante de la operación y exentas, por tanto, de la necesidad de ser sometidas al procedimiento de autorización singular previa, previsto en los artículos 4 y 38 de dicha Ley para las prácticas potencialmente restrictivas de la competencia. Las circunstancias o características que las restricciones deben presentar para que, según dicho

artículo 15 bis, puedan entenderse directamente comprendidas en la operación son: que se encuentren “directamente vinculadas” a la misma y que sean “necesarias para su realización”.

La Comisión de la Unión Europea (en adelante, “la Comisión”), por su parte, en su Comunicación sobre esta materia¹, ha expuesto su criterio de interpretación del concepto de restricciones “directamente vinculadas” y “necesarias” a la realización de una operación de concentración. Así, se consideran generalmente admisibles las restricciones necesarias para proteger al comprador de la eventual competencia que el vendedor podría seguir ejerciendo haciendo algún uso de los activos que han sido transferidos, - por ejemplo, el fondo de comercio, integrado por la clientela y las expectativas de negocio generadas por el empresario, y el ejercicio del know-how transferido-, siempre que su contenido, duración y ámbito geográfico de aplicación “no vayan mas allá de lo que de una forma razonable exige dicho fin”.

Este Tribunal de Defensa de la Competencia ha adoptado el criterio de la Comisión en su Resolución de 2 de marzo de 1993², resaltando el papel desempeñado por los pactos de no competencia para garantizar el pleno rendimiento de aquellos activos transferidos que, en caso contrario, no serían susceptibles de un aprovechamiento total. La transmisión efectiva de dichos activos se logra mediante el cumplimiento por el vendedor de dos tipos de obligaciones: “ *una positiva, o de hacer, que suele consistir en entregar al comprador la lista de clientes y proveedores... y otra negativa, o de no hacer, que se articula normalmente a través del pacto de no competencia por un período limitado en el tiempo, determinado territorialmente, y circunscrito a determinados productos o servicios para afianzar y no desviar la clientela.*

El pacto de no-competencia no puede configurarse, sin embargo, de manera arbitraria sino que debe circunscribirse estrictamente a su finalidad, que no es otra que la de consolidar en la persona del adquirente la clientela que ya tenía consolidada el transmítente...(En estas condiciones) habrá que concluir que (el pacto) solo busca dotar de efectividad al contrato de compraventa y que, por tanto, se sustrae a las prohibiciones establecidas en la Ley de Defensa de la Competencia.”

En lo que a la operación de concentración objeto del presente Informe se refiere, las condiciones establecidas en la cláusula de prohibición de competencia incluida en el correspondiente contrato de compromiso de compraventa pueden considerarse objetivamente razonables a efectos de asegurar la efectividad de la transmisión del negocio adquirido. En particular,

¹ Comunicación de la Comisión sobre las Restricciones Accesorias en Operaciones de Concentración, DO C 203/5, de 14 de agosto de 1990.

² Resolución de 2 de marzo de 1993, Expediente 40/92.

el ámbito de aplicación no abarca la totalidad de los productos y servicios correspondientes al negocio transferido, sino sólo a parte de ellos, y la duración estipulada de dos años, si bien no puede juzgarse a la luz de normas absolutas, imposibles de establecer en opinión de la Comisión de la Unión Europea³, es inferior en todo caso a los cinco años considerados “razonables” por la Comisión y por el propio Tribunal de Defensa de la Competencia.⁴

3. APLICACIÓN DE LA LEY 16/1989, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

La operación no tiene dimensión comunitaria, de acuerdo con los criterios definidos en el Reglamento CEE 4064/89 del Consejo, sobre de Control de Operaciones de Concentración entre Empresas, artículos 1 y 5.

En efecto, la medida del volumen de negocios que debe considerarse relevante, a efectos de la evaluación de su eventual dimensión comunitaria, es la del negocio objeto de la correspondiente operación de concentración. Según establece el apartado 2 del artículo 5, “... *si la concentración se lleva a cabo mediante la adquisición de partes de una o más empresas, y con independencia de que dichas partes tengan personalidad jurídica propia, sólo se tendrá en cuenta, con respecto al cedente o a los cedentes, el volumen de negocio relativo a las partes que son objeto de la transacción...*” En 2000, la cifra de ventas del negocio PVA/PVB de CLARIANT en la Comunidad fue [...] de euros, inferior al baremo de 250 millones de euros establecido en el artículo 1, apartado 2 b), del citado Reglamento, como dimensión mínima de las concentraciones de ámbito comunitario. En cuanto a los umbrales alternativos de aplicación subsidiaria establecidos en el mencionado artículo 1, párrafo 3, sobre dimensión mínima del volumen de negocios de las empresas afectadas en al menos tres Estados miembros, sólo existe un Estado miembro, Alemania, en que dicha cifra de negocios ([...]) superó los 25 millones de euros establecidos en la letra c), párrafo 3 de dicho artículo.

En España, la concentración de referencia está sujeta a la obligación de notificación de acuerdo con el criterio establecido en la letra a), párrafo 1, del artículo 14 de la LDC, en el que se prevé dicha obligación cuando, mediante la operación de concentración, se adquiera o se incremente una cuota igual o superior al 25% del mercado nacional. La operación objeto del presente Informe cumple dicho requisito, puesto que la parte adquirente en la concentración, el Grupo KURARAY, ostenta ya una cuota superior a este umbral en relación con el alcohol de polivinilo (PVA) de baja hidrolización, uno

³ Comunicación de la Comisión sobre las Restricciones Accesorias en Operaciones de Concentración, III.A.2.

⁴ Resolución de 2 de marzo de 1993, Fundamento de Derecho 4: *un periodo de cinco años...* “parece necesario para que un comprador activo consolide la cuota de mercado del transmitente”.

de los segmentos del mercado nacional de dicho polímero. En consecuencia, la toma de control por dicho Grupo de cualquier competidor en ese mercado supone un aumento de su cuota por encima del umbral de referencia.

4. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN

4.1 Sociedad adquirente: KURARAY SPECIALITIES EUROPE GmbH

KURARAY SPECIALITIES EUROPE GmbH es una filial alemana de KURARAY EUROPE GmbH, la cabecera de las operaciones del Grupo japonés KURARAY en Europa, donde, además de distribuir sus productos, especialmente en las áreas de materiales para el cuidado dental y de lanzamiento de nuevas fibras sintéticas, presta servicios de asistencia técnica y de consultoría.

La matriz, KURARAY Co. Ltd, cotiza en la Bolsa de Tokio, siendo los principales accionistas MITSUBISHI TRUST AND BANKING CORPORATION, SUMITOMO TRUST AND BANKING CORPORATION, NIPPON LIFE INSURANCE CO., INDUSTRIAL BANK OF JAPAN LTD., DAIWA BANK LTD., MEIJI MUTUAL LIFE INSURANCE CO, DAI-ICHI MUTUAL LIFE INSURANCE CO., FUJI BANK LTD. CHASE MANHATTAN BANK y SUMITOMO BANK.

La actividad de la matriz, centrada originalmente, a mediados de la década de los años 1920, en la manufactura de fibras sintéticas, se ha ido ampliando y diversificando a lo largo del tiempo, abarcando actualmente las resinas sintéticas, los cueros artificiales y algunos productos médicos relacionados con lentes de contacto y cuidados dentales, entre otros productos. La facturación en 2000 fue de más de 3.200 millones de euros⁵, con los productos químicos aportando poco más del 45%.

El Grupo comprende 80 compañías situadas en Japón, Norteamérica, Europa y Asia, destacando en esta última región su participación en "POVAL ASIA", una "joint venture" con NIPPON GOHSEI, creada en abril de 1999 y ubicada en Singapur.

En Europa, además de KURARAY EUROPE GmbH, antes mencionada, destacan las filiales centradas básicamente en la producción y/o venta de la resina "Eval", utilizada en el embalaje de productos alimenticios, así como HARU-KURARAY GmbH, dedicada a la importación y venta de cueros artificiales y la recogida de información para todo el Grupo.

⁵ La conversión de yenes en euros utilizada por el notificante se ha realizado sobre la base de 1 euro=99,5 yenes.

De acuerdo con los datos comunicados por el notificante, KURARAY produce y comercializa alcohol polivinílico (PVA), si bien no posee planta de producción alguna de este producto en Europa, y fabrica asimismo el monómero de vinilo acetato (VAM), la principal materia primera utilizada en su producción. El Grupo no opera en el mercado de polivinilo butyral (PVB), el otro componente del negocio de CLARIANT objeto de la compraventa.

KURARAY no tiene presencia alguna como fabricante en España, procediendo la totalidad de las ventas en nuestro país de las importaciones de sus filiales asiáticas, distribuidas a través de la sociedad YOHO Consulting S.L.

El Cuadro nº 1 muestra la facturación total del Grupo a nivel mundial, dentro del ámbito comunitario y en territorio español.

Cuadro nº 1.

GRUPO KURARAY: CIFRA DE NEGOCIOS. Millones de Euros

	2000	1999	1998
MUNDIAL	3.152,0	2.751,7	2.320,4
UNION	[...]	[...]	[...]
EUROPEA			
ESPAÑA	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

4.2 Activos Adquiridos: UNIDAD DE NEGOCIO DE PVA/PVB de CLARIANT GmbH

Los activos adquiridos mediante la operación objeto del presente Informe son todos los relacionados con el negocio de PVA/PVB perteneciente a la empresa alemana CLARIANT GmbH, filial al 100% de la suiza CLARIANT INTERNATIONAL LTD, que es, a su vez, la matriz del Grupo CLARIANT.

Surgida en 1995 de la División de Química de Sandoz, CLARIANT International es actualmente una de las principales compañías mundiales de productos químicos, con una facturación global de más de 10 millardos de euros en 2000 y una presencia activa en una amplia gama de sectores, incluyendo tintes textiles, cueros, papel, pigmentos, detergentes, materiales electrónicos, emulsiones, alcohol polivinílico (PVA) y alcohol polivinilbutyral (PVB).

La sede está en Muttenz, Suiza, pero su actividad se extiende a los cinco continentes, a través de una red de más de un centenar de sociedades y 130 plantas manufactureras ubicadas en 90 países. Alrededor de la mitad de su facturación procede de Europa, con una presencia especialmente importante en Alemania, donde realiza en torno al [...] de su facturación total.

En España, el Grupo cuenta con plantas manufactureras de tintes para la industria textil en Castellbisbal, de textiles sintéticos y tintes en Prat -donde se ha centrado la producción mundial del Grupo de tintes negros para pieles-, y de polímeros y otros productos químicos en Tarragona. CLARIANT distribuye sus productos en España a través de su filial CLARIANT IBERICA.

La División de polímeros y éter de celulosa, a la que pertenece el negocio PVA/PVB objeto de la operación de concentración de referencia, realizó una cifra de ventas de [...] de francos suizos ([...]) en 2000, lo que supone alrededor del 10% de la facturación total del Grupo. Su actividad se desarrolla a través de tres unidades de negocio, a saber: éter de celulosa y emulsiones en polvo, emulsiones y PVA/PVB. Los productos de las dos primeras se utilizan fundamentalmente en las industrias de materiales de construcción, alimentaria, productos de higiene personal y farmacéutica. En cuanto a los usos del alcohol de polivinilo (PVA) y de polivinilbutyral (PVB), destacan sus aplicaciones en la manufactura de adhesivos, papel, procesamiento de textiles, tintas de imprenta, pintura y cristal de seguridad.

La facturación correspondiente al negocio de PVA/PVB adquirido por KURARAY es la indicada en el Cuadro nº 2.

Cuadro nº 2.

CLARIANT GmbH: VENTAS DEL NEGOCIO DE PVA/PVB ADQUIRIDO. Millones de Euros

	2000	1999	1998
MUNDIAL	[...]	[...]	[...]
UNION	[...]	[...]	[...]
EUROPEA			
ESPAÑA	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante.

5. EL MERCADO RELEVANTE DE LA OPERACIÓN

5.1 Mercado relevante de producto

Los alcoholes de polivinilo (PVA) y de polivinilo butyral (PVB) son productos químicos pertenecientes a la categoría de Primeras Materias Plásticas de la rama de Química Básica.

5.1.1 PVA

La denominación alcohol polivinílico (PVA) hace referencia a un grupo de polímeros caracterizados básicamente por su solubilidad en el agua y su elevado poder de adherencia.

En general, el producto se presenta en el mercado bajo diversas formas, cuyas propiedades físicas, y en particular, su solubilidad en agua, -que es la característica más relevante a efectos de sus aplicaciones industriales- dependen de su diferente grado de hidrolización. Desde este punto de vista, existen tres modalidades principales, todas ellas presentadas en forma de polvo o granulado, a saber, PVA de hidrolización total, de hidrolización parcial o de baja hidrolización. A ellas se añade otra variante, denominada PVA en “grados modificados”, con unas características técnicas más claramente diferenciadas de las anteriores.⁶

Las dos primeras modalidades citadas, -es decir, el PVA de hidrolización total y el de hidrolización parcial- constituyen lo que podría denominarse un input genérico, en el sentido de que presenta unas características estándar que permiten su utilización en numerosas aplicaciones industriales. Entre ellas destacan la fabricación de adhesivos activados con agua, tales como sellos de correo o etiquetas de identificación, el refuerzo y coloración de diversas fibras utilizadas tanto en la industria del papel, -donde permite conseguir láminas de acabado más liso y homogéneo-, como en la industria textil, para facilitar el proceso de tejido y estampado. También se utilizan extensamente como materia prima en la fabricación de alcohol de polivinilo butyral (PVB), como agente estabilizador contra la coagulación en la fabricación de emulsiones y en la producción de clorhidrato de polivinilo (PVC).

Las dos formas citadas en segundo lugar, es decir, el PVA de baja hidrolización y el de grados modificados, se consideran productos especializados, porque sus características responden generalmente de forma

⁶ Es un copolímero.

más directa a las especificaciones concretas requeridas por los clientes en cuanto a grado de hidrolización, viscosidad y peso molecular.

Dentro del sector, no se suele establecer diferencias entre los PVA de hidrolización total y parcial, considerándose ambos como componentes de un mismo mercado. Ello es consecuencia de diversos factores, entre los que cabe destacar: la plena sustituibilidad de oferta entre ambas variantes, dada la facilidad y reducido coste de adaptación de los respectivos procesos productivos a la fabricación de cada una de ellas; la elevada sustituibilidad de la demanda y la identidad de canales de distribución y marketing.

El sector sí diferencia, en cambio, entre este PVA estándar o genérico y cada una de las dos modalidades de productos especializados antes mencionadas, es decir, el PVA de baja hidrolización y el de grados modificados.

Desde el punto de vista de definición del mercado relevante de producto, es difícil precisar la medida en que debe diferenciarse entre estos tres grandes grupos de PVA. En todo caso, y a efectos de la evaluación del impacto de la operación de concentración objeto del presente Informe sobre las condiciones de competencia en el territorio español, la cuestión relevante es si debe distinguirse entre los mercados de PVA genérico y el de baja hidrolización, puesto que en España no existe transacción comercial alguna en la otra variante de producto especializado, a saber, el PVA de grados modificados.

Entre los argumentos a favor de la diferenciación de mercados entre el PVA genérico y el de baja hidrolización destacan, en primer lugar, la reducida sustituibilidad, tanto de demanda como de oferta, entre ambas modalidades de producto. La demanda de PVA de baja hidrolización suele responder a necesidades más concretas de los clientes sobre las especificaciones que deben presentar los productos demandados, en comparación con la mayor diversidad de aplicaciones que caracteriza el alcohol polivinílico genérico. Por lo que a la oferta se refiere, existen diferencias respecto de las respectivas tecnologías óptimas de producción, derivadas, en particular, de los menores costes asociados al uso de procesos continuos en la fabricación de PVA de baja hidrolización, frente al de procesos de horneado empleados para el PVA genérico. Estas razones técnicas, entre otras, dificultan la fabricación de más de un cierto número de diferentes gradaciones de hidrolización en las mismas instalaciones. La incorporación de la producción de PVA de baja hidrolización en plantas dedicadas a la de PVA genérico requiere, por tanto, la realización de inversiones ad-hoc que suelen ser costosas.

Existen también otras diferencias en cuanto a la estructura de la oferta de cada una de estas dos modalidades. Según se desprende de la comparación entre los cuadros 4 y 5 presentados en el apartado 5.2 del presente Informe, la oferta de PVA de baja hidrolización en el mercado europeo está más

concentrada, destacando la ausencia de algunos proveedores muy significativos en el mercado de PVA genérico, tales como el grupo estadounidense CELANESE y las importaciones procedentes de China.

Sin embargo, y dada la especial relevancia otorgada generalmente a la sustituibilidad de la demanda en el análisis de la determinación del mercado relevante de producto, debe destacarse que, aunque limitadas, existen ciertas posibilidades de sustitución entre el PVA de baja hidrolización y algunas variantes de PVA genérico, como la de hidrolización parcial, para su utilización en determinadas aplicaciones industriales.

La decisión de compra de un determinado grado de hidrolización de PVA tiene en cuenta diversos factores, incluyendo el precio y las características del proceso técnico a que el alcohol de polivinilo será sometido para su uso en la aplicación industrial elegida. Dado el mayor precio, en general, del PVA de baja hidrolización, como consecuencia de su incorporación de un mayor grado de procesamiento, distintos clientes pueden optar por adquirir alcohol polivinílico con diferentes grados de hidrolización para su utilización con el mismo propósito.

Asimismo, la especialización de los oferentes de estas dos modalidades de PVA, dista de ser completa: KURARAY, NIPPON GOHSEI y DUPONT, p.ej., tienen una presencia importante en ambos sectores del mercado.

En todo caso, la definición de un mercado diferente para el PVA de baja hidrolización presenta dificultades prácticas considerables, como consecuencia de la ausencia de una nomenclatura estandarizada e internacionalmente aceptada que defina con precisión las características de esta modalidad. CLARIANT, p.ej. considera incluido en dicha categoría el PVA con grado de hidrolización inferior al 88%, pero no todos sus competidores concuerdan con esta caracterización, limitándose el consenso a excluir del mercado los productos con grados de hidrolización inferiores al 50%, por no ser solubles en agua.

En sus decisiones relacionadas con concentraciones que afectan al alcohol de polivinilo, la Comisión ha decidido no pronunciarse sobre la materia⁷, destacando únicamente que sus conclusiones respecto a los efectos sobre la competencia de las operaciones de concentración involucradas no dependen de la decisión que se adopte a este respecto.

Por su parte, este Tribunal tampoco ha detectado diferencias relevantes en su evaluación del impacto de la operación de referencia sobre las condiciones de

⁷ WACKER/AIR PRODUCTS, Case No. IV/M.1097.

competencia según se adopte una u otra definición de mercado relevante de producto. En consecuencia, ha optado por presentar el análisis diferenciando entre los mercados de cada una de estas dos modalidades que son las únicas comercializadas en España, con objeto de resaltar la relevancia del análisis para el territorio español y sin que ello presuponga necesariamente una toma de posición al respecto.

5.1.2 PVB

El alcohol de polivinilo butyral (PVB) es una resina especial, obtenida del PVA8, que se utiliza fundamentalmente en la fabricación de la película adherida a las láminas que configuran los cristales de seguridad demandados por la industria de automoción y el sector de la construcción. También puede emplearse en otras aplicaciones industriales, tales como la producción de tintas, lacados, barnices de protección utilizados en la construcción naval, etc., en función de los diversos grados de acetización, y del mayor o menor peso molecular del alcohol polivinílico empleado.

La Comisión tampoco se ha pronunciado sobre si el PVB debe ser considerado como mercado individualizado de producto⁹. En opinión de otros analistas, el alcohol de polivinilo butyral no sólo constituiría un mercado diferente del de PVA, sino que no cabría descartar incluso la existencia de mercados distintos para cada una de las dos principales modalidades de este producto, a saber, la utilizada en la fabricación de película y la demandada para otras aplicaciones técnicas, como consecuencia de la reducida sustituibilidad entre los diferentes grados de PVB requeridos para su uso en cada uno de estos campos.

Dado que la concentración objeto de este Informe no conlleva solapamiento directo alguno en relación con el PVB, puesto que la parte adquirente, KURARAY, no opera, en ninguna parte del mundo, en ninguna variedad de dicho producto, el Tribunal no considera necesario profundizar en este aspecto. No obstante, en el Informe se hace una breve referencia a las implicaciones de la operación sobre el mercado de este producto, porque puede considerarse como complementario o lateral del de PVA, en la medida en que este último se puede utilizar como input intermedio de la producción de PBV.

⁸ La proporción es 0.7 toneladas de PVA para producir 1 tonelada de PVB.

⁹ Wacker/Air Products, Case No IV/M. 1097, de 2 de julio de 1998, y RHODIA/RAISIO/JV, Case No. COMP/M.1993, de 20 de julio de 2000.

5.2 Mercado geográfico relevante

5.2.1 PVA

Tanto la Comisión de la Unión Europea como el Servicio coinciden en que el ámbito del mercado geográfico relevante para las dos modalidades de alcohol polivinílico consideradas, PVA genérico y PVA de baja hidrolización, es, por lo menos, el delimitado por el Espacio Económico Europeo.

En su análisis de operaciones de concentración relacionadas con el PVA10, la Comisión justifica esta conclusión sobre la base del bajo coste de transporte de estos polímeros en relación con su precio. En su opinión, el ámbito territorial significativo posiblemente podría abarcar incluso el mercado mundial cuando dichos productos se presentan en forma de polvo o granulado, como es el caso del PVA, puesto que, bajo esta modalidad, los costes relativos de transporte son especialmente reducidos, incluso cuando deben trasladarse a grandes distancias.

Este argumento es aún más relevante en el caso de productos especiales, como el PVA de baja hidrolización, cuyo valor por unidad de peso transportado supera al de los genéricos, por incorporar un mayor grado de procesamiento y una adaptación más específica a las necesidades del cliente.

El notificante, por su parte, alega, asimismo, que el mercado relevante para cualquier modalidad de alcohol polivinílico es el mundial, como demuestra el considerable peso relativo en Europa de las importaciones procedentes de China y de los competidores japoneses y americanos, reflejado en los Cuadros nº 4 y 5 del presente Informe.

El Tribunal considera que, en todo caso, el mercado geográfico relevante, tanto para el PVA genérico como para el de baja hidrolización, supera el territorio español, por las tres razones siguientes: en primer lugar, las principales características actuales del mercado español no parecen suficientemente diferentes a las del mercado europeo para que las cuotas de mercado nacional sean el elemento más representativo en el análisis de las condiciones de competencia; en segundo lugar, el argumento desarrollado por la Comisión para justificar la definición de un mercado geográfico nacional en determinadas circunstancias, no es aplicable al caso español; y en tercer lugar, no se han detectado barreras específicas de entrada en dicho mercado. A continuación se desarrollan los argumentos en que se basan estas afirmaciones.

10 Ibidem

A. Similitud de los mercados

En relación con el **PVA genérico**, y por lo que a la estructura de la oferta en España se refiere, el suministro se encuentra totalmente controlado por multinacionales extranjeras, según se indica en el Cuadro nº 3. Destaca, asimismo, el notable peso relativo de las importaciones, que cubren casi tres cuartas partes de la oferta total y proceden no sólo de China y de Japón, sino también de países europeos, a pesar de que alrededor del 20% de la capacidad de producción de PVA ubicada en Europa se encuentra localizada en la planta que ERKOL, la filial del grupo franco-canadiense ACETEX, posee en Tarragona.

Cuadro nº 3.

ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA GENÉRICO EN 2000. MERCADO ESPAÑOL.

OPERADORES	CANTIDAD VENDIDA (Tms)	Cuota de mercado (%)
ACETEX	[...]	[...]
CLARIANT	[...]	[...]
CELANESE	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]
DUPONT	[...]	[...]
IMPORTACIONES DE	[...]	[...]
CHINA		
OTROS	[...]	[...]
TOTAL	5.000	100,0

Fuente: Notificante

La comparación del Cuadro nº 3 con el Cuadro nº 4, en el que se muestra la estructura de la oferta en el Espacio Económico Europeo, indica la presencia de prácticamente los mismos competidores en ambos mercados y con cuotas de mercado de un orden de magnitud similar. La principal excepción es ACETEX, cuyo liderazgo en España se explica en parte por la localización de su planta en Tarragona. Las importaciones en España procedentes de países no europeos representan alrededor del 58%, una proporción comparable, asimismo, al 62% alcanzado en Europa, con una penetración relativa de las procedentes de China del 30%, superior incluso a la alcanzada en el mercado europeo (22%).

Cuadro nº 4.**ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA GENÉRICO EN 2000. MERCADO EUROPEO.**

OPERADORES	Cantidad Vendida (Tms)	Cuota de mercado (%)
CLARIANT	[...]	[...]
CELANESE	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]
ACETEX	[...]	[...]
IMPORTACIONES DE CHINA	[...]	[...]
OTROS	[...]	[...]
TOTAL	87.736	100,0

Fuente: Notificante

En cuanto a la demanda, tanto en el mercado europeo como en el español, los principales consumidores son multinacionales cuyas compras, representativas de una elevada proporción del total, suele estar centralizadas y abarcar un amplio abanico de países. En España, la demanda se encuentra concentrada básicamente en cinco clientes: TEDENCO, SOLVAY IBERICA, AISCONDEL, TECAL QUIMICA y RHODIA IBERLATEX. Entre ellos, SOLVAY IBERICA, la filial española del grupo belga, absorbe más del [...] de las ventas de KURARAY en España.

Asimismo, la distribución de PVA genérico en España se realiza mediante agentes de ventas locales, al igual que en el resto de Europa.

Los argumentos descritos son igualmente aplicables al caso de **PVA de baja hidrolización**.

El mercado español de esta modalidad también se caracteriza por un suministro controlado por las multinacionales extranjeras que dominan el mercado europeo, según puede observarse comparando los Cuadros nº 5 y 6. Respecto a la aparente ausencia en el mercado español del grupo británico HARLOW CHEMICALS Ltd., o HARCO, el principal suministrador del mercado europeo, debe destacarse que dicho grupo ha sido una "joint venture" al 50% entre CLARIANT y YULE CATTO hasta agosto de 2001, cuando CLARIANT vendió la totalidad de su participación a su socio.

Cuadro nº 5.**ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA DE BAJA HIDROLIZACIÓN EN 2000.
MERCADO EUROPEO.**

OPERADORES	CANTIDAD VENDIDA (Tms)	Cuota de mercado (%)
HARLOW	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]
CLARIANT	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]

Fuente: Notificante

Cuadro nº 6.**ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA DE BAJA HIDROLIZACIÓN EN 2000.
MERCADO ESPAÑOL.**

OPERADORES	CANTIDAD VENDIDA (Tms)	Cuota de mercado (%)
KURARAY	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]
CLARIANT	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]

Fuente: Notificante

En España, la demanda procede, fundamentalmente, de los productores de clorhidrato de polivinilo (PVC), que utilizan el PVA de baja hidrolización como estabilizador de la principal materia prima en el proceso de producción. El número de consumidores se reduce, pues, prácticamente, a las tres grandes sociedades activas en este segmento de producción en España, a saber, HISPAVIC INDUSTRIAL S.A., perteneciente al grupo SOLVAY, AISCONDEL S.A. y ATOFINA.

B. Inaplicabilidad al caso español del argumento de la Comisión para justificar la existencia de un mercado nacional.

En opinión de la Comisión sobre el asunto RHODIA/RAISIO/JV11, Finlandia constituye un mercado diferente al europeo, en relación con los polímeros

específicos objeto de dicha operación, porque más del 90% del consumo y de la producción se realizan en su territorio nacional.

El mercado español de PVA, por el contrario, constituye una proporción muy reducida del europeo. Según se muestra en el Cuadro nº 7, las ventas en España de PVA en su conjunto, es decir, incluyendo todas las modalidades, alcanzan un valor de alrededor de 9 millones de euros, lo que representa alrededor del 5% del correspondiente al Espacio Económico Europeo, registrándose un peso relativo similar en cada una de las dos modalidades comercializadas en el territorio nacional.

Cuadro nº 7.

DIMENSIÓN DE LOS MERCADOS EUROPEO Y ESPAÑOL DE PVA EN 2000

	EEE		ESPAÑA	
	Tons	Millones Euros	Tons	Millones Euros
PVA GENÉRICO	[...]	[...]	[...]	[...]
PVA BAJA HIDROLIZACIÓN	[...]	[...]	[...]	[...]
PVA MODIFICADO	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL PVA	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

C. Ausencia de barreras de entrada específicas

El Tribunal no ha detectado barreras específicas de entrada en el mercado español de ninguna de las dos modalidades. En relación con el PVA de baja hidrolización, en particular, el reducido número de oferentes, se explica en gran medida por el reducido tamaño del mercado –1 millón de euros- y por el escaso margen de beneficio que permiten unos precios en España frecuentemente inferiores a los predominantes en otros países europeos.

5.2.2 PVB

Las razones aducidas para justificar el ámbito europeo, y probablemente mundial, del mercado geográfico relevante para el PVA de baja hidrolización son igualmente aplicables al de alcohol polivinilo butyral (PVB), primero, porque este último producto forma parte de los que incorporan un mayor grado de procesamiento que el alcohol polivinílico genérico, y segundo, porque es de especial aplicación el argumento de la Comisión en el asunto

RHODIA/RAISIO/JV12 antes mencionado, ya que la dimensión del mercado español de este producto, en términos absolutos y en comparación con la del mercado europeo, es prácticamente insignificante, como muestra el Cuadro nº 8. Ello es consecuencia, en parte, de que en España, sólo se comercializa la modalidad de PVB utilizada para aplicaciones técnicas distintas a la manufactura de película.

Cuadro nº8.

MERCADOS EUROPEO Y ESPAÑOL DE PVB EN 2000

	EEE		ESPAÑA	
	Tons	Millones Euros	Tons	Millones Euros
PVB PARA PELÍCULA	[...]	[...]	[...]	[...]
PVB PARA APLICACIONES TÉCNICAS	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL PVB	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

Por otra parte, la estructura de la oferta del mercado español de este producto es también similar a la del mercado europeo, como muestra la comparación de los Cuadros nº 9 y 10.

Cuadro nº 9.

ESTRUCTURA DE OFERTA DEL MERCADO EUROPEO DE PVB.

	CUOTAS DE MERCADO EN VOLUMEN(%)		
	1998	1999	2000
CLARIANT	[...]	[...]	[...]
WACKER	[...]	[...]	[...]
SOLUTIA	[...]	[...]	[...]
SEKISUI	[...]	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]	[...]
OTROS	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante

Cuadro nº 10.**ESTRUCTURA DE OFERTA DEL MERCADO ESPAÑOL DE PVB¹.**

	CUOTAS DE MERCADO EN VOLUMEN(%)		
	1998	1999	2000
CLARIANT	[...]	[...]	[...]
WACKER	[...]	[...]	[...]
SEKISUI	[...]	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]	[...]
OTROS	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante;

¹ Se refiere al mercado de PVB para aplicaciones técnicas, el único comercializado en España.**6. ESTRUCTURA DE MERCADO****6.1 PVA genérico****A OFERTA**

La estructura de oferta del mercado europeo de PVA genérico, descrita en el Cuadro nº 4 y reproducido a continuación, presenta un grado de concentración relativamente elevado, con casi la mitad del total controlado por los dos principales competidores, CLARIANT y CELANESE, y [...].

Cuadro nº 4.**ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA GENÉRICO EN 2000. MERCADO EUROPEO.**

OPERADORES	Cantidad Vendida (Tms)	Cuota de mercado (%)
CLARIANT	[...]	[...]
CELANESE	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]
ACETEX	[...]	[...]
IMPORTACIONES DE CHINA	[...]	[...]
OTROS	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]

Fuente: Notificante

La competencia efectiva se encuentra condicionada, además, por las estrechas relaciones existentes entre varios de estos competidores. CLARIANT, p.ej., depende totalmente de CELANESE para el suministro de la materia prima monómero acetato de vinilo (VAM) y vende a su vez a este mismo grupo todo el ácido acético, obtenido como producto secundario, para la manufactura por CELANESE de su propia oferta de PVA. Por otra parte, KURARAY, el principal productor japonés de PVA, posee una “joint venture” en Singapur con el segundo productor de esta misma nacionalidad, NIPPON GOHSEI, para la fabricación de este mismo producto.

En la interpretación de estos datos, a efectos de la evaluación de las condiciones de competencia, deben tenerse en cuenta, sin embargo, dos factores.

El primero es que las cuotas de mercado indicadas se refieren a las cantidades comercializadas de PVA, que excluyen la producción “cautiva”, es decir, la producida para su autoconsumo en otros procesos productivos por los diversos competidores. Los datos sobre autoconsumo de cada uno de ellos son sólo aproximados, pero, de acuerdo con las estimaciones disponibles, existen al menos dos productores importantes de PVA en Europa, la alemana WACKER y la belga SOLUTIA, cuya actividad no se refleja en el Cuadro nº 4 porque la práctica totalidad de su producción es absorbida internamente.

El segundo es que la existencia de las relaciones mencionadas entre los competidores es relativamente frecuente en los mercados de productos químicos, por ser resultado, en parte, del intenso proceso de reestructuración que el sector viene registrando desde hace años y no siempre conlleva una coordinación voluntaria de comportamientos contrarios a la competencia, como puede deducirse del siguiente análisis somero de las circunstancias que han llevado a la actual relación entre CLARIANT y CELANESE.

La necesidad de las empresas de productos químicos de adaptar su selección de nichos de producción y, en consecuencia, sus procesos productivos, a unas condiciones de mercado en constante transformación, ha dado lugar a una frecuente modificación de la propiedad societaria de los distintos negocios que componen el sector, sobre todo en su vertiente de productos más especializados. Un factor clave, en particular, del éxito de cada competidor en esta adaptación es la determinación del grado de integración vertical, hacia atrás y hacia delante, más adecuado para sus circunstancias.

En el mercado de PVA, concretamente, el mantenimiento de la competitividad de los operadores depende estrechamente de la medida en que se consiga

acceder al suministro de la materia prima VAM en condiciones competitivas de precio, ya que dicho input representa aproximadamente la mitad del coste de producción del alcohol polivinílico.

La actual relación entre CLARIANT y CELANESE es una consecuencia de este proceso. Su origen se encuentra en la evolución del grupo HOECHST, al que tanto CELANESE como CLARIANT pertenecieron en el pasado. A principios de los 70, HOECHST inicio la integración vertical de su proceso productivo mediante la instalación de plantas de producción de VAM, PVA y PVB en plantas contiguas entre sí, comunicadas por tuberías, en el Parque Industrial Hoechst, en Frankfurt. Este sistema de producción continúa funcionando hasta ahora, a pesar de que el grupo vendió su negocio de PVA y de PVB a CLARIANT a finales de los 90, y de que la fabricación de VAM, junto con el resto de su negocio de productos químicos de base, fue transferido a su filial CELANESE AG en 1998, la cual se constituyó en unidad de negocio independiente en octubre de 1999.

De esta forma, las ventajas técnicas derivadas del mantenimiento de la producción vertical integrada han pasado a tener un alto coste para CLARIANT, que actualmente depende de su mayor competidor en el mercado europeo de PVA para el suministro de su principal materia prima. Lejos, pues, de fortalecer su posición en el mercado, su relación con CELANESE debilita sensiblemente su capacidad de competir en el mismo.

En cuanto a los posibles obstáculos a la competencia derivados de la “joint venture” de KURARAY y NIPPON GOHSEI en Singapur, debe destacarse que la totalidad de su producción se destina al autoconsumo de sus dos socios, los cuales comercializan los productos así obtenidos a través de circuitos de distribución totalmente independientes y orientados casi exclusivamente a los mercados asiáticos.

Por otra parte, la competencia en el mercado europeo de PVA genérico está reforzada por su notable apertura a las importaciones. Aunque buena parte de la capacidad de producción de PVA se encuentra localizada en Europa, particularmente en Alemania, España, Bélgica y el Reino Unido, según se indica en el Cuadro nº 11, más de la mitad de las ventas se encuentra cubierta con importaciones procedentes de países de otros continentes, especialmente de Estados Unidos (16%), donde se ubica la producción de CELANESE, de Japón, (18%), sede de las plantas de KURARAY y de NIPPON GOHSEI, y de China y Taiwán (22%), donde poco más de una quincena de productores, entre los que destaca CHANG CHUN, producen más de la quinta parte del suministro europeo.

Cuadro nº 11.

UBICACIÓN DE PLANTAS DE PRODUCCIÓN DE PVA GENÉRICO.

OPERADORES	PLANTAS PRODUCCIÓN	CAPACIDAD (Tons)
-------------------	-------------------------------	-----------------------------

[...]

[...]

Fuente : Notificante

* [...]

¹ [...]

² [...].

B DEMANDA

La demanda de PVA genérico se encuentra dominada por grandes clientes, frecuentemente de las industrias papelera, textil o del propio sector químico, sector éste último en que esta modalidad de PVA puede utilizarse mediante un mayor procesamiento para la elaboración de otros productos mas especializados y con mayor valor añadido, incluido el alcohol de polivinilo butyral (PVB).

En general, estos clientes son multinacionales con un elevado poder de negociación, reforzado por dos vías. La primera procede del elevado grado de concentración de la demanda en unos pocos consumidores que, mediante la centralización de las compras, cubren globalmente sus necesidades de suministro, independientemente de la localización de sus plantas de producción. La segunda es el amplio conocimiento por parte de estos clientes de las tecnologías disponibles para fabricar los productos que ellos

demandan, conocimiento que incluso, en algunos casos, procede de la posesión de capacidad de fabricación propia del producto demandado.

Estas características de la demanda han contribuido a moderar los precios de PVA en el mercado europeo. De hecho, y a pesar de que materias primas tan importantes como el VAM se han encarecido en los últimos cinco años, dichos precios han registrado incluso descensos durante ese período.

6.2 PVA de baja hidrolización.

Una primera característica a destacar en la estructura de oferta del mercado europeo de PVA de baja hidrolización, en comparación con la del PVA genérico, es su mayor concentración. Según puede observarse mediante la comparación de los Cuadros nº 4 y 5, reproducidos a continuación, el número de competidores por dicha oferta es menor, destacando la ausencia del grupo estadounidense CELANESE, el segundo suministrador del mercado europeo de alcohol polivinílico genérico. Asimismo, la cuota conjunta de mercado de los dos primeros competidores en el mercado de PVA de baja hidrolización se sitúa alrededor del [...], en comparación con la de menos del [...] ostentada por los dos principales suministradores de PVA genérico.

Cuadro nº 4.

ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA GENÉRICO EN 2000. MERCADO EUROPEO.

OPERADORES	Cantidad Vendida (Tms)	Cuota de mercado (%)
CLARIANT	[...]	[...]
CELANESE	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]
ACETEX	[...]	[...]
IMPORTACIONES DE CHINA	[...]	[...]
OTROS	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]

Fuente: Notificante

Cuadro nº 5.**ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA DE BAJA HIDROLIZACIÓN EN 2000.
MERCADO EUROPEO.**

OPERADORES	CANTIDAD VENDIDA (Tms)	Cuota de mercado (%)
HARLOW	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]
CLARIANT	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]

Fuente: Notificante

Se trata, asimismo, de un mercado más cerrado al exterior, con una presencia prácticamente irrelevante de importaciones chinas, tan significativas en el mercado de PVA genérico, si bien casi una tercera parte del suministro europeo se cubre con el producto que los fabricantes japoneses KURARAY y NIPPON GOHSEI importan desde sus plantas fuera de Europa.

Estas diferencias se deben en buena medida a la existencia de cierta especialización entre los operadores en el mercado de alcohol de polivinilo, consecuencia en parte de las dificultades técnicas que plantea la producción de una gama excesivamente amplia de grados de hidrolización de PVA en una misma planta, antes mencionada.¹³

Destaca, en particular, la ausencia de capacidad de producción de PVA de baja de los grupos estadounidenses CELANESE y DUPONT, así como de CLARIANT y de buen número de los principales exportadores chinos al mercado europeo, con la principal excepción de [...], que suministra a [...] el PVA de baja hidrolización que ésta comercializa en Europa. Como ejemplos de especialización opuesta se encuentran el grupo británico HARLOW CHEMICALS Ltd. también denominado HARCO, líder del mercado europeo de PVA de baja hidrolización con una cuota de mercado de mas del [...], pero sin presencia significativa en el de PVA genérico y la planta que ERKOL, la filial española de ACETEX, tiene en Guardo, Palencia.

La demanda de PVA de baja hidrolización también presenta características similares a la de PVA genérico en cuanto a grado de concentración y predominio de multinacionales, tanto del sector textil como del propio sector químico.

¹³ Apartado 5.1, Mercado Relevante de Producto.

6.3 PVB

La dimensión del mercado europeo de este producto en términos absolutos es reducida, con una facturación que, en 2000, no alcanzó los [...] de euros. La mayor parte de la oferta se dedica al consumo interno de las empresas. El segmento de mercado que está creciendo más rápidamente y el que presenta mejores perspectivas de demanda, es el de PVB para película, como consecuencia, fundamentalmente, del crecimiento de la demanda de cristales de seguridad para las ventanillas de los automóviles, además de para el parabrisas.

7. BARRERAS DE ENTRADA

7.1 PVA genérico

Las principales barreras de entrada en el mercado europeo proceden de dos fuentes.

Una es la dificultad de los entrantes potenciales para acceder al suministro de la materia prima monómero de acetato de vinilo (VAM) en condiciones competitivas. El coste de este producto, que representa alrededor de la mitad del coste total de producción del alcohol polivinílico, como antes se ha mencionado, se encuentra sujeto a importantes fluctuaciones, como consecuencia de la vinculación de su precio al del crudo -de cuyo procesamiento se obtiene el etileno, uno de los componentes del VAM- y al del gas natural, del que se obtiene el ácido acético, otra materia prima del VAM. En los últimos tres años, el aumento del precio del crudo, junto con el encarecimiento del gas natural provocado por la escasez de oferta en Estados Unidos, de donde procede una gran parte del suministro europeo de VAM, ha conllevado un considerable repunte de su precio.

La otra barrera es el volumen relativamente elevado de los costes de I+D en comparación con la facturación total de los principales competidores, una característica común, por otra parte, con otros sectores de la industria química, en la que el desarrollo de nuevos productos para nuevas aplicaciones es uno de los principales instrumentos de competitividad en el mercado.

No parece probable que ninguna de estas dos barreras plantee obstáculos infranqueables a la penetración de otros productores, en particular a los

localizados en China, que son los que hasta ahora han mostrado un mayor dinamismo en cuanto a su expansión en el mercado europeo.

Respecto al suministro de VAM, China dispone de una capacidad de producción estimada en 720.000 toneladas, en comparación con un volumen del mercado mundial de alrededor de 400 millones, y la capacidad instalada en Taiwán y Corea del Sur, además de Japón, es también importante.

En cuanto a los gastos de I+D, debe destacarse que los requeridos para suministrar las modalidades más demandadas de alcohol de polivinilo en el mercado europeo no parecen elevados, por tratarse de productos obtenidos mediante tecnologías ampliamente conocidas, sujetas a patentes que o bien ya han expirado, o son de fácil acceso.

De hecho, no es infrecuente que los productores de alcohol de polivinilo hayan obtenido las correspondientes licencias de uso de tecnología de sus propios competidores, como parte integrante de los acuerdos de reestructuración habituales en el sector. En el caso de los productores de países menos desarrollados, como China, el acceso a estas tecnologías ha sido facilitado en diversas ocasiones por los propios grandes consumidores de PVA, que no sólo conocen los procesos de fabricación necesarios para obtener las especificaciones del producto que ellos requieren, como antes se ha señalado, sino que además pueden beneficiarse de esta forma del abaratamiento de precios que permiten los menores costes de producción de este país. El notificante ha identificado al menos tres grandes productores chinos capaces de producir diversas modalidades de PVA de la misma calidad, y con la misma precisión de ajuste a las demandas de los consumidores, que los fabricantes japoneses o europeos, y algunos grandes consumidores, como [...], uno de los principales productores mundiales de papel, importan ya directamente desde China.

Tampoco se ha identificado otro tipo de obstáculos relevantes a la entrada en este mercado, ni en relación con los costes de transporte, ni con otros impedimentos administrativos o legales.

Los costes de transporte son comparativamente reducidos, representando entre el 5% y el 10% del precio del producto, en función de la distancia sobre la que debe realizarse el traslado. Los fabricantes japoneses, chinos y americanos transportan habitualmente buena parte del output de las plantas de producción localizadas en sus respectivos países a los centros de consumo de sus clientes europeos.

La importación de alcohol polivinílico en Europa está sujeta actualmente a un arancel del 8,3%, que debe reducirse al 6,5% en 2004, en aplicación del

acuerdo del GATT vigente a este respecto. Las importaciones procedentes de China están ya exentas de cualquier derecho arancelario y tampoco están sujetas a los derechos antidumping que dificultan su penetración en Estados Unidos.

La fidelidad de marca tampoco constituye un obstáculo a la entrada de consideración. Aunque los competidores suelen comercializar sus productos bajo diversas denominaciones, entre las que las más habituales son quizá "POVAL" y "PVOH", los consumidores industriales parecen utilizarlas más como medio de identificación de las características técnicas de la correspondiente variedad de PVA, que a efectos de la identificación del suministrador de la misma.

7.2 PVA de baja hidrolización

Los argumentos en que el Tribunal se basa para considerar la reducida importancia de las barreras de entrada en el mercado europeo de alcohol polivinílico genérico, antes descritos, son aplicables igualmente al de PVA de baja hidrolización, si bien este último presenta un obstáculo específico, relacionado con la necesidad de disponer de las plantas de producción técnicamente más avanzadas que requiere su fabricación.

La principal diferencia con el proceso de producción de alcohol de polivinilo genérico es que la técnica más competitiva para la obtención de PVA de baja hidrolización requiere, además de una planta de polimerización, una planta de destilación para la recogida y reintroducción en el proceso de los residuos de materia prima obtenidos en la de polimerización. Dicha planta de destilación exige una inversión relativamente costosa, que encarece tanto el inicio de la producción de esta modalidad de PVA como la eventual modificación de los nichos de fabricación en que cada competidor ha decidido centrar su capacidad productiva.

Sin embargo, no debe sobreestimarse la importancia de este obstáculo. Gran número de los principales competidores en el mercado de PVA genérico disponen ya de la tecnología necesaria para producir ambas modalidades, así como de la capacidad económica y financiera para realizar las correspondientes inversiones en el mercado de PVA de baja hidrolización si las condiciones del mercado así lo aconsejan.

Por otra parte, la experiencia parece indicar que no es indispensable contar con capacidad de producción de PVA de baja hidrolización para participar en este mercado, a juzgar por el ejemplo de CLARIANT, cuya cuota de mercado ha aumentado del [...] a casi el [...] en los últimos tres años, a pesar de haber

optado por excluir de su gama de manufacturas dicha modalidad, que obtiene de [...].

8. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN

8.1 PVA genérico

En el mercado europeo de PVA genérico, la operación de concentración de referencia permitirá al nuevo grupo KURARAY sustituir a CLARIANT en la posición de principal suministrador, con una cuota de mercado de algo más del [...], es decir, unos [...] puntos porcentuales superior a la del antiguo líder y equivalente a [...] de la correspondiente a su segundo competidor en importancia, el grupo CELANESE, como muestra el Cuadro nº 12.

Cuadro nº 12.

EFECTOS DE LA CONCENTRACIÓN SOBRE EL MERCADO EUROPEO DE PVA GENÉRICO. EN VOLUMEN

OPERADORES	CUOTA DE MERCADO (%)
CLARIANT	[...]
KURARAY	[...]
Nuevo KURARAY	[...]
CELANESE	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]
ACETEX	[...]
IMPORTACIONES CHINAS	[...]
OTROS	[...]
TOTAL	100

Fuente: Notificante

Ello no parece plantear, sin embargo, riesgos considerables de obstaculización de la competencia efectiva, por las siguientes razones:

En primer lugar, el nuevo líder continuará enfrentándose a las importaciones procedentes de China y Taiwán, cuyo peso relativo en el suministro europeo viene mostrando un rápido crecimiento en los últimos tres años, en los que ha pasado del [...] al [...], según se muestra en el Cuadro nº 13.

Cuadro nº 13.**EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ESTRUCTURA DE OFERTA DE PVA GENÉRICO EN EL MERCADO EUROPEO.**

OPERADORES	CUOTAS DE MERCADO (%) *		
	1998	1999	2000
CLARIANT	[...]	[...]	[...]
CELANESE	[...]	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]	[...]
ACETEX	[...]	[...]	[...]
IMPORTACIONES DE CHINA	[...]	[...]	[...]
OTROS	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]

* En volumen

Fuente: Notificante

Todo parece indicar, además, que esta tendencia continuará en los próximos años, dada la conjunción de dos circunstancias que fomentan el mantenimiento por los fabricantes chinos de una agresiva política de exportaciones a Europa, a saber, unos costes de producción comparativamente reducidos y la existencia de una amplia capacidad de producción, instalada originalmente para cubrir la demanda interna, pero que la fuerte penetración de fibras sintéticas ha hecho parcialmente redundante. La ventaja en costes de producción, asociada no sólo a unos menores costes de mano de obra, sino también al mantenimiento de unos precios de venta de su producción de la materia prima VAM especialmente bajos, han reforzado la competitividad de las importaciones europeas de alcohol polivinílico procedente de este país, sobre todo desde que el establecimiento de fuertes derechos antidumping en Estados Unidos ha reducido significativamente el acceso de las exportaciones de Taiwán a este mercado.

La evaluación de los efectos sobre la competencia requiere tomar en cuenta también los efectos de la operación de concentración sobre otros factores que influyen en la capacidad del nuevo grupo para actuar con independencia de competidores, clientes y proveedores.

En cuanto a los competidores se refiere, el principal efecto potencial de la concentración, adicional a la modificación de las cuotas, es posiblemente la mejora de las condiciones de acceso del nuevo grupo KURARAY al suministro de la materia prima monómero de acetato de vinilo (VAM). La mejora se debe a que el adquirente, KURARAY posee capacidad propia de producción de dicho monómero, a diferencia de CLARIANT, cuyo suministro de VAM procede íntegramente de CELANESE, su principal competidor en el mercado

europeo de PVA genérico, según se ha destacado con anterioridad. La operación de compra del negocio de CLARIANT de PVA conlleva pues, por una parte, una mayor independencia del nuevo líder del mercado frente a su principal competidor, así como la posibilidad de mejorar la capacidad técnica mediante una mayor integración vertical de la producción de alcohol polivinílico del nuevo Grupo.

Sin embargo, no parece probable que estas ventajas modifiquen sustancialmente las relaciones de fuerza entre el nuevo grupo KURARAY y sus principales competidores, puesto que tanto CELANESE como NIPPON GOHSEI y ACETEX también disponen de procesos de producción verticalmente integrada hasta la producción de VAM, y todos ellos poseen, por otra parte, una capacidad económica y financiera similar a la suya. La capacidad de producción de VAM de que dispone KURARAY es, además, comparativamente reducida; su output es absorbido casi totalmente por los procesos de fabricación interna del grupo, mientras que CELANESE es uno de los principales fabricantes de VAM, con una cuota de mercado de este producto que representa casi la mitad del volumen comercializado en Europa.

En cuanto a los consumidores, la experiencia de los últimos años demuestra la fuerza de su poder de negociación para controlar los precios. Varios clientes tan importantes como SOLUTIA, o WACKER, p. ej., disponen de capacidad propia de producción de PVA suficiente para poder responder a un eventual aumento de precios incrementando su producción para el autoconsumo. De acuerdo con la información proporcionada por el notificante, en caso de un encarecimiento significativo de dicho producto, varios podrían incluso utilizar parte de su capacidad de producción para la venta de sus propios excedentes a terceros.

8.2 PVA de baja hidrolización

El efecto de la operación de concentración sobre la estructura de la oferta en el mercado europeo de PVA de baja hidrolización se muestra en el Cuadro nº 14.

Cuadro nº 14.**EFFECTO DE LA CONCENTRACIÓN SOBRE EL MERCADO EUROPEO DE BAJA HIDROLIZACIÓN.**

OPERADORES	CUOTA DE MERCADO (%)
CLARIANT	[...]
KURARAY	[...]
Nuevo KURARAY	[...]
HARLOW	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]
TOTAL	[...]

Fuente: Notificante

El liderazgo continúa claramente en manos de HARLOW, con una cuota de mercado superior en alrededor de 11 puntos porcentuales a su competidor más inmediato. No obstante, mediante la adquisición del negocio de CLARIANT, el nuevo grupo KURARAY pasará a ocupar el segundo puesto en el suministro europeo con una cuota de mercado del [...], por delante de su principal competidor japonés, NIPPON GOHSEI, que en los últimos tres años había conseguido mantener dicha posición a pesar de la rápida expansión de CLARIANT, como se indica en el Cuadro nº 15.

Cuadro nº 15.**EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE OFERTA DEL MERCADO EUROPEO DE PVA DE BAJA HIDROLIZACIÓN.**

OPERADORES	CUOTAS DE MERCADO (%) *		
	1998	1999	2000
HARLOW	[...]	[...]	[...]
NIPPON GOHSEI	[...]	[...]	[...]
CLARIANT	[...]	[...]	[...]
KURARAY	[...]	[...]	[...]
OTROS	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]

* En volumen

Fuente: Notificante

Esta modificación de la estructura del mercado europeo no conlleva, sin embargo, riesgos evidentes de deterioro de las condiciones de competencia en un mercado caracterizado por unas barreras de entrada marcadamente permeables. Como ha destacado la Comisión en su análisis del asunto

WACKER/AIR PRODUCTS¹⁴, el ámbito del mercado geográfico relevante en las operaciones relacionadas con las resinas, incluido el alcohol polivinílico, tiende incluso a superar las fronteras europeas a medida que aumenta el grado de especialización de las distintas modalidades, porque el mayor valor por unidad de peso de estas variedades de producto reduce sus costes relativos de transporte y, por otra parte, existen importantes competidores ubicados en otros continentes con la capacidad tecnológica necesaria para desarrollar nuevos productos o variedades.

En el caso de PVA de baja hidrolización, estos competidores potenciales incluyen algunos sólidamente establecidos ya en Europa, como ACETEX, SOLUTIA y WACKER, así como algunos de los fabricantes de China y de Taiwán más dinámicos, incluido CHANG CHUN, el proveedor a CLARIANT de este producto.

8.3 PVB

La concentración de referencia no conlleva solapamiento de cuotas en el mercado europeo de alcohol de polivinilo butyral (PVB), puesto que KURARAY no tiene presencia alguna en ningún país en éste área de actividad. El único impacto consiste en el cambio de titularidad del control de la cuota de mercado que hasta ahora ostenta CLARIANT, estimada en casi el [...] del volumen de este producto comercializado en Europa.

9. POSIBLES EFECTOS COMPENSATORIOS DE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA

La parte adquirente espera beneficiarse de las sinergias asociadas a la conjunción de las tecnologías de dos grandes operadores de la industria química para conseguir una mejor relación calidad-precio y desarrollar nuevas posibilidades de aplicaciones técnicas de las variedades de alcoholes polivinílico y de polivinilo butyral que suministre.

El Tribunal no ha identificado efectos compensatorios adicionales a los que se puedan derivar de la eventual transferencia de esta ventajas a los consumidores españoles.

¹⁴ WACKER/AIR PRODUCTS, Case No IV/M.1097.

10. RESUMEN Y CONCLUSIONES

- Primera:** La operación de concentración objeto del presente Informe consiste en la adquisición por KURARAY SPECIALITIES EUROPE GmbH de la totalidad de los activos y operaciones que constituyen la unidad de negocio de CLARIANT GmbH en Alemania para la producción de alcoholes de polivinilo (PVA) y polivinilo butyral (PVB).
- Segunda:** La operación ha sido notificada en virtud del requisito de cuotas de mercado previsto por el artículo 14.a) de la LDC para su notificación obligatoria ante el Servicio de Defensa de la Competencia.
- Tercera:** La concentración no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064, del Consejo, sobre control de operaciones de concentraciones entre empresas, si bien ha sido notificada a las autoridades de competencia del Reino Unido, Portugal, la República Checa y Alemania, todas las cuales han manifestado ya su aprobación.
- Cuarta:** La actividad de la empresa adquirente y del negocio adquirido al vendedor únicamente se solapan en dos modalidades de alcohol polivinílico (PVA), a saber, el PVA estándar o genérico y el PVA de baja hidrolización. El Tribunal no considera necesario pronunciarse sobre si el mercado de producto relevante es el de PVA en su conjunto o si debe identificarse un mercado distinto para cada una de estas dos modalidades de alcohol polivinílico, porque las conclusiones de su evaluación del efecto de la concentración sobre las condiciones de competencia efectiva no dependen de cuál sea la decisión adoptada a este respecto. Se considera mercado complementario el de alcohol de polivinilo butyral (PVB).
- Quinta:** El mercado geográfico de referencia es, por lo menos, el correspondiente al Espacio Económico Europeo y, en todo caso, supera el ámbito del territorio nacional.
- Sexta:** No existen obstáculos a las importaciones, como demuestran las procedentes de China, que han aumentado rápidamente en los últimos tres años, aportando actualmente casi el [...] de la cantidad total comercializada en Europa. Los productores de este país disponen, además, de gran parte de la capacidad de

producción del monómero acetato de vinilo (VAM), la principal materia prima para la producción de PVA, a precios muy competitivos.

La instalación de plantas de producción de alcohol de polivinilo y, en especial, las utilizadas para el de baja hidrolización, requiere la realización de costosas inversiones, que pueden desalentar la entrada en el mercado de nuevos participantes, pero existe un número considerable de competidores potenciales, en países americanos y asiáticos, con la capacidad técnica y económica para llevarlas a cabo si un eventual encarecimiento de precios en este mercado facilita una rápida amortización

Séptima: La operación de concentración proyectada permitirá a KURARAY alcanzar el liderazgo del mercado de alcohol polivinílico genérico, con una cuota de mercado de alrededor del [...]. A pesar de su considerable magnitud, no es probable que dicha cuota conlleve una obstaculización significativa de la competencia efectiva en Europa y, por tanto, en España, al tratarse de un mercado con barreras de entrada poco importantes, en el que el nuevo grupo KURARAY deberá seguir enfrentándose a un peso relativo de la importación considerable y a competidores con igual o mayor capacidad técnica y financiera que la suya, así como a una demanda concentrada en un número reducido de grandes consumidores industriales con un fuerte poder de negociación.

Octava: El riesgo de que esta concentración dificulte la competencia en el mercado de PVA de baja hidrolización es también escaso, dado que las características de dicho mercado son similares al del alcohol de polivinilo genérico en cuanto a barreras de entrada y poder de negociación de los consumidores se refiere y la cuota de mercado que ostentaría el nuevo KURARAY sería de alrededor del [...], claramente inferior a la de más del [...] ostentada por el líder, HARLOW CHEMICALS.

En conclusión, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la LDC, el Tribunal ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno para Asuntos Económicos y Ministro de Economía, para su elevación al Gobierno, el siguiente

DICTAMEN

El Pleno del Tribunal, tras valorar los efectos sobre la competencia que podría causar la operación objeto de este informe, y los efectos compensatorios de las restricciones al desarrollo de la competencia que pudieran producirse, considera que resulta adecuado no oponerse a la concentración notificada.

Madrid, 21 de noviembre de 2001