

Tribunal de Defensa de la Competencia

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA **C55/00 (SOLVAY/EVCI)**

NOTIFICANTE:
SOLVAY IBÉRICA S.L.

OBJETO:
ADQUISICIÓN DE LA TOTALIDAD DE LAS ACCIONES REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL SOCIAL DE EUROPEAN VINYL CORPORATION IBÉRICA S.L. POR PARTE DE SOLVAY IBÉRICA S.L.

INDICE

1. ANTECEDENTES	3
1.1. Remisión al Tribunal	3
1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal.....	4
2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN	4
2.1. Descripción de la operación.....	4
2.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia.....	5
3. EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA OPERACIÓN.....	6
3.1. Sociedad Adquirente: SOLVAY IBÉRICA S.L.	6
3.2. Sociedad Adquirida: EUROPEAN VINYL CORPORATION IBÉRICA (EVCI)	8
4. ALEGACIONES	10
4.1. Alegaciones de los notificantes	10
4.2. Otras Alegaciones	11
5. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO AFECTADO	11
5.1. Mercado de Producto.....	11
5.2. Mercado geográfico	16
5.3. Características de la oferta	17
5.4. Características de la demanda.....	22
5.5. Barreras de entrada	24
6. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN	28
7. CONCLUSIONES.	32
DICTAMEN	34

1. ANTECEDENTES

1.1. Remisión al Tribunal

Con fecha 1 de marzo de 2000 tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, Servicio) notificación relativa a la adquisición por parte de SOLVAY IBÉRICA S.L. (en adelante, SOLVAY) de la totalidad de las acciones representativas del capital social de EUROPEAN VINYL CORPORATION IBÉRICA S.L. (en adelante, EVCI).

Dicha notificación fue realizada por SOLVAY, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, modificada por el Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia. Del mismo modo le es de aplicación a esta operación lo previsto en el apartado 2 de la disposición derogatoria única de la Ley 52/1999, de 28 de diciembre, de Reforma de la Ley 16/1989, que establece: "...el Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, sobre el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas y forma y contenido de la notificación voluntaria, seguirá en vigor hasta que el Gobierno apruebe los nuevos textos reglamentarios adaptados a la presente Ley.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 modificada establece que el Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del Servicio, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal) 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 éste, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto en el plazo de tres meses".

La remisión de este expediente de concentración económica al Tribunal ha tenido lugar el día 13 de abril de 2000.

1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal.

Este expediente fue clasificado en el Tribunal con la referencia C55/00, SOLVAY/EVCI, designándose para su tramitación a la Vocal del Tribunal Excm. Sra. D^a. María Jesús Muriel Alonso, asistida por la Asesora del Presidente Ilma. Sra. D^a Clara Guzmán Zapater.

Tras un primer análisis del expediente, el Tribunal elaboró una Nota Sucinta con los extremos fundamentales de la operación. Una vez puesta en conocimiento del notificante y manifestada por éste su conformidad con el contenido fue remitida a un grupo representativo de operadores en el mercado que se consideró podrían verse afectados, por si estimasen oportuno comunicar su criterio sobre si la operación es susceptible de obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

2.1. Descripción de la operación

El día 2 de febrero de 2000 la sociedad SOLVAY IBÉRICA S.L. suscribió un contrato de compraventa de acciones en virtud del cual adquiría de EUROPEAN VINYL CORPORATION INTERNATIONAL, S.A. (en adelante, EVC) la totalidad de las acciones representativas del capital social de EUROPEAN VINYL CORPORATION IBÉRICA abonando por ellas un importe de 810.821 euros.

Esta cifra es el resultado de descontar de un importe fijo, representativo de la valoración de EVC por SOLVAY, la deuda financiera de EVCI con el Grupo EVC (transferida simultáneamente a EVC INTERNACIONAL en pago de la deuda contraída con ella por EVC IBÉRICA), así como los ajustes acordados por las partes resultantes de un proceso de revisión comercial, contable y legal de EVCI.

Los notificantes puntualizan, no obstante, que esa cifra puede estar sujeta a una serie de ajustes en función del fondo de maniobra de EVCI, así como del valor de ciertos activos fijos de EVCI, cuyas magnitudes todavía estarían pendientes de determinar.

Por lo que se refiere a otro tipo de compromisos vinculados a la operación:

- El comprador se compromete a no transferir activo alguno ni incurrir en obligación contractual alguna, excepto si éstas son compatibles con el desarrollo normal de la actividad de la empresa y su rentabilidad; asimismo, hará sus mejores esfuerzos para preservar intacta la organización y la plantilla de EVCI, así como sus buenas relaciones con la clientela. Se contempla explícitamente la notificación de la operación a las autoridades españolas de competencia por el comprador.
- El comprador se compromete a no utilizar la información acumulada por los empleados de la empresa EVCI acerca de otras actividades del Grupo EVC (información acerca de las operaciones y actividades del Grupo en otros países relacionadas con el PVC y sus compuestos y el VCM) en contra del Grupo EVC, así como a mantener el carácter confidencial de estas informaciones.
- Con el propósito de preservar para el comprador la plena rentabilidad de la compañía adquirida, el vendedor se compromete a que ni él mismo, ni otras sociedades matrices o filiales de su Grupo, sin el consentimiento del comprador y en el plazo de los 5 años siguientes a la firma del contrato, fabricarán, venderán o distribuirán compuestos de PVC ni mezclas de PVC en España y Portugal.

2.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia

La operación de concentración económica descrita se encuadra en uno de los supuestos (adquisición) formulados por el artículo 14.1 de la LDC que puede dar lugar a notificación obligatoria ante el SDC.

Respecto al umbral señalado por el artículo 14.1.b., el volumen de ventas en España de las empresas afectadas habrá de entenderse referido al Grupo a que pertenecen. En el último ejercicio, el Grupo SOLVAY obtuvo una cifra de negocios en España de 112.427 millones de pesetas. Sin embargo, el Grupo EVC Internacional, al operar en España a través de EVCI, sólo registró una cifra de 4.340 millones de pesetas. Por ello, aunque la cifra global de negocio en España de los partícipes supera con creces los 40.000 millones de pesetas, individualmente sólo uno de ellos supera los 10.000 millones de pesetas. Por tanto, no se cumple la condición establecida en el apartado b) del artículo 14.1 LDC.

Sin embargo, la operación notificada resultaba de obligada notificación al cumplir los requisitos previstos en el artículo 14.1.a. de la LDC dado que,

como consecuencia de la misma, se adquiere o se incrementa una cuota superior al 25% de los mercados nacionales afectados por la misma.

3. EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA OPERACIÓN

3.1. Sociedad Adquirente: SOLVAY IBÉRICA S.L.

El Grupo SOLVAY es un grupo multinacional dedicado a la fabricación de productos químicos y farmacéuticos. SOLVAY IBÉRICA S.L. es la cabecera de las inversiones del Grupo SOLVAY en la Península Ibérica e Hispanoamérica. En su cartera posee directa o indirectamente participaciones del 100% del capital de las siguientes sociedades:

- SOLVAY QUÍMICA S.L. Se dedica a la fabricación y venta de productos químicos: carbonato sódico (para vidriería y siderurgia), cloro y sosa cáustica (para blanqueado de pasta celulósicas y textiles, y la fabricación de VCM), cloruro férrico (para depuración de aguas), e hipoclorito sódico (desinfectante de aguas y blanqueador en las industrias textil y papelera).
- SOLVAY INTEROX S.A. Se dedica a la fabricación y venta de productos químicos principalmente peroxidados: agua oxigenada (materia prima en la propia industria química y blanqueador de textiles y pasta de papel) y perborato de sodio (para la fabricación de polvos de lavar y blanquear).
- SOLVAY FLÚOR IBÉRICA S.A. Se dedica a la fabricación y venta de productos halogenados con destino a los mercados farmacéuticos y otros.
- ELECTRÓLISIS DE TORRELAVEGA S.A. Dedicada a la fabricación de cloro y sosa cáustica, cuyas aplicaciones ya se indicaron anteriormente.
- HISPANIA INDUSTRIA S.A. Fabrica y vende policloruro de vinilo (PVC), bajo distintas formas.
- SOLVAY AUTOMOTIVE IBÉRICA, S.A. se dedica a la fabricación de depósitos de fuel para automóviles (Renault, Smart, Mercedes), y de piezas técnicas.

- ALKOR DRAKA IBÉRICA S.A. Se dedica a la fabricación de membranas y láminas de PVC y polietileno para aislamiento y estanqueidad.
- SOLVAY PHARMA S.A. Fabrica y comercializa productos farmacéuticos.
- SOLVAY MINERALES S.A. Dedicada a la extracción de minerales que vende al mismo Grupo SOLVAY.
- SOLVAY BENVIC IBÉRICA S.L. Fabrica y vende granzas de PVC.
- VENILIA S.A. Sus actividades consisten en la importación y comercialización de decoración y menaje (adhesivos, mantelería en PVC, cortinas de baño etc.)

Además SOLVAY IBÉRICA S.L. participa en el capital de las siguientes sociedades:

- 1) VINICLOR S.A. Filial dedicada a la producción de materias primas de PVC, propiedad conjunta de ELF ATOCHEM (45%) y SOLVAY(55%). A partir del 1.4.2001, estas participaciones pasarán a ser del 35% y el 65% respectivamente.
- 2) PIPELIFE HISPANIA (50%). Fabrica y comercializa tuberías y accesorios en PVC y polietileno.
- 3) SOLVAY IBÉRICA S.L. es asimismo propietaria del 100% de varias sociedades sin actividad industrial: SOLVAY Participaciones S.A., Tranvía o Ferrocarril Económico de Manresa a Berga S.A. y DuphoNegel S.L. Igualmente posee participaciones mayoritarias en otras sociedades sin actividad industrial y que fueron creadas en su día para operar en el campo de la recuperación de residuos: Revenil (33%) y Semap (7,8%).

El volumen de ventas de compuestos de PVC de SOLVAY IBERICA S.L. durante los últimos tres años ha sido el siguiente:

Cuadro 1
VOLUMEN APROXIMADO DE VENTAS DE COMPUESTOS DE PVC
DE SOLVAY BENVIC IBÉRICA S.L. 1997-1999. Cifras en Tm/año

Volumen	1999	1998	1997
España	[...]	[...]	[...]
Resto UE	[...]	[...]	[...]
Resto Países	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificantes

Cuadro 2
VOLUMEN DE VENTAS DE SOLVAY IBÉRICA S.L. 1997-1999. Cifras
en Euros

	1999	1998	1997
	16.584.424	20.681.621	24.679.216

Fuente: Notificantes

3.2. Sociedad Adquirida: EUROPEAN VINYLIS CORPORATION IBÉRICA (EVCI)

EUROPEAN VINYLIS CORPORATION IBÉRICA S.A. (EVCI) forma parte del Grupo EUROPEAN VINYLIS CORPORATION INTERNACIONAL. Este Grupo se dedica a la fabricación de productos químicos y farmacéuticos. Según consta en el escrito de notificación, tras la venta de sus acciones en EVCI, el Grupo EUROPEAN VINYLIS CORPORATION INTERNATIONAL no dispone en España de participaciones en otras sociedades.

Según datos publicados en 1999 ("Corporate Performance and ownership among PVC compounders - A review of Europe's 50 largest players". Applied Market Information Limited, UK 1999), EVC INTERNATIONAL NV es una sociedad de nacionalidad belga creada en 1986 a partir de la fusión de dos grandes fabricantes europeos de PVC, ENICHEM e ICI. EVC es en la actualidad el mayor productor europeo de PVC, con una capacidad de producción equivalente a 1,3 millones de toneladas de resina de PVC al año. Sus actividades se encuentran integradas verticalmente, encontrándose presente en la mayor parte de la cadena productiva de este material. Ha llevado a cabo desde su fundación varias adquisiciones y ventas de empresas europeas del mismo sector. Entre las adquiridas se encuentra PLASBAR, fabricante español de PVC cuya planta de fabricación se ubica en Barcelona, con la que inició su actividad como fabricante en España. En esta planta, esta compañía ha llevado a cabo el desarrollo de nuevos productos dirigidos al consumo industrial con objeto de compensar la pérdida de cuota de mercado derivada del declive del consumo de envases de PVC. En 1998 EVC

INTERNATIONAL NV decidió no llevar a cabo la proyectada fusión con NORSK HYDRO, el cuarto productor de compuestos de PVC en el ranking europeo (después de ELF, EVC y SOLVAY).

Por su parte, la empresa propiamente adquirida, EVCI, está activa en el campo de la fabricación y comercialización de granzas de PVC. Su única planta de producción se encuentra situada en la localidad de Montornés de Vallés (Barcelona).

El volumen de ventas de compuestos de PVC de EVCI durante los últimos tres años ha sido el siguiente:

Cuadro 3
VOLUMEN APROXIMADO DE VENTAS DE COMPUESTOS DE PVC DE EUROPEAN VINYL CORPORATION IBÉRICA S.A. 1997-1999.
Cifras en Tm/año

Volumen	1999	1998	1997
España	[...]	[...]	[...]
Resto UE	[...]	[...]	[...]
Resto Países	[...]	[...]	[...]
Total	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificantes

Cuadro 4
VOLUMEN DE VENTAS DE EVCI. 1997-1999. Cifras en Euros (*)

1999	1998	1997
26.186.656	27.058.070	32.863.883

Fuente: Notificantes

(*) Estas cifras incluyen, además de la actividad de fabricación y comercialización de compuestos de PVC, la facturación de otras áreas de negocio no incluidas en el perímetro de actividades adquiridas por SOLVAY IBERICA S.L. tales como la comercialización de resina de PVC, la comercialización de film rígido de EVC International y servicios prestados a ENICHEM.

Estas cifras incluyen, además de la actividad de fabricación y comercialización de compuestos de PVC, la facturación de otras áreas de negocios no incluidas en el perímetro de actividades adquiridas por SOLVAY, tales como la comercialización de resina de PVC, la comercialización de film rígido de EVC INTERNATIONAL y servicios prestados a ENICHEM.

4. ALEGACIONES

4.1. Alegaciones de los notificantes

Según los notificantes, "Como resultado de la compra de la actividad de EVC por parte de SOLVAY se pretende la integración física de las dos unidades de producción existentes en la actualidad. Esta concentración permitirá alcanzar una talla crítica de la capacidad de producción en la que se logrará un mejor nivel de saturación de las líneas productivas así como una racionalización de los costes fijos de fabricación. Desde un punto de vista técnico, la homogeneización de formulaciones y la estandarización de referencias va a permitir la concentración de producciones en campañas más largas con lo que van a reducirse los ciclos y a minimizarse las limpiezas. Este aspecto influye en la minimización de residuos de producción y la mejora de los resultados ambientales".

"La mejora de la rentabilidad prevista para la actividad resultante de la adquisición va a permitir abordar un vasto programa de desarrollo en el que se aglutinarán la recopilación del saber hacer de ambas compañías en el campo de los compuestos de PVC y en la dotación de los recursos suficientes para acometer con garantías los retos comerciales y empresariales planteados. De otra forma, vista las dificultades económicas recurrentes de la trayectoria empresarial de EVCI, la adquisición por SOLVAY de ésta última permitirá afrontar cualquier desarrollo tecnológico que se considere conveniente dotándolo con los recursos económicos y humanos que sean precisos. Este reto se enmarcaría en el actual compromiso de desarrollo tecnológico que el Grupo SOLVAY desarrolla en el mercado europeo de producción de Compuestos de PVC".

"El PVC sigue siendo uno de los productos plásticos más consumidos en nuestro país. Su crecimiento, en toneladas, correspondiente a los primeros siete meses del año 99 (según estadísticas presentadas por el ANAIP) es el mayor de todos los plásticos con un 11%.

El mercado de compuestos de PVC está sumamente fragmentado no existiendo ningún competidor que ejerza un liderazgo comercial ni técnico. Esta situación presenta un cierto riesgo ya que ofrece un mercado excesivamente permeable para la introducción de productos de fuera de nuestras fronteras sin las suficientes garantías de calidad, servicio y voluntad de permanencia. El nuevo escenario que la adquisición plantea es la existencia de un referente nacional, tanto en aspectos técnicos como comerciales, que asegure a la globalidad de los consumidores unos productos

de calidad en las mejores condiciones de competitividad y con unos altos estándares de servicio y presencia en el mercado.

Otro elemento importantísimo para la economía local es que la adquisición de EVCI por SOLVAY ha permitido mantener por el momento de los existentes 44 puestos de trabajo del personal de EVCI ya que vista la delicada situación económica que atravesaba esta compañía y su actividad comercial en el mercado (EVC contabiliza pérdidas acumuladas hasta 1998 de 1.524 millones de pesetas) difícilmente subsistiría en el mercado".

4.2. Otras Alegaciones

De entre todas las empresas receptoras de la nota sucinta que contenía los extremos fundamentales de esta operación, ninguna de las cuatro principales competidoras en España de SOLVAY y EVCI (CIRES, AISCONDEL, SALPLAST Y ELF ATOCHEM) ha presentado alegaciones a la misma. De entre las empresas fabricantes de productos posibles sustitutivos del PVC en algunas de sus aplicaciones (p.e. el PET para envases), únicamente tres de ellas han respondido al mismo requerimiento, alegando no verse afectadas por la citada operación. La asociación sectorial ANAIP (Confederación Española de Empresarios del Plástico) no ha enviado respuesta alguna. Tampoco se han recibido alegaciones por escrito de los principales clientes de las dos empresas concentradas, aunque algunos de ellos sí que han expresado su opinión acerca de la operación oralmente al Tribunal.

5. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO AFECTADO

5.1. Mercado de Producto

El sector económico afectado por la operación es el de fabricación y comercialización de compuestos de PVC, dado que en él se encuentra presente la empresa adquirida y sus actividades se solapan al 100% con las que lleva a cabo SOLVAY en España.

La cadena de producción de los compuestos de PVC se inicia con el cloruro de vinilo monómero (VCM), materia prima a partir de la cual se obtienen las resinas en suspensión. A estas resinas se le van añadiendo diversos aditivos en función de las propiedades que se desee dar al producto final. La homogeneización de estos aditivos con la resina permite obtener unas mezclas en forma de pasta, polvo o granza que, dependiendo del método de transformación al que se sometan, darán lugar a un producto final con unas

características diferentes ajustadas a las necesidades del consumidor. Entre estos últimos, los notificantes distinguen cuatro líneas de productos (prémix alimentario, granzas para embalaje, granzas rígidas y granzas flexibles), que por sus distintas características físicas y diferentes campos de aplicación pueden considerarse mercados de producto individuales.

Como características generales de todos ellos habría que señalar que todos son compuestos de PVC en distintas presentaciones, bien en forma de polvo o de gránulos, correspondiendo a mezclas físicas de diversos componentes, según sus aplicaciones, aptas para su inmediata utilización por los transformadores de plástico. A pesar de que la composición depende de la aplicación a que se dirijan y ello determina su dureza, color, transparencia, transformabilidad, etc... todos ellos contienen un porcentaje alto de resina o mezcla de resinas de PVC (entre el 50 y el 85%), más los aditivos correspondientes (plastificantes, reforzantes, estabilizantes, cargas inherentes como carbonato cálcico y pigmentos, etc) que les confieren las características físicas precisas para cada aplicación (extrusión, soplado, inyección, etc.).

a) El **prémix** se caracteriza por presentarse en forma de polvo, y destinarse especialmente a la fabricación de botellas.

b) Las **granzas**, por el contrario, se obtienen en forma granceada (o de pequeños gránulos), y pueden distinguirse las alimentarias de las industriales.

b.1) Las **alimentarias** son las específicamente fabricadas para ser transformadas mediante extrusión para la conformación de ciertos envases alimentarios: para aceites comestibles, vinagres, salsas, botes de caramelos, detergentes, farmacia, cosmética, etc.

b.2) Las **industriales** pueden ser flexibles o rígidas.

b.2.1.) Las **rígidas** no contienen plastificantes. Para su fabricación se incorporan aditivos como lubricantes, estabilizantes, productos anti-shock o anti-fuego, que les confieren propiedades mecánicas ideales para la fabricación de perfiles en construcción, electrotecnia, mobiliario, etc...), de tubos utilizados en construcción y agricultura, y para la inyección de accesorios para los tubos indicados anteriormente.

b.2.2.) Las granzas **flexibles** se caracterizan por su alto contenido en aditivos plastificantes (alrededor del 50% de su peso), que las dota de una alta flexibilidad. Sus aplicaciones más

destacadas se encuentran en la fabricación de cables de recubrimiento de aislamiento (para la construcción y los automóviles), de mangueras, tubos flexibles, y de recubrimiento de alambres (para la construcción) y de juguetes e hinchables, en la inyección de piezas y componentes para la industria del calzado, y en la extrusión de perfiles para automóviles y de film (para agricultura).

El PVC es uno de los materiales plásticos de mayor consumo en Europa (6.5 millones de toneladas anuales aproximadamente). Su consumo se ha ido reduciendo fruto de la competencia por parte de otros tipos de materiales, la propia madurez del mercado y las presiones relacionadas con los estudios acerca de su impacto negativo sobre el medio ambiente. Este último aspecto ha provocado fuerte polémica en todo el mundo, dado que existen estudios que niegan estas conclusiones de forma contundente. Sin embargo, el hecho es que la conjunción de todos estos factores ha ido limitando su crecimiento durante los años 90, especialmente en Europa Occidental. Aun así, mientras que en algunas aplicaciones, como envases y embalajes, el PVC ha reducido su consumo, en otras se observa un crecimiento importante por las ventajas que este material aporta frente a otros materiales competidores (es el caso de los perfiles para la construcción). Incluso en aquellas aplicaciones en declive, el descenso en el consumo es lento y costosas las alternativas al PVC. Podría argumentarse que durante los últimos años se ha producido un proceso de sustitución en muchos campos entre estos compuestos de PVC y otros productos, básicamente polietilenos de alta y baja densidad, polipropileno y polietilén tereftalato (PET). Aunque no puede indicarse exactamente cuál de cada uno de estos productos podrá ser sustitutivo de cada uno de los compuestos de PVC, sí puede hacerse un análisis por campos de aplicación.

El PET es especialmente utilizado en la actividad de envase y embalaje, fundamentalmente en el envasado de aguas minerales y de aceites comestibles, y las poliolefinas (polietileno y polipropileno), en una amplia gama de aplicaciones (cables eléctricos, automóvil, decoración, etc.) El proceso de sustitución ha podido suponer en unos tres años la pérdida aproximada de 40.000 toneladas de ventas de compuestos de PVC en el mercado español, resultando especialmente intenso en determinados sectores.

Así, en agricultura el polietileno de baja densidad se ha convertido en la materia prima dominante con un 41% del consumo total; en el sector automovilístico, el polipropileno es también dominante con el 35% (aquí el PVC ha llegado a representar tan sólo el 8,7%); especialmente acentuado ha sido el proceso en envases y embalajes donde el consumo de PVC ha caído

el 4,3% del total frente el polietileno de alta densidad (31,7%), el de baja densidad (22%) y el PET (11,9%). De manera similar, en la fabricación de mobiliario las colas de urea (60%) y el polipropileno (10,8%) son los plásticos más utilizados; en textil y calzado, se ha producido un desplazamiento a favor del polipropileno (48%) y el polietileno de alta densidad (15,6%); en juguetes y ocio, dominan el poliestireno con el 33% y el polipropileno (21,4%). Por el contrario, existen sectores donde la sustitución ha tenido un carácter mucho más atenuado: construcción, electricidad y electrónica, principalmente. En estos sectores no existe hasta el momento material alguno que pueda sustituir al PVC (tubos y mangueras, cables, perfiles de puertas y ventanas...).

La posibilidad de incluir dentro del mercado de producto afectado por esta operación de concentración a todos o parte de los otros plásticos comerciales mencionados, queda descartada por las siguientes razones:

- La sustitución de un tipo de plástico por otro como materia prima en cualquier tipo de aplicación exige normalmente también la sustitución o al menos la reconversión del utillaje empleado y la maquinaria utilizada. En realidad, las condiciones de transformación de cualquiera de los plásticos son distintas en múltiples aspectos como el rango de temperaturas, la presión, la velocidad de la máquina etc.

Ello implica que los proyectos de sustitución de la materia prima lleven aparejados fuertes inversiones. Además, optar por uno u otro exige estar en posesión de conocimientos técnicos específicos, con lo que las reacciones frente a variaciones en los precios relativos de los materiales plásticos son lentas, con independencia de que en unos sectores pueden ser algo más rápidas que en otros.

Incluso en la aplicación de envases alimentarios, en la que se ha extendido más en los últimos años el consumo de PET en detrimento del PVC, el proceso de que las empresas fabricantes de envases deben llevar a cabo para pasar de un material a otro implica la sustitución total de la maquinaria utilizada, con los consiguientes costes. Por otro parte, este tipo de maquinaria tiene unos plazos de entrega bastante amplios (mínimo de 6 meses desde que se lleva a cabo el pedido) por lo que la sustitución no puede ser en ningún caso automática.

- La sustitubilidad a corto plazo entre los compuestos de PVC y otros compuestos de plásticos es limitada. Si se consideran las tendencias de sustitución a más largo plazo, tal como sugieren los propios notificantes, el factor determinante de la elección entre unos compuestos plásticos y otros, sería el coste. Es cierto que se pueden observar en series históricas de precios desviaciones en el consumo de

los distintos plásticos en función de las variaciones en sus precios relativos. Sin embargo, estos desplazamientos no son automáticos, sino que se van produciendo muy lentamente.

- La sustituibilidad entre el PVC y otros materiales plásticos no existe en la actualidad en muchas de sus aplicaciones. En construcción, por ejemplo (perfiles de ventanas, y puertas...) ningún otro material plástico ha sido hasta el momento capaz de proporcionar las mismas prestaciones (aislamiento, impermeabilidad, flexibilidad y dureza) que el PVC. Tampoco en la producción de tubos, mangueras y recubrimientos de cables existe material alguno alternativo al PVC
- En ciertos sectores, otros plásticos comerciales distintos del PVC han adquirido en pocos años gran importancia como materia prima. Sin embargo, ello no significa necesariamente que su uso haya crecido a costa del PVC. De hecho, en 1996, ya existían varios plásticos cuya utilización estaba casi tan extendida como la del PVC: por ejemplo, frente a los 449.567 Tms. de consumo de PVC, el polietileno de alta densidad registraba 440.610 Tms; y el de baja densidad 407.639; el polipropileno 398.633. En la actualidad, el PVC con 495.010 Tms., se ve solo ligeramente superado por el polietileno de alta densidad (509.587 Tms) y el polipropileno (495.731), habiendo experimentado ambos tasas ligeramente superiores de crecimiento al PVC. La única excepción ha sido el PET, material cuyo consumo ha pasado en los últimos 3 años de 75.226 a 159.998 Tms. aunque, bien es cierto, que partía de niveles de utilización mucho más bajos que el resto de los plásticos.

Cabría hacer una puntualización en torno a la posible sustituibilidad del PET y PVC en el sector de envases y embalajes. De las más de 70.000 Tm. de incremento en el consumo de PET en los tres últimos años, a lo sumo 20.000, podrían responder a este proceso de sustitución, y el resto, posiblemente a una expansión de la capacidad de las empresas productivas de envases y embalajes o por la entrada de nuevas empresas en el contexto de una expansión muy importante del consumo de plásticos en ese mercado.

En definitiva, no se puede considerar que entre el PVC y otros compuestos plásticos exista una sustituibilidad de demanda, entendida como fuente alternativa real de suministro del producto a la que puedan recurrir a corto plazo los clientes de las empresas que se concentran. Aunque la elección entre los distintos plásticos sí parece ser sensible a oscilaciones permanentes en sus precios relativos, la sustitución de unos por otros resulta bastante lenta al exigir previamente la amortización del equipo capital instalado, y, además,

se produce de una forma muy heterogénea entre los distintos sectores y aplicaciones.

En el caso nº IV/M.475-SHELL CHEMIE/ELF ATOCHEM de la Comisión Europea y el caso Nacional C-20/95 (ELF ATOCHEM/PLASGOM), tanto la Comisión Europea, como el Tribunal definieron el mercado de producto afectado como el de los mercados de compuestos de PVC plastificados y rígidos, distinguiendo, en atención a sus distintas aplicaciones, tres grandes grupos de compuestos (compuestos de PVC plastificados, compuestos de PVC rígidos y compuestos de PVC para envases). En el caso que nos ocupa, se ha llevado a cabo una desagregación mayor, aunque esencialmente se trata de los mismos productos y de las mismas aplicaciones. Y ello porque SOLVAY y EVCI se encuentran activas en la producción y distribución de compuestos de PVC en todas sus formas y con destino a todas las aplicaciones, y no sólo a algunas, como, por ejemplo, era el caso de ELF ATOCHEM y PLASGOM. Por ello, se consideran como mercados de producto los siguientes: el prémix alimentario, las granzas para embalaje, las granzas rígidas y las granzas flexibles.

5.2. Mercado geográfico

En el caso M-475 SHELL CHEMIE/ELF ATOCHEM ya mencionado, la Comisión tomó como ámbito geográfico de referencia para los mercados de productos considerados en el apartado anterior el territorio correspondiente a Europa Occidental. Y ello, en consideración a lo homogéneo de las condiciones de competencia en la que se desarrollan las actividades de suministro de estos productos en los distintos países; el elevado grado de intercambios comerciales entre Estados limítrofes facilitado por la ausencia de barreras arancelarias así como la inexistencia de características peculiares que permitieran distinguir unos mercados nacionales de otros, ya fueran preferencia de los consumidores, diferencias apreciables de las cuotas de mercado de las empresas en zonas geográficas próximas o importantes diferencias de precios.

En el caso Nacional C-20/95 ELF ATOCHEM/PLASGOM se consideró que aunque desde el punto de vista de la producción el mercado geográfico relevante fuera el europeo, desde el punto de vista de la comercialización del producto el mercado relevante era el nacional. Ello debido al carácter local de la actividad de ambas empresas concentradas y de la falta de relevancia de la operación desde el punto de vista del mercado europeo. PLASGOM (la empresa adquirida) era una pequeña empresa familiar española que sólo estaba presente en el segmento de fabricación de compuestos de PVC plastificados y ELF ATOCHEM sólo distribuía entonces en España sus

compuestos fabricados en otros países. Sin embargo, la industria de fabricación de compuestos en España ha registrado algunos cambios desde que se llevó a cabo esta operación: varias de las empresas que ostentaban cuotas de mercado importantes o han visto reducirse éstas o han sido absorbidas por otras grandes multinacionales europeas. Éstas (SOLVAY y EVC entre ellas, además de ELF ATOCHEM), cuentan ahora con plantas de fabricación en España y comercializan desde aquí todos sus compuestos. En el caso particular de EVC y de SOLVAY, según han comunicado por escrito al Tribunal, el 95% de su producción en estas fábricas va dirigido al mercado español. La operación de concentración estudiada no altera, por tanto, sustancialmente la estructura del mercado europeo, sino que afecta de forma directa al reparto de cuotas dentro del mercado español, tanto en lo que se refiere a la producción como a la comercialización de estos productos.

En resumen, el mercado español presenta características singulares: escasa importancia relativa de las importaciones de resinas para la fabricación de compuestos de PVC; autoabastecimiento de resinas y compuestos de PVC al encontrarse instalados en territorio español productores de tamaño suficiente para abastecer la totalidad de la demanda; dispersión de la demanda a lo largo del territorio español, que implican mayores costes de transporte. Todo ello lleva a concluir que, en esta operación de concentración, es posible delimitar mercados geográficos nacionales para los productos identificados en el punto anterior, aun cuando la Comisión (CEE) haya estimado en ocasiones anteriores que el mercado geográfico a considerar sea Europa Occidental. En cualquier caso, y considerando lo dispuesto en la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la operación en España en los mercados de producto afectados (prémix alimentario, granzas para embalajes, granzas rígidas y granzas flexibles).

5.3. Características de la oferta

En el mercado europeo de productores de PVC se pueden diferenciar claramente dos grupos de compañías: aquéllas cuya actividad se encuentra verticalmente integrada (fabrican tanto resina de PVC como sus compuestos) y las que se encuentran presentes únicamente en alguna de las dos fases. De entre los cinco principales fabricantes europeos de PVC, únicamente uno de ellos (BEGRA KUNSTOFF GMBh, Alemania) no se encuentra presente en el mercado de fabricación de resinas. ELF ATOCHEM, EVC INTERNATIONAL, SOLVAY y NORSK HYDRO, las cuatro primeras en el ranking europeo de productores de PVC, han seguido en los tres últimos años una estrategia dirigida hacia la expansión y desarrollo de sus actividades en todas las fases de este mercado.

Como reflejo de esta situación en el mercado europeo, los mercados de compuestos de PVC en España se caracterizan por presentar la producción concentrada en su mayor parte en cinco grandes grupos industriales, todos ellos integrados verticalmente (SOLVAY, EVCI, ELF ATOCHEM, AISCONDEL y CIRES), que cuentan con empresas de su mismo grupo ubicadas también en España (a excepción de EVCI) como suministradoras principales de resinas de PVC en suspensión (principal materia prima para la fabricación de estos compuestos).

El resto de la producción (dependiendo de los productos, entre el 5-10%) está en manos de un segundo grupo de empresas mucho menores, no integradas verticalmente, con escaso poder para competir con las grandes empresas a la hora de fijar precios y condiciones de oferta.

Cuadro 5
VOLUMEN DEL MERCADO EN 1999 (Valores aproximados)

	PREMIX	GR. EMBALAJE	GR. RIGIDAS	GR. FLEXIBLE	TOTAL
ELF ATOCHEM	1.200	1.600	3.000	14.300	20.100
EVC	1.600	5.100	3.900	9.200	19.800
SOLVAY	2.800	1.800	6.800	8.200	19.600
AISCONDEL		800	4.600	3.900	9.300
CIRES	400	700	3.000	4.700	8.800
SAPLAST			4.500	2.500	7.000
OTROS			6.200	4.200	10.400
TOTAL	6.000	10.000	32.000	47.000	95.000

Fuente: Notificante

Cuadro 6
CUOTAS DE MERCADO EN VOLUMEN

	PREMIX	GR. EMBALAJE	GR. RIGIDAS	GR. FLEXIBLE	TOTA
EEL ATOCHEM	20,00	16,00	9,38	30,43	21,16
EVC	26,67	51,00	12,19	19,57	20,84
SOLVAY	46,67	18,00	21,25	17,45	20,63
AISCONDEL	0,00	8,00	14,38	8,30	9,79
CIRES	6,67	7,00	9,38	10,00	9,26
SAPLAST	0,00	0,00	14,06	5,32	7,37
OTROS	0,00	2,00	19,38	8,94	10,95
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia según datos del notificante

Cuadro 7
INDICE HERFINDALH-HIRSCHMAN

	PREMIX	GR. EMBALAJE	GR. RIGIDAS	GR. FLEXIBLE	TOTAL
IHHa	3.333	3.294	1.255	1.830	1.570
IHHp	5.822	5.130	1.698	2.493	2.404
Variación	2.489	1.836	443	664	834

Fuente: elaboración propia según datos del notificantes

Cuadro nº 8
INDICADORES C2 y C3 (%)

	Antes de la operación					Después de la operación				
	Prémix	G.Emb	G.Rig	G.Flex	Total	Prémix	G.Emb	G.Rig	G.Flex	Total
C2	73.34	79.0	35.63	50.0	42.0	93.3	85.0	47.82	67.45	62.63
C3	93.34	85.0	46.69	67.45	62.63	99.97	93.0	61.88	77.45	72.42

Fuente: elaboración propia según datos del notificantes

Partiendo de los datos de producción, en volumen, aportados por el notificante, se han calculado las cuotas de mercado de los principales operadores y los índices de concentración de Herfindahl-Hirschman (IHH). Estos indicadores de concentración revelan que, de realizarse la operación, la concentración en los mercados afectados por la misma aumentaría significativamente en todos ellos y, muy especialmente, en caso del compuesto de prémix y de la granza de embalaje. En el primer caso se pasaría a un IHH después de la operación de 5.822 puntos con un incremento de 2.489 puntos. En la granza de embalaje el valor final del IHH se situaría en 5.130 con un incremento de 1.836 puntos. La significatividad de este índice ha sido situada, por el Departamento de Justicia y la Federal Trade Comisión de EE.UU., en los 1.800 puntos como nivel a partir del cual el mercado afectado puede considerarse como significativamente concentrado. Y si en dicho mercado se producen operaciones de concentración que supongan un incremento del índice superior a 100 puntos se puede inferir un reforzamiento del poder de mercado. Algunos autores académicos han sugerido que ésta situación se produciría a partir de niveles de 2.500 puntos. Como se desprende de los cálculos realizados para la presente operación en los mercados de prémix y de granza de Embalaje los índices anteriores a la operación muestran ya unos niveles elevados de concentración y los incrementos son alarmantemente altos. El IHH puede ser interpretado también como un indicador del número de empresas equivalentes que existirían en el mercado si se calcula su inversa (calculado en unidades porcentuales y por lo tanto con un rango de variación de 0 a 1)¹. En el mercado de prémix se

¹ En el caso de un mercado en el que opera un monopolio la cuota de mercado sería del 100% y el IHH sería por lo tanto de 10.000 (1 en términos de porcentaje). El número de empresas equivalentes sería de una. En un mercado con un duopolio en el que cada empresa tuviera el 50 % del mercado el IHH tendría un valor de 5.000 (0.5 en términos de porcentaje), y por lo tanto 2 sería el número de empresas de tamaño equivalente.

pasaría de una estructura de 3 a 1.7 empresas de tamaño equivalente y en la granza de embalaje se pasaría de 3 a 2 empresas. Esto es, el resultado de la operación supondrá una estructura de duopolio en los mercados afectados.

Otros indicadores de concentración habituales son los denominados C2 y C3, que representan respectivamente la cuota de las dos primeras empresas y de las tres primeras empresas. Los niveles de estos indicadores antes de la operación muestran ya un elevado grado de concentración, dado que las dos primeras empresas productoras de prémix cuentan con el 73.3 % del mercado y con el 79.0 % en el caso de la granza de embalaje. Tras la operación la cuota conjunta de las dos primeras empresas sería del 93.3 % en prémix y del 85 % en granza de embalaje, pasando estas cifras al 100 % del mercado de prémix para el C3 y al 93 % del mercado de granza de embalaje.

La estructura actual de reparto de la producción entre las cuatro primeras empresas ha quedado, sin embargo, alterada por el acuerdo que, con fecha 30 de septiembre de 1999, ELF ATOCHEM y SOLVAY notificaron a la DG IV (CEE) destinado al establecimiento de un régimen de producción conjunta de materias primas de PVC. En virtud del mismo, a partir del 1 de abril de 2001 se ampliarán las actividades llevadas a cabo por la filial común de producción denominada VINICLOR, cuyas instalaciones industriales se encuentran situadas en el complejo industrial que SOLVAY posee en Martorell (Barcelona). Actualmente, la participación de ambas, ELF ATOCHEM y SOLVAY, en VINICLOR es del 45 y 55% respectivamente.

El objetivo de VINICLOR es la producción de cloruro de vinilo monómero (VCM), compuesto químico de base a partir del cual se produce el PVC, para su posterior transformación en PVC por parte de las dos empresas matrices. SOLVAY lleva a cabo esa transformación en la misma planta productiva, mientras que ELF ATOCHEM utiliza el VCM producido por VINICLOR para su transformación en sus dos plantas en España (PVC en suspensión en Miranda de Ebro; PVC en suspensión y en emulsión en Hernani). Asimismo, se prevé que fábrica de Martorell pase a generar también resinas de PVC, cuya materia prima fundamental es el VCM. Las resinas de PVC son la base para la fabricación de la totalidad de compuestos de PVC que constituyen la actividad comercial de las empresas participantes en la operación.

Hasta la entrada en funcionamiento de la planta común, ELF ATOCHEM tendrá en funcionamiento sus dos centros de producción de resinas de suspensión de PVC, la principal materia prima de PVC necesaria para la fabricación de compuestos de PVC (Miranda de Ebro y Hernani). La puesta en marcha del acuerdo implicará el cierre de la planta de ELF ATOCHEM en Miranda de Ebro, y el paro de las líneas de producción de resinas por el procedimiento de suspensión en Hernani, quedando su capacidad reducida a

unas 25.000 Tms (frente a las 50.000 actuales), y pasando esta capacidad a estar destinada a la producción de materias primas de PVC por emulsión, procedimiento alternativo a la suspensión. Por su parte, SOLVAY no dispone de ningún otro centro productivo de PVC en España aparte del de Martorell.

Las decisiones de producción en la fábrica de Martorell deberán tomarse unánimemente entre SOLVAY y ELF. El acuerdo, de naturaleza puramente productiva (excluye explícitamente los aspectos comerciales), ha sido posible gracias a una ampliación considerable de la fábrica de Martorell. Aunque, como se ha mencionado, la participación actual de ELF y SOLVAY en el capital de la participada es de un 45% y 55% respectivamente, una vez que se inicie la producción de resinas en suspensión en la nueva planta, las cantidades se repartirán siguiendo nuevos coeficientes de participación de las sociedades: 65% para SOLVAY y 35% para ELF.

La DG IV (CEE) remitió a los interesados una carta administrativa o *comfort-letter*, pronunciándose en sentido positivo sobre el acuerdo, con fecha 15 de marzo de 2000. Con fecha 25 de junio la DG IV(CEE) ha emitido una segunda carta administrativa favorable a la creación de otras dos empresas de producción conjunta de estos mismos productos y propiedad de estas mismas empresas en Francia.

Continuando con el análisis de la oferta, el grado de utilización de la capacidad productiva en el sector de compuesto de PVC en 1998 era, aproximadamente, de un 95%, lo cual es coherente con un crecimiento de su demanda nacional importante, de cerca de un 6% (aunque el resto de los plásticos crecieron más) y con el alza en los precios en que esta acaba derivando. Todo esto lleva a concluir que las expectativas de ralentización del crecimiento del sector en términos relativos pueden llevar más bien a una intensificación del uso de la capacidad instalada que a una ampliación de la misma en los años de fuerte crecimiento industrial, y ello podría perfectamente producir, en ausencia de penetraciones masivas de importaciones, alzas importantes en los precios como las experimentadas desde abril de 1999 a marzo de 2000.

Cuadro 9

Capacidades nominales de producción. Tm/año.

TOTAL	SOLVAY	EVC	Cires	Aiscondel	Elf	Otros
206.000	44.000	37.000	22.000	18.000	45.000	40.000

Fuente: Notificantes

Los precios de los compuestos de PVC son, en términos generales, similares para todos los productores. Las ligeras variaciones entre unos fabricantes y

otros se deben, en general, a ligeras diferencias también en las calidades de sus productos.

De la serie de precios en el periodo diciembre 1997-marzo 2000 para SOLVAY y EVCI, no cabe deducir que el proceso de sustitución hacia plásticos alternativos se haya traducido en una tendencia imparable a la baja de los precios de los compuestos de PVC. Hasta comienzos de 1999 éstos se reducían de media, pasando a registrar incrementos a partir del segundo trimestre de ese mismo año, situándose en niveles incluso superiores a los del punto de partida en esta misma serie. Además, a lo largo del periodo semestral existen abundantes picos, especialmente en prémix y granzas de embalaje.

En cuanto a la actividad de distribución de este tipo de productos, tanto SOLVAY como EVCI han basado sus actividades de comercialización en la venta directa, esto es, en equipos comerciales propios que se ponen en contacto con los clientes. Igualmente, las ferias sectoriales suponen un nexo importante entre oferentes y demandantes y un instrumento de intercambio de informaciones técnicas y comerciales. Según sus propios datos, únicamente entre el 2 y el 3% de sus ventas se llevan a cabo a través de distribuidores independientes. Y ello sólo para aquellos casos concretos de clientes que por lejanía geográfica no pueden ser atendidos personalmente por el personal de sus centros de producción.

5.4. Características de la demanda

Por el lado de la demanda, la utilización de compuestos de PVC es especialmente significativa en algunas aplicaciones como las de tubos para construcción (31,5% del total de PVC consumido) y para agricultura (8,4%), perfiles para persianas (6,2%), fabricación de cables (5,2%) y extrusión de botellas de agua (3,5%, aunque como ya se ha indicado, en claro declive en relación a otros campos).

Durante del periodo 1996-1998 el consumo aparente en España de plásticos comerciales ha crecido en alrededor de 400.000 toneladas. El crecimiento más moderado ha sido precisamente el del PVC con una tasa de crecimiento equivalente al 5,8%, lo cual supone cerca de la mitad del promedio del total de los plásticos. Es de destacar el incremento del 112,6% en el consumo del PET en este mismo periodo.

Cuadro 10**Evolución del consumo aparente de primeras materias plásticas en España². 1996-1998. Cifras en Tms y porcentajes.**

	1996	1997	1998	%Variación 98/97
Polietileno b.d.	407.639	406.002	447.805	+ 10,3
Polietileno a.d.	440.610	464.927	509.587	+ 9,6
Polipropileno	398.633	463.769	495.731	+ 6,9
Poliestireno	213.110	249.497	267.539	+7,2
PVC	449.567	467.722	495.010	+5,8
PET	75.226	89.954	159.998	+77,9
TOTAL PLÁSTICOS COMERCIALES	1.984.787	2.141.871	2.375.670	+10,9

Fuente: ANAIP

El perfil de los demandantes es muy variado, no pudiéndose generalizar ni un tamaño determinado ni unas condiciones contractuales estándares, encontrándose desde empresas multinacionales con grandes volúmenes de compra hasta pequeños talleres familiares. Concretamente, tomando datos de referencia para SOLVAY, durante 1998, el grueso de sus ventas se concentraba en clientes de tamaño mediano, demandantes de entre 5.000 y 1.000 toneladas/año. No obstante, parece que el hecho de que la mayor parte de los pedidos se concentren con un número relativamente reducido de clientes (78% en 16 clientes para SOLVAY en 1998) no implica que los productores de PVC se enfrenten a demandantes con gran poder negociador. Aún siendo cierto que el tamaño tiende a influir sobre ciertos aspectos contractuales, como la seguridad en el aprovisionamiento, el mantenimiento de stocks de seguridad o el servicio post-venta, el precio va también muy ligado a otros factores diferentes, como la proximidad geográfica y los costes de transporte asociados.

Existe un segmento de empresas con volúmenes de compra muy elevados que recurren a la autoproducción, esto es, a producir ellos mismos los compuestos de PVC que necesitan a partir de la resina de PVC y de los aditivos unitarios que adquieren de terceros. Un ejemplo de la aplicación de la autoproducción de compuestos de PVC en España se observa en las empresas pertenecientes al sector de la fabricación de perfiles rígidos para ventanas, ya que o consumen directamente la resina o importan los compuestos de los países de origen de las matrices, al disponer las propias empresas fabricantes de perfiles de instalaciones de fabricación de prémix o granza. Sin embargo, teniendo en cuenta que el perfil predominante en España es el de clientes de mediana y pequeña talla y que para éstos la

² Según datos del informe de ANAIP 1999 Los Plásticos en España Hechos y cifras pág. 24. No se incluyen los desperdicios plásticos.

rentabilización de una instalación de estas características es extremadamente difícil, la posibilidad de la autoproducción no parece en absoluto un rasgo estructural generalizado de la demanda.

Los contratos entre oferentes y demandantes de compuestos de PVC no suelen realizarse a largo plazo. De hecho, ni siquiera es práctica habitual el perfeccionamiento de contratos formalizados de aprovisionamiento continuado. Los pedidos van siendo suministrados y recibidos de forma puntual existiendo únicamente planificaciones semanales o mensuales con grandes clientes concretos.

5.5. Barreras de entrada

No existen barreras de entrada de tipo normativo ni arancelario para el comercio intracomunitario de compuestos de PVC. Existen, sin embargo, derechos arancelarios aplicables a las importaciones de terceros países, algunos de ellos, como Estados Unidos, con cierta importancia como suministradores. En el caso de Estados Unidos y Japón, el arancel es de un 9,5% para el PVC en suspensión. Los países centroeuropeos no miembros de la UE productores de PVC en suspensión no tienen arancel alguno.

Aunque no existan barreras normativas o legales, durante la mayor parte del tiempo, según informaciones comunicadas por los propios notificantes en sendas reuniones mantenidas con el Servicio y con el Tribunal, las importaciones suponen en torno al 10% del consumo nacional.

Cuadro 11
IMPORTACIONES DE COMPUESTOS DE PVC 1998-1999. Cifras
Tm/Millones Ptas.

Origen	1998		1999	
	Volumen Tm	Valor Millones Ptas	Volumen Tm	Valor Millones Ptas
UE	18.226	3.275	20.712	3.702
Resto Mundo	15.294	1.420	8.741	806
Total	33.520	4.695	29.453	4.508

Fuente: D.G. de Aduanas (Mº de Hacienda) y Confederación Española de Empresarios de Plásticos (ANAIP)

Cuadro 12**EXPORTACIONES DE COMPUESTOS DE PVC 1998-1999. Cifras
Tm/Millones Ptas.**

Origen	1998		1999	
	Volumen Tm	Valor Millones Ptas	Volumen Tm	Valor Millones Ptas
UE	6.778	1.164	6.255	974
Resto Mundo	3.519	555	4.242	653
Total	10.297	1.719	10.497	1627

Fuente: D.G. de Aduanas (M^o de Hacienda) y Confederación Española de Empresarios de Plásticos (ANAIP)

No existen datos oficiales acerca del consumo de compuestos de PVC en el mercado español y los notificantes tampoco han aportado datos estimativos desagregados. Los únicos datos disponibles, publicados anualmente por la Confederación Española de Empresarios de Plásticos (ANAIP), se refieren a consumo de PVC, incluyendo el consumo de las materias primas necesarias para fabricar los compuestos (VCM y resinas). En opinión de ANAIP, no es posible llevar a cabo una desagregación mayor dado que existe un número importante de empresas que fabrican sus propios compuestos a partir de la materia prima que adquieren en España o importan de otros países, tal como muestran los datos relativos a importación de resinas de PVC. Sin embargo, suponiendo que las estimaciones realizadas por los notificantes acerca de los valores aproximados de producción de las principales empresas del sector sean ciertas, y teniendo en cuenta la existencia de cifras oficiales acerca de importaciones y exportaciones de los compuestos de PVC, es posible realizar una primera aproximación sobre cuál sería, en principio, el consumo de éstos en el mercado español. Suponiendo que la producción nacional de compuestos de PVC sea aproximadamente de 95.000 toneladas anuales, tal como afirman los notificantes, (un estudio de mercado suministrado por los propios notificantes y que cita como fuente los datos suministrados por las propias empresas figuran en él, la cifra en más de 200.000 en 1998, sin alterar sustancialmente la distribución de cuotas entre las distintas empresas), y teniendo en cuenta las cifras de importación (29.453 toneladas) y exportación (10.497 toneladas) del año 1999, llevaría a concluir que el consumo español equivaldría aproximadamente a 113.956 toneladas, y por tanto que el peso de las importaciones sobre el consumo sería aproximadamente, del 25%. Sin embargo, este dato debe tomarse como una máximo, dado que existen distintos factores que van reduciendo este porcentaje de forma considerable. En primer lugar, como se ha dicho, los propios notificantes han afirmado en reunión mantenida con este Tribunal que las importaciones de compuestos de PVC, según sus estimaciones, representan alrededor del 10% del consumo del mercado español. La mayor parte de las importaciones las llevan a cabo las propias empresas

multinacionales europeas ubicadas en España, para cubrir desfases puntuales entre su producción y las necesidades de sus clientes. Esto se vería también apoyado por el dato relativo a la existencia regular de una alta utilización de la capacidad productiva de las empresas ubicadas en España, y por el hecho de que el 70% de las importaciones de compuestos provengan de la Unión Europea, en especial de Francia y Portugal, países donde las empresas más importantes del sector tienen sus matrices o centros de producción.

Otro dato a considerar es la duda generada en cuanto a la exactitud de los datos de producción de compuestos de PVC en España. Si se llevan a cabo los mismos cálculos realizados anteriormente, tomando como base las producciones publicadas en el informe acerca de los 50 mayores productores europeos de PVC, el consumo nacional aumentaría de tal manera que el peso relativo de las importaciones en el mismo quedaría reducido a un 12% aproximadamente. A este porcentaje habría de deducírsele aquella parte que se considere corresponde a comercio intra-grupo (el propio Ministerio de Industria y Energía ya consideró en el caso Nacional citado C-20/95 PLASGOM/ELF ATOCHEM que los notificantes subestimaban las cifras totales de ventas de compuestos de PVC en España).

Como conclusión, es razonable afirmar, con los datos de que se dispone, que el peso de las importaciones sobre el consumo nacional oscila entre un 10-15%, lo que, además, corrobora las informaciones comunicadas por los notificantes.

Cabe destacar el hecho de que las importaciones presenten oscilaciones cíclicas aproximadamente cada cuatro años, y que no suelen verse incrementadas de forma automática como reacción frente a un encarecimiento de las resinas. Básicamente, las importaciones europeas proceden de empresas de Estados Unidos que exportan a Europa a precios bajos en los años en que se producen restricciones en el acceso al mercado chino, su principal cliente, lo que provoca caídas generalizadas de precios y reducciones de beneficios entre los productores de resina occidentales.

Los costes de transporte asociados a las importaciones de estos productos de terceros países oscilan entre los 40 y los 55 euros por tonelada. En el caso de las importaciones procedentes de la Unión Europea los costes de transporte (8,5 pesetas/ Kg. de compuesto) encarecen aproximadamente el producto un 1%.

El establecimiento previo de un sistema de distribución no parece constituir una barrera importante, ya que la mayoría de estos productos se distribuyen directamente por los fabricantes. En el caso de SOLVAY y EVCI, por ejemplo,

tan sólo un 2-3% de las ventas se realiza a través de distribuidores independientes. En todo caso, el papel de la distribución se limitaría a la venta de cantidades pequeñas en zonas geográficas distintas de los centros de producción. Todo lo cual no obsta para reconocer la potencial importancia de la distribución para cualquier competidor externo que deseara introducirse en el mercado y comercializar sus productos fabricados en otros países, puesto que los costes logísticos de mantener una presencia física de los equipos comerciales lejos de los centros de producción serían importantes.

La instalación de nuevas líneas de producción completas exige inversiones relativamente cuantiosas. Los notificantes estiman en unos 200-300 millones el coste de la inversión para una línea que fuera capaz de producir alrededor de 2000 toneladas al año. Si a este dato se añaden los altibajos en la rentabilidad de la producción de compuestos de PVC, la conclusión es que puede llegar a ser difícil la amortización de estas inversiones, sobre todo si el entrante no está integrado verticalmente y no puede practicar una optimización conjunta del beneficio derivado del negocio de las resinas y del de los compuestos, como hacen SOLVAY y EVCI.

Los notificantes informan de un fenómeno reciente que podrá contribuir a paliar parcialmente la importancia de esta barrera. Se trata del crecimiento de un mercado secundario de equipos de ocasión (silos, mezcladoras, extrusoras, etc.), procedentes de empresas que están abandonando el PVC como materia prima a favor de otros sustitutivos. La abundante oferta en estos mercados podría propiciar que la inversión inicial fuera más pequeña y pudiera ofrecer rentabilidades más atractivas. Asimismo, alguno de estos equipos, como los silos y los equipos estáticos, tienen una vida útil prolongada, lo que haría más factible su reutilización incluso después de varios años tras haber sido fabricados. Sin embargo, es preciso destacar que este mercado secundario se ha desarrollado especialmente en torno a la maquinaria procedente del sector de envases alimentarios, donde el avance del PET y otros plásticos en detrimento del PVC ha sido más intenso.

Dado que los mercados de compuestos de PVC pueden calificarse de "maduros" y no se prevén grandes innovaciones desde el punto de vista de sus aplicaciones, las posibilidades futuras de supervivencia del sector se centran, en buena medida en el grado en que puedan satisfacer el incremento en los estándares de calidad para ciertas aplicaciones (sobre todo en el sector del automóvil y de la construcción). De aquí que, principalmente de cara al futuro, la investigación y desarrollo sea muy importante para adecuarse a las necesidades cambiantes de los clientes. Para SOLVAY y EVCI este gasto en I+D relacionado primordialmente con sus actividades comerciales, se sitúa en torno a un 3% de su cifra de negocios.

En opinión de los notificantes la inversión en I+D proporcionan temporalmente ventajas competitivas importantes, aunque no llegue a fidelizar por completo a los clientes a largo plazo porque con el tiempo acaban difundiéndose, a lo que ha contribuido también la mejora en los equipos informáticos para replicar fórmulas ya existentes. Pero aún admitiendo que esto sea cierto, el hecho de que una gran empresa integrada verticalmente esté ya instalada en el mercado proporcionan grandes ventajas sobre un potencial entrante desde la óptica de la I+D: conoce con precisión las necesidades de los clientes y puede reorientar constantemente sus investigaciones a los cambios en los mismos. Y por otra parte, al tratarse en este caso de dos empresas pertenecientes a dos grandes grupos europeos dispone de más medios económicos y una mayor coordinación entre la investigación en todas las fases del proceso, desde la fabricación de resinas a la de compuestos.

En resumen, que tanto el creciente peso específico de la I+D en el sector como la instalación del equipo productivo en un contexto de demanda relativamente madura, pueden suponer, sobre todo para empresas no integradas verticalmente, barreras a la entrada de cierta entidad. Como prueba, SOLVAY no tiene conocimiento de la entrada en estos mercados de ninguna nueva empresa durante los últimos 5 años. Este hecho es atribuido al declive particularmente intenso en algunas aplicaciones de PVC, como los envases y desde luego es previsible que continúe en el futuro, con independencia de que las empresas ya instaladas puedan embarcarse ocasionalmente en inversiones relacionadas con la mejora de procesos.

6. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN

En los cuatro mercados definidos como mercados de producto afectados por esta operación de concentración económica la operación analizada supone la unión de los dos productores más importantes de compuestos de PVC situados en el mercado español y principales abastecedores del mismo. En algunos de ellos (prémix y granzas para embalajes, con el 73% y el 69% de cuota de mercado respectivamente), las cuotas de mercado que alcanzará la empresa resultante de la fusión son extremadamente elevadas.

Como se ha mostrado en el apartado relativo a la estructura de la oferta en España, en casi todos estos productos el tercer productor por volumen de ventas es ELF ATOCHEM, multinacional de nacionalidad francesa que ha firmado recientemente un acuerdo para la producción conjunta de VCM y compuestos de PVC con el Grupo SOLVAY mediante el cual ambas centralizan toda su producción en la fábrica que ya poseen, y que será convenientemente ampliada, en la localidad de Martorell (Barcelona).

Teniendo en cuenta que SOLVAY no posee ningún otro centro productivo de resinas en España, y que las materias primas producidas por emulsión por ELF ATOCHEM en Hernani no son ya prácticamente utilizadas, la producción de materias primas de PVC de ambos grupos (y en gran medida, la nacional), dependen crucialmente de dicha fábrica de Martorell. No debe olvidarse, además, que del volumen de resinas producido por ambos grupos depende la cantidad de compuestos de PVC que pueda fabricarse. Las decisiones acerca del mismo se llevarán a cabo de forma coordinada entre ambas empresas, ya que, al margen de la participación en el capital de VINICLOR de cada una de ellas, ambas tienen derecho de veto sobre las decisiones de producción.

Como consecuencia de esta situación estructural en el sector de las resinas y compuestos de PVC en España, que se añade al cambio que provocaría la operación de concentración entre SOLVAY y EVCI, los precios de los compuestos fabricados por las tres empresas (que quedarían reducidas a dos) tenderían sin duda a igualarse, anulándose de este modo la posible competencia entre ellas en el mercado. Además de ésto, las cuotas de mercado de VCM, al estar fijado su reparto entre las dos empresas accionistas de VINICLOR (ELF y SOLVAY), serán inamovibles, con lo que las decisiones que aumento o disminución de la producción de compuestos de PVC quedarán sujetas a estas cuotas prefijadas.

El mercado español pasa, por tanto, de estar, en buena parte, en manos de tres de las empresas fabricantes de PVC más importantes de Europa, a suprimir la presencia de una de ellas mediante esta operación de concentración, al tiempo que podría eliminarse la posible competencia de la tercera (ELF ATOCHEM) en otro mercado directamente relacionado con el de compuestos, como es el de la producción de su materia prima (VCM), mediante el establecimiento de un acuerdo de producción conjunta.

Como ya ha sido mencionado, este acuerdo fue sometido a examen ante la DG IV (CEE), la cual, previa aceptación por parte de las empresas notificantes, emitió su opinión favorable con fecha 15 de marzo de 2000 en forma de carta administrativa o *comfort letter*. Tal como ha precisado el TJE en varias ocasiones, estas cartas administrativas sólo reflejan la apreciación hecha por parte de la Comisión en función de los datos a los que ha podido tener acceso y no tienen por efecto el impedir que las autoridades competentes nacionales tengan una apreciación distinta del acuerdo o acuerdos en cuestión. Sin embargo, aunque las cartas administrativas no vinculen a los órganos administrativos y jurisdiccionales nacionales, sí que constituyen un elemento de hecho que las autoridades nacionales podrán tener en cuenta a la hora de examinar la conformidad de los mismos con las disposiciones del art. 81 del Reglamento nº 17.

En este punto cabe plantearse la cuestión relativa al uso que las autoridades nacionales pueden hacer de la documentación presentada ante la Comisión. Y para ello es preciso acudir a la doctrina contenida en la Sentencia del TJCE en el Asunto C-67-91. En respuesta a la cuestión prejudicial planteada por el TDC a este mismo respecto, el TJCE estimó que las autoridades de competencia de los Estados miembros no tienen derecho a utilizar como medios de prueba las informaciones no publicadas contenidas en las respuestas a las solicitudes de información dirigidas a las empresas. En concreto, se refería la Sentencia citada a cierta información contenida en un formulario A/B, similar al que ha sido considerado por la Comisión para la emisión de la carta administrativa favorable al acuerdo ELF ATOCHEM/SOLVAY. Sin embargo, el TSJE consideró que estas informaciones constituyen indicios que pueden, en su caso, ser tenidos en cuenta para justificar la apertura de un procedimiento nacional.

El TDC no cuenta acerca de este acuerdo de producción conjunta más que con la escueta información suministrada por SOLVAY en su escrito de notificación de la operación de concentración con EVCI presentado al SDC y a ampliaciones de información que se hicieron a propuesta de éste y del propio Tribunal.

La desaparición de un competidor fundamental como EVCI, con cuotas muy importantes en todos los mercados estudiados, unido al acuerdo de producción SOLVAY/ELF, posibilitará que cualquier restricción conjunta de las producciones de las tres empresas o cualquier otro tipo de comportamiento coordinado pueda tener mayor incidencia sobre los precios de los compuestos de PVC. EVCI representaba hasta ahora la única empresa con capacidad técnica y financiera e implantación suficientes para poder competir con una alianza del tamaño de la representada por SOLVAY/ELF en España. Y su presencia era por tanto fundamental para introducir posibles desviaciones a los precios fijados por éstos últimos.

En cuando a las posibilidades de competencia, la fuerte asimetría existente entre las tres empresas que actuarían conjuntamente y el resto de los fabricantes del mercado español es tan importante, que la distancia que se crea con respecto a las cuotas éstos y sus dos únicos competidores reales en España (AISCONDEL y CIRES), se convierte en prácticamente insalvable, quedando estas dos empresas a expensas de las decisiones que tomen las tres primeras del sector. Además, en opinión de varias de las empresas consumidoras de compuestos de PVC en España, los productos que suministran estas dos últimas compañías no alcanzan la calidad de los fabricados por EVCI y SOLVAY, aunque sean algo más baratos.

Además de las barreras de entrada descritas en el apartado anterior, la propia madurez del mercado, con tasas de crecimiento bajas en relación con las materias plásticas competidoras y con comportamiento irregular de la demanda lo hacen poco atractivo para otras empresas que quieran introducirse en él. A ello se añade la existencia de altas tasas de utilización de la capacidad productiva que hacen que, ante incrementos puntuales en la demanda, ésta tienda a cubrirse con una mayor utilización de la capacidad instalada. Con esto, se reducen las posibilidades de reacción de empresas rivales frente a aumentos o disminuciones de la producción o los precios de la alianza formada por ELF/SOLVAY/EVCI. No sólo desaparece un competidor real importante, sino que será altamente improbable que este mercado resulte en principio atractivo para ninguna otra empresa del sector.

Según ha indicado la Comisión (CEE, Proyecto de Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 81 a los acuerdos de cooperación horizontal. Acuerdos de producción que no entran dentro del ámbito de aplicación de la exención por categoría), en un mercado con una concentración moderada, puede darse una cuota de mercado conjunta de las partes que supere ligeramente el 25%. Sin embargo, en un mercado más concentrado, como éste, es probable que una cuota de mercado superior al 25% restrinja la competencia. Señala asimismo la Comisión (CEE) que sería distinto si el mercado analizado se caracterizara por su gran dinamismo, si se introducen nuevos competidores en el mismo y se producen cambios constantes en las posiciones del mercado. Nada más lejos del caso que nos ocupa. Todo indica que se están creando mediante esta operación de concentración las condiciones más idóneas para posibilitar, en un mercado altamente concentrado, la coordinación de la producción de los tres mayores fabricantes que, sin duda, ostentarán una posición de dominio en los mercados en los que operan, sin que exista operador alguno con capacidad suficiente para competir con ellos. En unas condiciones como estas, en las que, además, no se puede esperar un aumento significativo de la producción, resulta improbable que estos efectos se vean compensados por grandes mejoras de eficiencia.

El panorama del mercado español habría sido del todo diferente de no existir el acuerdo previo ELF/SOLVAY, ya que, aun tratándose de un mercado altamente concentrado, habría subsistido un fabricante lo suficientemente importante para seguir manteniendo una situación de competencia en el sector, lo que también habría beneficiado a los fabricantes más pequeños, y, sin duda, a los clientes finales de estas empresas.

CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA.

No debe olvidarse que EVC INTERNATIONAL, empresa matriz de EVCI, es en la actualidad el segundo productor europeo de compuestos de PVC, y que una de las cláusulas del contrato de compraventa entre SOLVAY/EVC estipula que, con el propósito de preservar para el comprador la propia rentabilidad de la compañía adquirida, el vendedor (EVC) se compromete a que ninguna de las sociedades matrices o filiales de su grupo, sin el consentimiento del comprador y en un plazo de cinco años posterior a la conclusión del contrato, venderá compuestos o mezclas de PVC en España y Portugal. Por tanto, EVC no sólo venderá sus instalaciones de producción, sino que tampoco podrá comercializar los mismos productos que fabrica en otras fábricas europeas en la Península Ibérica, siendo como es en la actualidad el segundo productor europeo, con una cuota del 25% aproximadamente.

Esta cláusula de no competencia es habitual en este tipo de operaciones, aunque el Tribunal siempre ha considerado excesivo un plazo de cinco años de vigencia como el que figura en este contrato. Además, en el caso concreto de la concentración económica que nos ocupa, su aceptación implica de facto la práctica expulsión del mercado español de un operador de primera línea en el mismo mercado de producto afectado, cerrando con ello cualquier posibilidad de que se produzca a corto plazo una competencia efectiva en el mismo.

7. CONCLUSIONES.

Primera Las dos empresas objeto de la presente operación de concentración (SOLVAY y EVCI) operan en el sector de la producción y comercialización de materias primas y compuestos de PVC a nivel europeo. Dada las características de las actividades que cada una de ellas lleva a cabo en España, se considera que los mercados de producto afectados por esta operación son los mercados de producción y distribución de compuestos de PVC, en concreto prémix alimentario, granzas para embalaje, granzas rígidas y granzas flexibles.

Segunda El mercado de producción y distribución de materia prima, en concreto VCM, con destino a la producción de PVC y sus compuestos, ha sido asimismo analizado, debido, no a la operación en sí, sino a la existencia de un acuerdo previo para fabricación conjunta en el mercado español de esta materia firmado entre SOLVAY y ELF ATOCHEM, segunda empresa en el

ranking europeo de fabricantes de materias primas y compuestos de PVC. Dicho acuerdo ha recibido la conformidad de la Comisión (CEE) en forma de carta administrativa favorable, la cual no vincula a los órganos administrativos y jurisdiccionales nacionales. El Tribunal no ha tenido acceso a los detalles del mencionado acuerdo.

Tercera El mercado geográfico afectado por la presente operación de concentración es el mercado nacional, dada la escasa importancia de las importaciones, y que éstas, en su mayoría, se llevan a cabo por empresas multinacionales para su propio consumo y el de sus filiales.

Cuarta En los cuatro mercados de producto relevantes afectados por esta operación de concentración la suma de las cuotas de mercado que alcanzarían ambas empresas oscilaría entre el 33 y el 73%. El tercer operador en volumen en España en los cuatro mercados de producto definidos es ELF ATOCHEM. Se trata de mercados altamente concentrados, en los que la escasa competencia existente desaparecería prácticamente como consecuencia de esta operación de concentración. El mercado español pasa, por tanto, de estar, en buena parte, en manos de tres de las empresas fabricantes de PVC más importantes de Europa, a suprimir la presencia de una de ellas vía esta operación de concentración, al tiempo que podría eliminarse la posible competencia de la tercera (ELF ATOCHEM).

Quinta No existen barreras de entrada normativas ni arancelarias al comercio de estos productos. Sin embargo, la propia madurez del mercado de compuestos de PVC representa en sí misma una barrera, además de la barrera económica constituida por la fuerte inversión en bienes de equipo y tecnología necesaria para introducirse en este mercado y poder así competir con grandes empresas multinacionales fuertemente implantadas.

DICTAMEN

El Pleno de este Tribunal, por mayoría, teniendo en cuenta los efectos sobre la competencia que podría causar la operación objeto de este Informe y que no existen elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, considera que resulta adecuado declarar improcedente la operación notificada.

Madrid, 12 de julio de 2000

VOTO PARTICULAR QUE FORMULA EL VOCAL SR. HERNÁNDEZ DELGADO AL INFORME Y DICTAMEN EMITIDOS EN EL EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA C 55/00, SOLVAY/EVCI.

Lamento discrepar de la mayoría del Tribunal en numerosas valoraciones recogidas a lo largo del informe, que se concretan fundamentalmente en la delimitación geográfica y en la contestabilidad de los mercados afectados por la operación de concentración notificada. De acuerdo con mi criterio, que seguidamente pasaré a exponer, el dictamen no debería oponerse a la concentración, sino subordinar su aprobación a la reducción del plazo establecido en la cláusula de no competencia del contrato de compra-venta de cinco a tres años.

Como es sabido, la delimitación del mercado relevante (tanto de producto como geográfico) es un elemento crucial en materia de control de concentraciones, y, por tanto, en el informe a realizar por este Tribunal, pues supone el referente fundamental para analizar los posibles efectos restrictivos de la competencia. Se trata de un aspecto muchas veces difícil y controvertido que hay que evaluar desde la perspectiva de las posibles elecciones del consumidor o cliente (es decir, teniendo en cuenta esencialmente la sustituibilidad de la demanda), que determinarán los productos y zonas que se

encuentren en competencia (la sustituibilidad de la oferta ha de considerarse sólo en los casos en que ante pequeñas variaciones permanentes de los precios relativos, los proveedores puedan pasar a fabricar y comercializar los productos relevantes a corto plazo sin incurrir en elevados costes o riesgos adicionales).

En este caso concreto, aunque considero que es discutible la definición de los mercados de productos realizada, mi principal discrepancia se refiere a la delimitación geográfica de los mismos: La mayoría considera que se trata de mercados nacionales, mientras que por mi parte estimo que la dimensión es Europa Occidental. Estimo que no puede olvidarse que estamos ante mercados interempresariales donde el volumen de cada una de las compras realizadas es relativamente alto, los costes de transportes no son elevados y donde no es necesaria la creación de redes comerciales, puesto que el cliente pide el compuesto para una aplicación concreta y la distribución puede efectuarse directamente del fabricante al cliente. Por otra parte, dado el elevado grado de integración industrial existente actualmente en la Península Ibérica -que se acrecienta con el paso de los años- el mercado a considerar tendría una dimensión, al menos, peninsular (un indicio para ello es que la propia cláusula de no competencia vinculada a esta operación de concentración se refiere a España y Portugal). Pero es que, además, en operaciones de concentración referidas a estos mismos productos, es decir, compuestos de PVC, tanto la Comisión Europea en el Caso IV/M-475, SHELL CHEMIE/ELF ATOCHEM, de 22 de septiembre de 1994, como este mismo Tribunal en su informe C-20/95, ELF ATOCHEM/PLASGOM, realizado en enero de 1996, han considerado como ámbito geográfico de referencia el territorio correspondiente a Europa Occidental (con independencia de que en el informe C-20/95 se analizase el impacto de la operación, desde el punto de vista de la comercialización, con un criterio más estricto, al ser prácticamente irrelevante a nivel europeo).

En esencia, dado que, entre otras razones, no existen barreras arancelarias, los costes de transporte son relativamente reducidos, no hay características peculiares que permitan distinguir unos mercados nacionales de otros y que desde la Decisión de la Comisión y la realización del informe del Tribunal antes indicados la Unión Europea ha continuado progresando en su integración económica y comercial -habiendo desaparecido incluso el riesgo cambiario tras la unificación monetaria producida con la creación de la "zona del euro"-, estimo que el mercado relevante que hay que considerar en este caso es el de Europa Occidental.

En este mercado más amplio, tanto el aumento de cuota de mercado de la empresa resultante de la operación como los posibles efectos restrictivos sobre la competencia de la misma se ven notablemente reducidos.

Por otra parte, incluso aceptando a meros efectos dialécticos la hipótesis de que la dimensión de los mercados afectados por la operación es nacional -hipótesis con la que, como ya he señalado, estoy en desacuerdo- la contestabilidad de un mercado así definido sería tan alta que impediría que un elevado nivel de concentración en el mismo se traduzca en abuso de posición de dominio o restricciones a la competencia.

En efecto, el análisis de las operaciones de concentración exige una vertiente dinámica -de ejercicio de prospectiva- puesto que es necesario considerar las probables reacciones de los diferentes operadores que, a su vez, vienen muy influidas por el grado de contestabilidad del mercado, es decir, la posibilidad de contrarrestar el poder de dominio que puedan tener los operadores de un mercado determinado.



TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Avda. de Pío XII, 17 28016 Madrid

Tel: 91 353 05 10 - Fax: 91 353 05 90

En relación a este punto, el Tribunal en su informe C-20/95, antes citado, ya señalaba la elevada contestabilidad del mismo, debido a la ausencia de obstáculos al comercio exterior, los reducidos costes de transporte, la falta de barreras de entrada significativas, la existencia de productos sustitutivos a los diversos compuestos de PVC y la posible diversificación de la oferta. De todo ello se deduce que el carácter fácilmente contestable, "expugnable" o "abierto" (como se quiera denominar) de un mercado de compuestos de PVC definido geográficamente como español, impide que una empresa, cualquiera que sea su cuota de mercado en el mismo, pueda elevar de manera permanente los precios de los productos, endurecer en exceso las condiciones comerciales o realizar cualquier otro tipo de práctica abusiva de una forma significativa y durante un período de tiempo duradero.

Por lo que se refiere al reciente acuerdo entre SOLVAY y ELF ATOCHEM de producción conjunta de materias primas de PVC en España que, con los datos disponibles, permite en principio afirmar que no es un cambio estructural del mercado -que, en su caso, requeriría notificación- sino una conducta que podría afectar a la competencia, existen cauces adecuados para que los Órganos españoles de defensa de la competencia analicen sus posibles repercusiones sobre ésta.

Finalmente, estimo importante resaltar que la cláusula de no competencia contenida en el contrato de compra-venta tiene una duración excesivamente larga y que sus efectos restrictivos sobre la comercialización en España de los productos considerados son muy severos, por lo que debe reducirse de cinco a un máximo de tres años.

Por todo lo expuesto, y como indiqué al principio, creo que procede no oponerse a la operación de concentración notificada, sino condicionar su aprobación a que se modifique la cláusula de no competencia en el sentido señalado.

Madrid, 14 de julio de 2000.