

# **C/1479/24**

## **ESSECO/ERCROS**

11 de julio de 2025

**[www.cnmc.es](http://www.cnmc.es)**

## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

### C/1479/24 ESSECO/ERCROS

---

## ÍNDICE

<b>1. ANTECEDENTES.....</b>	<b>4</b>
<b>2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA .....</b>	<b>5</b>
<b>4. EMPRESAS PARTICIPES .....</b>	<b>6</b>
4.1. ESSECO INDUSTRIAL, S.P.A.....	6
4.2. ERCROS S.A. ....	6
<b>5. MERCADOS RELEVANTES .....</b>	<b>7</b>
<b>5.1. Mercados de producto .....</b>	<b>7</b>
5.1.1. Mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH), tanto líquido como sólido .....	7
5.1.2. Mercado de comercialización de carbonato potásico (K <sub>2</sub> CO <sub>3</sub> ) .....	9
<b>5.2. Mercados geográficos.....</b>	<b>11</b>
5.2.1. Mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH), tanto líquido como sólido .....	11
5.2.2. Mercado de comercialización de carbonato potásico (K <sub>2</sub> CO <sub>3</sub> ) .....	13
<b>5.3. Conclusión sobre los mercados relevantes .....</b>	<b>15</b>
<b>6. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS .....</b>	<b>16</b>
6.1. Estructura de la oferta.....	16
6.2. Estructura de la demanda.....	20
6.3. Barreras de entrada y competencia potencial .....	21
<b>7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS .....</b>	<b>23</b>
7.1. Efectos horizontales unilaterales.....	23
7.2. Efectos verticales y efectos cartera.....	30
7.3. Efectos coordinados .....	31

7.4. Conclusión. Valoración de la operación sin compromisos .....	31
<b>8. CONDICIONES PROPUESTAS .....</b>	<b>33</b>
8.1. Principios .....	33
8.2. Condiciones propuestas .....	33
8.3. Valoración de las condiciones propuestas .....	35
<b>9. PROPUESTA.....</b>	<b>37</b>

## 1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 28 de junio de 2024 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la notificación relativa a la operación de concentración consistente en la oferta pública de adquisición (OPA) competitiva y no solicitada por parte de ESSECO Group S.p.A. (ESSECO), dirigida al 100% del capital social<sup>1</sup> de ERCROS, S.A. (ERCROS).
- (2) La operación propuesta fue también notificada en Alemania, Francia, Turquía y Portugal. La operación obtuvo la no oposición por parte de la Autoridad francesa de competencia el 9 de octubre de 2024, de la Autoridad alemana de competencia el 11 de octubre de 2024 y de la Autoridad turca de competencia el 6 de febrero de 2025. La Autoridad portuguesa de competencia decidió iniciar la segunda fase del procedimiento el día 20 de marzo de 2025.
- (3) Con fecha 2 y 22 de julio de 2024, 16 de agosto, 13 y 26 de septiembre, 6, 14 y 26 de noviembre, y 13 de diciembre de 2024, en virtud de los artículos 39.1 y 55.6 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) en relación con el deber de colaboración e información de las personas físicas o jurídicas y los organismos públicos, esta Dirección de Competencia solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración a terceros operadores, así como, en virtud del artículo 55.5 de la LDC, el 28 de junio de 2024, 15 de julio, 12 y 27 de agosto, 18 de septiembre, 23 de octubre, 5 de noviembre, 3 y 15 de diciembre de 2024 y 15 de enero de 2025 a la Notificante. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC, se acordó que las anteriores solicitudes de información suspendieran el transcurso de los plazos máximos para resolver.
- (4) Con fecha 29 de enero de 2025, tuvo entrada la última respuesta a las solicitudes de información, reanudándose el cómputo de los plazos máximos para resolver.
- (5) Conforme al artículo 57.1 de la LDC esta Dirección de Competencia formó expediente y elaboró el correspondiente informe de la operación junto con una propuesta de resolución.
- (6) El Consejo de la CNMC, con fecha 7 de febrero de 2025, acordó iniciar la segunda fase del procedimiento conforme al artículo 57.2.c) de la LDC, por considerar que la citada operación de concentración podía obstaculizar el mantenimiento de la competencia alguno de los mercados considerados.
- (7) En aplicación del artículo 58.1 de la LDC, la Dirección de Competencia elaboró una nota sucinta sobre la concentración que publicó y puso en conocimiento de las personas físicas/jurídicas potencialmente afectadas y del Consejo de Consumidores y Usuarios, para que presentaran sus alegaciones en 10 días.

---

<sup>1</sup> La oferta está condicionada a la aceptación por los titulares de al menos el 75% más 1 acción del capital social. Las acciones cotizan a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español. El precio inicialmente ofrecido a los titulares de las acciones fue de 3,84 euros por acción, por lo que el importe máximo ascendía a 320.170.316,40 euros. Esseco ajustó su oferta a 3,745 euros por acción el día 10 de julio de 2024.

- (8) Según lo dispuesto en el artículo 66 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), el Consejo de la CNMC resolvió aceptar, con fecha 4 de marzo de 2025, la personación como interesado a ERCROS.
- (9) Con fecha 10 de febrero, 7 y 14 de marzo, 4, 8 y 23 de abril, y 6 de mayo de 2025 en virtud de los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC, en relación con el deber de colaboración e información de las personas físicas o jurídicas y los organismos públicos, esta Dirección de Competencia solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración a terceros operadores, así como el 25 de febrero y el 14 de marzo de 2025 a la Notificante. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC, se acordó que estas solicitudes de información suspendieran el transcurso de los plazos máximos para resolver.
- (10) Con fecha 2 de junio de 2025, tuvo entrada la última respuesta a las solicitudes de información, reanudándose el cómputo de los plazos máximos para resolver.
- (11) Con fecha 3 de junio de 2025 esta Dirección de Competencia elaboró un pliego de concreción de hechos, en aplicación del artículo 58.2 de la LDC, donde se recogían los posibles obstáculos para la competencia derivados de la concentración y que fue notificado en esa fecha a los interesados para que en un plazo de 10 días formularan alegaciones. Con fecha 27 de junio de 2025 se recibieron alegaciones de ESSECO al mismo.
- (12) A la vista de lo anterior, la fecha límite para resolver el expediente de referencia es el 22 de agosto de 2025 inclusive. Transcurrida dicha fecha la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## **2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (13) La operación notificada consiste en la OPA no solicitada por parte de ESSECO, dirigida al 100% del capital social de ERCROS.
- (14) Por lo anterior, la operación notificada es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 b) de la Ley 15/2007.

## **3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (15) De acuerdo con la notificante, la operación notificada no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, por no superar los umbrales de su artículo 1.
- (16) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en su artículo 8.1.a) y b).

## 4. EMPRESAS PARTICIPES

### 4.1. ESSECO INDUSTRIAL, S.P.A.

- (17) ESSECO INDUSTRIAL es una sociedad filial propiedad al 100% de ESSECO, sociedad matriz del Grupo ESSECO, [CONF]. Por su lado, ESSECO es una filial al 100% de San Martino S.p.A, una empresa familiar con la familia Nulli como accionistas.
- (18) El Grupo ESSECO es un grupo industrial multinacional que cuenta con tres unidades de negocio principales: (i) la división industrial<sup>2</sup>, (ii) la división de enología<sup>3</sup> y (iii) la división de alimentación<sup>4</sup>.
- (19) Las actividades en España de ESSECO se centran en las divisiones industrial y de enología<sup>5</sup>. Las actividades de la división industrial se pueden desglosar entre (i) derivados del potasio, que se lleva a cabo, principalmente a través de la filial de ESSECO, ALTAIR CHIMICA IBERICA, S.L. R<sup>6</sup> (en adelante ALTAIR), y (ii) derivados del azufre y otros, realizados desde diferentes empresas de ESSECO.
- (20) El volumen de negocios de ESSECO en 2024, conforme al artículo 5 del RDC, es, según la notificante, el siguiente:

**Tabla 1. Volumen de negocios de ESSECO (millones de euros; 2024)**

España	Unión Europea (sin España)	Mundo
>60	>250	<2.500

Fuente: La notificante.

### 4.2. ERCROS S.A.

- (21) ERCROS es la sociedad matriz de un grupo industrial, el GRUPO ERCROS, que cuenta con [CONF] centros productivos, todos ellos ubicados en España.
- (22) ERCROS se dedica principalmente a la producción y venta de productos químicos y farmacéuticos, en tres divisiones principales: i) *Derivados del cloro* (generando [CONF] de la cifra de negocios del grupo) incluyendo cloro, sosa cáustica, hipoclorito de sodio, PVC, ATCC, clorito y clorato sódico, agua oxigenada, potasa; ii) *Química intermedia*, centrado en la química del formaldehído (genera algo más

<sup>2</sup> Especializada en la producción de cloro-álcali y sales inorgánicas (procedentes de azufre, sodio, potasio y amoníaco).

<sup>3</sup> Especializada en el desarrollo, fabricación y distribución de productos químicos y biotecnológicos para la industria vitivinícola, incluidos los metabisulfitos de potasio y el poliaspartato de potasio.

<sup>4</sup> Especializada en la producción de aditivos para piensos.

<sup>5</sup> En concreto, la división industrial representa el [50-60]% de la facturación, la división de enología un [40-50]% y la división de alimentación de piensos un [0-10]%.

<sup>6</sup> Constituida el 1 de enero de 2024 a partir de la fusión de Altair Chimica S.p.A. y Hydrochem Italia S.r.l, ambas participadas al 100% por ESSECO.

del [20-30]% de la cifra de negocios), y iii) *Farmacia*, dedicado a la fabricación de principios activos (aproximadamente el [0-10]% de la cifra de negocios).

- (23) ERCROS cotiza en las bolsas de Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao.
- (24) El volumen de negocios de ERCROS en 2024, conforme al artículo 5 del RDC es, el siguiente:

**Tabla 2. Volumen de negocios de ERCROS (millones de euros; 2024)**

<b>España</b>	<b>Unión Europea (sin España)</b>	<b>Mundo</b>
>60	<250	<2.500

*Fuente: Cuentas Anuales consolidadas de ERCROS*

## 5. MERCADOS RELEVANTES

- (25) La operación propuesta afecta a la fabricación de productos químicos orgánicos de base, al que corresponde el código CNAE C.20.14, habiéndose confirmado en el pliego de concreción de hechos la existencia de riesgos a la competencia efectiva en: i) el mercado de comercialización ácido sulfúrico (H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub>); ii) el mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH), en su estado sólido y iii) líquido y iv) el mercado de comercialización de carbonato de potasio (K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>) (todos ellos, en adelante, los productos potásicos afectados) .

### 5.1. Mercados de producto

#### 5.1.1. Mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH), tanto líquido como sólido

- (26) El KOH es un producto inorgánico químico que se produce a partir de la electrólisis del cloruro potásico, en un proceso que genera KOH líquido y también cloro como residuo. El KOH se puede utilizar en forma líquida o sólida.
- (27) La mayor parte del KOH se utiliza para su conversión en carbonatos potásicos (30%), fosfatos potásicos (16%) y otros productos químicos como sales de potasio orgánicas e inorgánicas, incluidos los descongelantes (19%), la producción de jabones / detergentes (11%) y los fertilizantes (6%).
- (28) El KOH se produce naturalmente en forma líquida como solución al 50% en agua. El KOH de forma sólida se produce a partir del KOH líquido calentando el mismo a una temperatura alta para evaporar el contenido de agua (alrededor del 10% del contenido de las escamas de KOH es agua que no se puede evaporar). Se precisa de una infraestructura especializada para este proceso.
- (29) El KOH líquido y sólido tienen carácter de *commodity*, siendo productos homogéneos, intercambiables para la demanda, sin diferenciación de calidad entre operadores, y donde el precio del producto no varía por motivos intrínsecos del

producto entre fabricantes y/o distribuidores<sup>7</sup>, estableciéndose este a nivel por dinámicas globales como la oferta y demanda o precio de sus insumos.

- (30) A pesar de tener la misma formulación y diferir únicamente en el estado físico de su presentación, los precedentes europeos<sup>8</sup>, han considerado que deben tratarse como dos mercados separados, por consideraciones de oferta y demanda. A este respecto, el KOH líquido y sólido, (i) se utilizan normalmente para aplicaciones finales diferentes; (ii) los clientes finales compran y utilizan generalmente uno u otro, pero no ambos indistintamente y (iii) sólo unos pocos clientes tienen capacidad para almacenar el KOH en ambos estados.
- (31) Además, el KOH sólido es más costoso de producir debido a los costes de evaporación de su contenido líquido. No todos los productores disponen de los equipos necesarios in situ para llevar a cabo dicho proceso de evaporación, además del envasado necesario para vender el KOH en escamas, ya que los equipos necesarios son especializados y consumen mucha energía.
- (32) La investigación de mercado ha confirmado la existencia de diferencias en el proceso de fabricación, transporte y uso final de los clientes que justifican la segmentación del KOH en dos mercados diferenciados según su estado físico, entre sólido o líquido.
- (33) Ambas partes de la operación están presentes en el mercado del KOH líquido y sólido. Ahora bien, a pesar de que ERCROS es el único actor que cuenta con capacidad de producción en España<sup>9</sup>, actualmente (y desde 2018) no produce KOH ni líquido ni sólido, estando presente en el mercado únicamente a través de la importación de ambos tipos de KOH, que posteriormente comercializa de manera directa o a través de distribuidores. ESSECO por su parte, está presente tanto en la fabricación como en la importación de KOH líquido y sólido. No obstante, lo produce en sus fábricas en Italia<sup>10</sup>, que importa a España para su posterior comercialización en el territorio peninsular.
- (34) A los efectos de la presente operación se considera que los mercados de comercialización del **KOH sólido** y del **KOH líquido** son **mercados de producto diferenciados y separados**.

---

<sup>7</sup> El precio del producto podría variar para los demandantes por motivos del volumen de compra, transporte o motivos similares.

<sup>8</sup> M.7584 INTERNATIONAL CHEMICAL INVESTORS / INEOS CHLOROVINYLS BUSINESS (par.14 -20)

<sup>9</sup> Existen dos formas de producir cloro. Por un lado, se puede partir de cloruro sódico (NaCl), proceso a partir del cual se produce cloro y sosa cáustica (NaOH) como subproducto. Por otro lado, se puede partir del cloruro potásico (KCl), proceso a partir del cual se produce cloro y KOH como subproducto. Se dice en la producción de cloro, en función del producto químico del que se parte, se produce sosa cáustica (si se fabrica a partir del cloruro sódico) o KOH (si se parte de cloruro potásico) como subproducto. Hasta 2018, Ercros producía cloro en Sabiñánigo a partir del cloruro potásico, es decir, que también producía KOH. No obstante, debido al más alto precio de la sosa frente al KOH, decidió producir cloro a partir del cloruro sódico, proceso por el cual también producía sosa.

<sup>10</sup> ESSECO no cuenta con capacidad de fabricación de KOH (líquido o sólido) en España.



### 5.1.2. Mercado de comercialización de carbonato potásico (K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>)

- (35) El carbonato de potasio es un compuesto inorgánico de fórmula K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> que se obtiene haciendo reaccionar el KOH líquido con CO<sub>2</sub> gaseoso, reacción de la cual se obtiene el K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> y agua (H<sub>2</sub>O). Se puede consumir tanto en estado líquido como sólido, siendo el estado sólido el mayoritariamente utilizado, mientras que el formato líquido es puntualmente demandado, motivo por el cual su segmentación según el estado físico no resulta oportuna.
- (36) El carbonato potásico se utiliza en la fabricación de vidrio, esmaltes, pantallas de ordenador y televisión, en la síntesis de productos farmacéuticos intermedios, en el tratamiento de gas en la industria petroquímica y en el procesado de alimentos. Al igual que el KOH (tanto líquido como sólido), el mercado del carbonato de potasio tiene carácter de *commodity*, siendo un producto homogéneo, intercambiable para el consumidor entre distintos comercializadores y donde el precio del producto depende de la evolución de los mercados globales.
- (37) Ambas partes de la operación están presentes en el mercado de carbonato de potasio en España. ERCROS cuenta con una capacidad de producción en España, aunque actualmente no fabrica dicho producto, sino que lo importa de terceros países para su comercialización nacional. ESSECO solo cuenta con instalaciones para la fabricación de carbonato de potasio en Italia, por lo que su actividad en dicho mercado en España se limita a la comercialización nacional de producto importado desde Italia y otros países<sup>11</sup>.
- (38) Según los precedentes nacionales<sup>12</sup>, el **mercado de comercialización de carbonato de potasio** constituye un **mercado en sí mismo** y no precisa de una ulterior segmentación.

#### Alegaciones de ESSECO a la definición del mercado de producto

- (39) ESSECO considera que la definición de mercado de producto adoptada por la Dirección de Competencia se aleja de la recogida en los precedentes, que utilizan la formulación más amplia y general “*mercado de (producto)*”, frente a la definición más restringida de “*mercado de comercialización del XX (producto)*” utilizada por esta Dirección.
- (40) Con carácter preliminar es necesario tener en cuenta que, de acuerdo con la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa de la Unión en materia de competencia, se puede comenzar el análisis de la definición de mercado a partir de los precedentes anteriores y comprobar si la definición usada en esas decisiones puede aplicarse o no al caso concreto que se está analizando. Sin embargo, la autoridad “*no está obligada a*

---

<sup>11</sup> Durante los tres últimos años ESSECO no ha distribuido producto adquirido de terceros.

<sup>12</sup> N-05035 ERCROS / GRUPO ARAGONESAS

*aplicar la definición de un mercado de referencia de sus decisiones anteriores en los asuntos que se presenten en el futuro*<sup>13</sup>.

- (41) En todo caso, cabe señalar que la denominación genérica “*mercado de (producto)*” no supone en contra de lo que alega la notificante una definición más amplia del mercado, abarcando la misma, normalmente actividades de suministro y comercialización de un producto a clientes, pudiendo incluir (o no) además actividades de fabricación del citado producto por parte de los mismos operadores, dependiendo de la estructura y funcionamiento de cada mercado<sup>14</sup>. En este sentido la definición en la presente operación como mercado de comercialización del producto, no supone tampoco una definición de producto más estrecha que en precedentes, sino una matización o especificación de la misma ajustada a las características concretas del mercado en España.
- (42) En este sentido, la investigación de mercado ha confirmado que las partes de la operación están activas en la importación y comercialización de los productos en España, siendo sin embargo el origen del producto importado diferente según el caso. Dado que si bien ALTAIR (filial de ESSECO) importa el producto de su propio grupo empresarial, que fabrica desde sus fábricas de Italia, ERCROS lo adquiere a terceros<sup>15</sup> y los vende en España bajo su propia política comercial y asumiendo el riesgo comercial según las condiciones del mercado nacional.
- (43) Esta estructura heterogénea es común a otros competidores del mercado: BARCELONESA importa también de terceros fabricantes, INOVYN fabrica su propio producto en Bélgica vendiendo en España ocasionalmente, cuando tiene excedentes de oferta y las condiciones locales son favorables, cantidades residuales directamente a ciertos distribuidores, VYNOVA, de forma similar a INOVYN vende ocasionalmente en España<sup>16</sup>, y DELTER que no importa, sino que fabrica y comercializa su propio producto en España<sup>17</sup>.
- (44) Todos ellos tienen en común que constituyen la oferta primaria de dichos productos en España, compitiendo en precio y condiciones comerciales para colocar su producto (importado o fabricado) a distribuidores y clientes industriales en España

---

<sup>13</sup> Véase el párrafo 14 de la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa de la Unión en materia de competencia (C/2024/1645). Así, hay que prestar atención a los posibles cambios impulsados por tendencias más amplias, como la digitalización, los cambios en las cadenas de valor o en el abastecimiento por parte de los clientes, o la evolución del grado de globalización de los intercambios comerciales.

<sup>14</sup> En este sentido pueden encontrarse mercados que incluyen la fabricación y comercialización del producto, cuando las partes fabrican su propio producto y luego lo comercializan y mercados en los que los operadores no fabrican los productos que comercializan, siendo la fabricación realizada por terceros ya sea vía CMO o maquila, o mercados donde algunos operadores sí están presentes en fabricación y otros no.

<sup>15</sup> De la empresa UNID en exclusiva para KOH sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> y de UNID y VYNOVA para el KOH líquido.

<sup>16</sup> Si bien la mayor parte de su producto lo introducen ERCROS y BARCELONESA como importadores.

<sup>17</sup> Por lo que respecta a VYNOVA, [CONF] y lo vende principalmente a importadores como ERCROS y BARCELONESA. No obstante, se ha constatado que realiza ventas residuales de los tres productos afectados directamente a distribuidores, por lo que, en dichos mercados, y únicamente en lo que respecta a estas ventas directas a distribuidores, sí competiría con las partes de la operación, habiéndose pasado a considerar las mismas de cara al cálculo de cuotas. (ver párrafo 101)

tal y como confirman los clientes requeridos durante la investigación de mercado realizada.

## 5.2. Mercados geográficos

### 5.2.1. Mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH), tanto líquido como sólido

- (45) Los precedentes nacionales y comunitarios de estos mercados no se muestran concluyentes sobre el ámbito geográfico del mercado del KOH líquido y sólido.
- (46) Los precedentes nacionales<sup>18</sup> han considerado que el mercado del KOH, sin distinguir por su estado físico, es de ámbito del EEE, *“existiendo un elevado grado de importaciones y exportaciones al tratarse de productos fácilmente transportables.”* No obstante, en un precedente comunitario<sup>19</sup> se consideró probable que el ámbito geográfico del mercado del KOH líquido fuera nacional o regional, dejando finalmente la definición exacta del mercado abierta, debido a las distintas dinámicas competitivas en las diferentes regiones del EEE.
- (47) En el citado precedente comunitario, por un lado, se describe que, al ser la proximidad un factor competitivo clave por la importancia de la seguridad del suministro, las cadenas cortas de aprovisionamiento suelen ser de gran importancia para los clientes. Asimismo, este precedente comunitario indica que, debido al alto contenido de agua del KOH líquido, su transporte por camión sólo es competitivo desde el punto de vista de los costes en distancias de hasta 300-400 km. Lo que refleja una mayor cuota de mercado de los productores en el país donde está ubicada su planta en comparación con sus cuotas de mercado en otros países con ventas de producto importado.
- (48) No obstante, el citado precedente mostraba que en regiones sin producción local de KOH, se importa desde países extranjeros y de Europa continental por transporte marítimo y/o terrestre en distancias superiores a los 400 km. Así, este precedente concluye que la dimensión geográfica del mercado es mayor a la nacional, y al menos regional. En estos casos, los costes de transporte por carretera influyen en el precio final. Dado que la seguridad de suministro es importante para los clientes, estos prefieren cadenas de suministro cortas para optimizar la logística y reducir costes de transporte.
- (49) Según la investigación de mercado, en España **no existen productores de KOH líquido ni sólido**. La demanda se cubre a través de importaciones de terceros países (comunitarios y extracomunitarios) bien de empresas importadoras y comercializadoras nacionales u empresas fabricantes extranjeras con infraestructura de importación y comercialización en España. Las empresas

---

<sup>18</sup> N-05035 ERCROS / GRUPO ARAGONESAS

<sup>19</sup> M.7584 INTERNATIONAL CHEMICAL INVESTORS/ INEOS CHLORVINYLS BUSINESS.

fabricantes, producen en su país de origen bien con el objetivo de exportar a empresas comercializadoras en varios países o bien para cubrir su demanda nacional y, en caso de que exista una oferta excedentaria, exportar y comercializar este exceso de oferta a países con falta de oferta o sin capacidad de producción.

- (50) Por lo tanto, una vez importado el producto en España, son las empresas importadoras las que compiten por vender el producto importado a distribuidores y grandes clientes nacionales<sup>20</sup>. En este sentido, la investigación de mercado confirma que en España solo existen unos pocos operadores con capacidad de importación de estos productos los cuales distribuyen posteriormente a nivel nacional, bien directamente, o bien a través de distribuidores intermedios.
- (51) Esta dualidad permite descartar que, a pesar del flujo de importaciones a España, el mercado geográfico del KOH, tanto líquido como sólido, desde el punto de vista del cliente en España sea de ámbito del EEE, sino nacional.
- (52) La importación de KOH líquido a España se realiza principalmente por vía marítima<sup>21</sup>, almacenándose el producto en tanques/almacenes portuarios, lo que requiere por parte de los operadores una significativa inversión en dichas infraestructuras para la recepción del producto. La importación de KOH sólido también se realiza por vía terrestre, en camiones cisterna, por lo que suele provenir de países próximos, para minimizar dichos costes y así mantener la competitividad. Se almacena en silos hasta su posterior distribución.
- (53) Una vez en España, los operadores transportan el KOH, tanto líquido como sólido, desde los tanques de importación y almacenamiento hasta el cliente final o distribuidor intermedio por vía terrestre, mediante camiones cisterna. Los costes de transporte de su distribución en camiones por la península, según la investigación de mercado y según la mayoría de los clientes que han contestado al test de mercado, los soporta el cliente afectando al coste, y por tanto competitividad del producto a medida que aumenta la distancia desde los tanques portuarios/almacenamiento hasta el cliente final o intermedio<sup>22</sup>.
- (54) No obstante, la investigación de mercado no es concluyente respecto a la distancia máxima que dicho producto puede recorrer por carretera hasta el cliente final sin perder competitividad y por tanto sobre la pertinencia o no de considerar un mercado geográfico inferior al nacional<sup>23</sup>. A los efectos de la presente operación, esta cuestión

---

<sup>20</sup> Con carácter residual, algún fabricante extranjero (INOVYN y VYNOVA) realiza ventas esporádicas directas a distribuidores. Dichas ventas suponen en el mercado del KOH líquido menos del [0-10]% del mercado, y en el caso del KOH sólido y del carbonato de potasio, entre el [0-10] y [0-10]% de los mismos, en 2023.

<sup>21</sup> De manera menos importante, por vía terrestre de países comunitarios cercanos, como Francia.

<sup>22</sup> Distribuidores indican que el coste de transporte es fundamental en el hecho de determinar las tarifas de venta, así como la decisión de entrar en el mercado de distribución del producto.

<sup>23</sup> Existe una gran discrepancia en cuanto a la distancia máxima desde donde los clientes y distribuidores se suministran. Muchos de estos indicaban que desconocen esta información, y los que aportan un dato lo hacen en una horquilla muy amplia, de entre 60 y 720km para KOH líquido y de entre 100 y más de 2000km para KOH sólido. Para clientes situados en zonas limítrofes a la frontera de Francia o Portugal, puede ser factible considerar alternativas de suministro de fuera de España.

puede dejarse abierta pues no afecta a la valoración de la operación, analizándose los efectos de la operación a nivel nacional tanto para el KOH sólido como líquido<sup>24</sup>.

### 5.2.2. Mercado de comercialización de carbonato potásico (K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>)

- (55) En un precedente nacional<sup>25</sup> se consideró que el mercado geográfico del carbonato de potasio era de ámbito del EEE ya que existe *“un elevado grado de importaciones y exportaciones al tratarse de productos fácilmente transportables.”* Sin embargo, la investigación de mercado ha mostrado dinámicas en este mercado similares a las expuestas para el mercado de KOH líquido y sólido, lo que podría apuntar a una definición de mercado más reducida.
- (56) Al igual que sucede con el KOH, no existe una producción nacional de carbonato de potasio<sup>26</sup>, siendo todo el producto consumido en España importado de terceros países (comunitarios y extracomunitarios). Solo aquellos operadores con capacidad de importación en España, bien empresas nacionales comercializadoras o empresas fabricantes extranjeras con infraestructura de importación y comercialización, compiten por colocar su producto importado a clientes finales e intermedios en España, lo que apunta a una dimensión de mercado nacional más que europea. Esta definición de mercado geográfico es consistente con las respuestas de la investigación de mercado de clientes, distribuidores e importadores.
- (57) Por otra parte, la distribución del producto por carretera hasta el cliente final o intermedio está sujeta a unos costes de transporte significativos que limitan la distancia máxima a recorrer por carretera desde el silo de importación hasta el cliente final sin perder competitividad, tal y como han confirmado los distribuidores y clientes. No obstante, la investigación de mercado tampoco ha sido concluyente respecto a cuál sería la distancia máxima, y por tanto respecto de la conveniencia de considerar un mercado geográfico inferior al nacional<sup>27</sup>.
- (58) Por lo tanto, a los efectos de la presente operación, dicha posibilidad puede dejarse abierta, analizándose los efectos de la operación a nivel nacional.

#### Alegaciones de ESSECO sobre la definición del mercado geográfico

- (59) ESSECO defiende que los precedentes definen mercados geográficos relevantes más amplios, bien de ámbito del EEE o al menos más amplios que el mercado

---

<sup>24</sup> Mientras que el proceso de evaporación del contenido de agua del KOH líquido para convertirlo en sólido encarece el producto, el mayor peso del KOH líquido, hace que se enfrenten a dinámicas similares en cuanto al coste y distancia máxima de transporte del producto.

<sup>25</sup> N.05035 ERCROS / Grupo Aragonesas

<sup>26</sup> Ahora bien, sí que existe cierta actividad de producción de carbonato de potasio disolución, muy minoritaria en volumen. Esta disolución se realiza en la fábrica de Sabiñánigo a partir de carbonato de potasio adquirido a terceros.

<sup>27</sup> Existe una gran discrepancia en cuanto a la distancia máxima desde donde los clientes y distribuidores se suministran. Muchos de estos indicaban que desconocen esta información, y los que aportan un dato lo hacen en una horquilla muy amplia, de entre 30 y más de 1300km.

nacional, en contra de lo realizado por la Dirección de Competencia, que lo define como nacional.

- (60) En primer lugar, y como se ha señalado en el párrafo (40)), la Dirección de Competencia puede partir de precedentes pasados a la hora de definir los mercados, sin estar completamente vinculada a ellos. En el presente caso, el único precedente nacional que define el mercado geográfico con alcance del Espacio Económico Europeo data de 2005<sup>28</sup>, cuando la estructura y realidad del mercado en España era significativamente distinta<sup>29</sup>, por lo que dicho análisis se considera obsoleto, siendo más relevante atender a precedentes más recientes.
- (61) En segundo lugar, el precedente europeo de 2015<sup>30</sup>, aunque plantea una posible definición más amplia del mercado geográfico en el caso del KOH líquido (extensible al KOH sólido y el K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>), deja expresamente abierta dicha delimitación. No obstante, en los párrafos 21 a 27 del citado expediente se desarrollan varios factores clave que, junto con los datos recabados durante la investigación de mercado, justifican una delimitación más acotada del mismo.
- (62) Así, por ejemplo, el párrafo 21 del precedente subraya la importancia crucial para clientes de cadenas de suministro cortas y recoge que, según la notificante, la distancia de transporte competitiva no suele superar los 300-400 km, lo que normalmente se traduce en cuotas más elevadas para productores locales en aquellos países donde los hay<sup>31</sup>. En el párrafo 22 se indica que distintas regiones están sujetas a dinámicas competitivas diferentes, por ejemplo, en función de si existe o no un productor nacional. Por último, el párrafo 26 aclara que no son las fronteras las que definen el mercado geográfico, sino la viabilidad económica del transporte, en tanto no distorsione demasiado al alza el precio final.
- (63) Partiendo de esta base, la investigación de mercado realizada ha permitido constatar que se trata de productos homogéneos en los que el precio y la capacidad y flexibilidad de suministro son las principales variables competitivas, por lo que la proximidad geográfica y cadenas de suministro cortas pueden suponer una ventaja competitiva en términos de coste. Así, cuando existe un productor nacional con suficiente capacidad, este suele ostentar una posición más relevante en el mercado frente al producto importado.
- (64) No obstante, en España no existe producción nacional<sup>32</sup>, siendo necesario recurrir a la importación (con mayores costes de transporte asociados) para cubrir la demanda, por lo que otros factores como el acceso al producto de fabricantes

---

<sup>28</sup> N.05035 ERCROS / Grupo Aragonesas

<sup>29</sup> Entre otras cosas, ERCROS sí producía los productos de los mercados relevantes y ESSECO no operaba en España a través de ALTAIR, como lo hace hoy en día.

<sup>30</sup> M.7584 INTERNATIONAL CHEMICAL INVESTORS/ INEOS CHLORVINYLS BUSINESS.

<sup>31</sup> En el caso de España, si bien existe DELTER, fabricante de KOH líquido tiene capacidad de producción reducida y escasas economías de escala comparado con grandes fabricantes europeos como la notificante o a nivel mundial como UNID.

<sup>32</sup> A excepción de la reciente incorporación de DELTER, en el mercado de KOH líquido.



extranjeros<sup>33</sup> en cantidad y condiciones comerciales competitivas<sup>34</sup> juega un papel relevante en la capacidad de competir de los diferentes operadores.

- (65) Sin embargo, si bien el producto procede de fuera de España, la investigación de mercado revela que es necesario contar con una infraestructura para importar, almacenar y comercializar el producto a clientes en España. Es por ello que, de los fabricantes extranjeros solo ESSECO, que cuenta con su filial española ALTAIR, está presente de forma estable y consolidada en el mercado de comercialización (a granel) a grandes clientes y distribuidores en España, mientras que el resto de fabricantes extranjeros, sin presencia local en España, venden casi exclusivamente<sup>35</sup> a importadores nacionales como ERCROS o BARCELONESA de DROGAS que posteriormente almacenan y comercializan los productos (a granel) a clientes y distribuidores en España.
- (66) En este sentido, la investigación de mercado confirma también que los clientes consideran como parte de la oferta<sup>36</sup> únicamente a los operadores establecidos en España, como ALTAIR, ERCROS o BARCELONESA DE DROGAS y no a los fabricantes en el extranjero sin presencia comercial en España, como UNID.
- (67) Por todo ello, la Dirección de Competencia confirma que la competencia en los mercados afectados y por tanto, el alcance geográfico de los mismos es a nivel nacional.

### 5.3. Conclusión sobre los mercados relevantes

- (68) En conclusión, a la vista de todo lo anterior, a los efectos del presente informe propuesta, se van a considerar como mercados relevantes de la operación notificada:
- El mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH) líquido a nivel nacional.
  - El mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH) sólido a nivel nacional.
  - El mercado de comercialización de carbonato de potasio (K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>) a nivel nacional.

---

<sup>33</sup> Como por ejemplo UNID o ESSECO.

<sup>34</sup> Ya sea por contar con importantes economías de escala en la producción u otras ventajas en costes.

<sup>35</sup> Como se adelantaba en el pie de página 20, únicamente en casos excepcionales y en cantidades residuales, algunos fabricantes extranjeros venden directamente a distribuidores en España. En el caso de INNOVYN, su presencia en España se limita a ventas ocasionales dependiendo de su exceso de oferta y las condiciones comerciales locales, tal y como reconoce en sus respuestas. Por su parte, VYNNOVA, si bien vende fundamentalmente a importadores, presenta ventas residuales a algún distribuidor según datos de 2023.

<sup>36</sup> A efectos aclaratorios, se habla en todo momento de la oferta primaria en España entendida como la determinada por la cantidad de producto total disponible en España a través de importación o fabricación (en el caso de DELTER para el KOH líquido).

## 6. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

### 6.1. Estructura de la oferta

- (69) Según la investigación de mercado, los mercados afectados son relativamente pequeños en comparación con los de otros productos químicos. Presentan un cierto grado de madurez en sus procesos productivos y tienen características comunes a los mercados de *commodities*, donde la inversión en tecnología no es un factor determinante.
- (70) Como se ha descrito en el apartado 5.1 del presente informe propuesta, la estructura de oferta de estos mercados depende en buena medida de la existencia o no de un productor nacional, ya que no todos los países cuentan con fabricación nacional de KOH líquido y sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>. Existen grandes empresas fabricantes de dichos productos en la Unión Europea, como ESSECO, PPC o VYNOVA. Sin embargo, el líder mundial en la producción de dichos productos, UNID, está situado en Corea del Sur<sup>37</sup>, el cual suministra producto muy competitivo, debido a sus importantes economías de escala, a nivel global incluida Europa y particularmente España, a través de importadores locales.
- (71) Los precedentes, así como la investigación de mercado, confirman que los mercados de fabricación de estos productos en Europa Occidental se caracterizan por tener un exceso de capacidad. Son productos homogéneos, donde el precio y la seguridad/capacidad de suministro son las principales variables competitivas. Por el lado de la demanda, son mercados estables en cuanto al volumen, utilizados en sectores como la agricultura o ciertas industrias maduras (por ejemplo, la cerámica) donde no está previsto un gran crecimiento en el corto plazo. Los precios de los productos potásicos a nivel internacional, según la empresa notificante, vienen presentando volatilidad y una tendencia creciente durante los últimos años.
- (72) Según la investigación de mercado, el producto puede viajar globalmente, sin restricciones, pero se debe contar con una infraestructura para su recepción en el mercado de destino. La actividad de importación en España no requiere de una autorización administrativa, pero sí de una capacidad de gestión y financiera para el alquiler de una capacidad determinada de almacenamiento y gestión de los elevados volúmenes de producto y ventas a los distribuidores y los clientes finales<sup>38</sup>. Además, una vez almacenado a nivel nacional es necesaria una red de comercialización, distribución y transporte hasta el cliente final, para el cual, en general, estos productos son inputs esenciales y poco sustituibles, pero de importancia relativamente menor en sus procesos productivos, motivo por el cual no cuentan con un incentivo ni capacidad para internalizar la actividad de importación.

---

<sup>37</sup> Folio 1856-1858

<sup>38</sup> Folio 1857



- (73) En el caso particular de España, dado que no existe producción local de ninguno de estos productos, la oferta nacional está conformada únicamente por empresas importadoras y comercializadoras de dichos productos potásicos, concretamente por no más de 5 empresas importadoras, algunas de ellas comunes entre los tres mercados considerados. Por un lado, están las dos empresas verticalmente integradas, que producen los productos fuera de España y que importan parte de su excedente de producción en origen a España, ALTAIR (del grupo ESSECO) y VYNOVA, presentes en los tres mercados relevantes e INOVYN, solo presente en el mercado de KOH líquido. Por otro lado, encontramos dos empresas netamente importadoras y sin actividad de producción, ERCROS y BARCELONESA DE DROGAS, ambas presentes en todos los mercados relevantes.
- (74) Si bien ERCROS no fabrica actualmente estos productos, sí cuenta con la infraestructura de producción de los productos potásicos en su fábrica de Sabiñánigo. No obstante, en 2018 dejó de utilizar dicha capacidad de producción instalada para la fabricación de productos potásicos en favor de otros productos de mayor valor añadido. Esta decisión coincidió en el tiempo con la firma por parte de ERCROS de un contrato anual de provisión y distribución en exclusiva de los productos de UNID, pasando a ser su único proveedor de KOH sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>, mientras que en KOH líquido, ERCROS cuenta también con otros proveedores extranjeros.
- (75) La investigación de mercado ha constatado que, una vez importado, el producto es distribuido desde los silos de importación o almacenamiento hasta los clientes por vía terrestre con camiones cisterna. Las empresas importadoras distribuyen parte del producto importado a grandes clientes finales, pero también a empresas distribuidoras, que hacen llegar el producto a medianos y pequeños clientes, gracias a la mayor capilaridad de su red de distribución y a servicios como el envasado en formatos más pequeños, aptos para las cantidades demandadas por los clientes más pequeños. Las empresas distribuidoras cuentan con un importante parque logístico y una cartera de proveedores amplia, lo que es valorado entre los clientes como forma de garantizar opciones de suministro estables. Según las respuestas de la investigación de mercado, no suelen existir relaciones de exclusividad entre los importadores de productos y los distribuidores y/o los clientes finales.
- (76) La investigación de mercado ha confirmado que el precio de los tres productos potásicos está influenciado tanto por dinámicas globales como por factores nacionales. Al tratarse de un producto con características de *commodity*, las tendencias internacionales, el precio de los insumos para su producción, las condiciones de comercio, entre otras, juegan un rol importante en la formación de los precios.
- (77) Sin embargo, la oferta y la demanda nacionales son los determinantes clave en la formación de los precios ya que la infraestructura local de importación y comercialización, el conocimiento del mercado y las capacidades productivas condicionan la disponibilidad y distribución del producto y, por ende, su precio. Esto permite afirmar que, si bien el contexto global establece una referencia, el precio se

configura principalmente a partir de la oferta y demanda a nivel nacional. Las importaciones extranjeras sólo ejercen una presión significativa sobre los precios locales cuando éstos se desvían considerablemente de los valores internacionales.

- (78) Según la notificante, los **precios** de los productos de los mercados afectados han seguido una tendencia alcista en los últimos años, así como el precio de los tres productos en España, que ha seguido una tendencia bastante parecida a la de los países europeos de su entorno. A continuación, se analiza la oferta pormenorizada de cada uno de los mercados relevantes.

### **KOH LÍQUIDO**

- (79) El mercado de este producto es el de mayor tamaño en términos de ventas de los tres afectados en España; aproximadamente cinco veces mayor al de KOH sólido. La oferta nacional está conformada por las cinco empresas mencionadas anteriormente: por un lado, ALTAIR (del grupo ESSECO), INOVYN y VYNOVA, que se suministran de sus plantas en Italia, Bélgica y Francia respectivamente, y por otro, ERCROS y BARCELONESA DE DROGAS, que se suministran el producto importado de terceros fabricantes internacionales.
- (80) El producto importado entra por vía marítima principalmente debido a su naturaleza líquida, que incrementa su volumen y peso, encareciendo su transporte desde los centros de fabricación, que se encuentran a distancias relativamente largas con respecto a España. De esta forma, el transporte marítimo permite minimizar el impacto de los costes logísticos<sup>39</sup> en el precio final y aprovechar las infraestructuras portuarias disponibles.
- (81) La oferta está muy concentrada, contando los dos primeros operadores, con una cuota conjunta en términos en valor del [90-100]% y del [90-100]% en volumen. En el último trimestre de 2024 ha entrado un nuevo competidor, DELTER, si bien su capacidad productiva es muy reducida en comparación con el volumen total demandado por el mercado<sup>40</sup>.

### **KOH SÓLIDO**

- (82) La obtención de este producto mediante la evaporación de parte del agua del KOH líquido requiere contar con una maquinaria y tecnología específica que no está fácilmente disponible entre las empresas químicas y sin existir actualmente, actividad de transformación de KOH líquido a sólido en España. La oferta del KOH sólido en España en el año 2023 está altamente concentrada, existiendo únicamente cuatro (4) operadores, y concentrando los dos primeros- las partes- un [80-90] % del mercado en volumen y del [70-80]% en valor.

---

<sup>39</sup> Folio 1848

<sup>40</sup> DELTER tiene capacidad de fabricación de KOH líquido de menos de una quinta parte del volumen total del mercado. No tiene capacidad de producción de ningún otro producto potásico. Además, la empresa ha manifestado que debido a la posición consolidada de otros competidores y [CONF] para aumentar su presencia, es previsible que sus ventas se mantengan estables.

- (83) Así, por un lado, está ESSECO, que fabrica en Italia e importa, a través de su filial ALTAIR, el producto vía terrestre a España para su comercialización, junto con ERCROS, VYNOVA y BARCELONESA DE DROGAS, que importan la totalidad del producto. ERCROS se provee principalmente de UNID, mientras que BARCELONESA DE DROGAS cuenta con varios proveedores extranjeros para este producto.

### **CARBONATO DE POTASIO (K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>)**

- (84) La oferta de este producto en el año 2023 en España tiene una estructura similar a la del mercado de KOH sólido, estando conformada únicamente por cuatro (4) operadores, acaparando los dos primeros, las partes de la operación, un [80-90]% del mismo en volumen y un [80-90]% en valor. ALTAIR (del grupo ESSECO) se suministra de sus fábricas en Italia, también VYNOVA de sus fábricas, mientras que ERCROS se suministra de UNID y BARCELONESA DE DROGAS de varios proveedores, para posteriormente comercializar en España el producto importado. Su consumo es mayoritariamente en estado sólido, pero la disolución se puede preparar fácilmente en los centros de las partes.

#### **Alegaciones de ESSECO sobre el papel de ERCROS como competidor real.**

- (85) ESSECO alega que la consideración de ERCROS como un competidor directo de ESSECO es imprecisa y no considera que la Operación tenga carácter horizontal porque ERCROS no produce ninguno de los productos y se limita a distribuirlos en España. Así, ESSECO no considera a ERCROS como un competidor real, ya que sólo importa y distribuye los productos en España gracias al contrato en vigor con UNID. Según ESSECO, ERCROS tendría un papel de “trader”, equiparable al de empresas como BRENNTAG, QUIMIDROGA o STOCKMAIER, que no están en los mercados de importación no por falta de capacidad si no porque “*no les conviene, debido al escaso beneficio*”.
- (86) A este respecto, en contra de lo alegado por la notificante, la investigación de mercado señala a ERCROS y ALTAIR como principales operadores y competidores directos presentes en el mismo eslabón de la cadena de suministro de los mercados afectados (importación y comercialización a granel) de los citados productos a clientes finales y distribuidores, en contra de lo alegado por la notificante. En dicho eslabón de la cadena de suministro, se encuentran también, tal y como se ha descrito en párrafo (73) del presente IP y confirma la investigación de mercado BARCELONESA DE DROGAS, DELTER o INOVYN (este último solo en KOH líquido) como alternativas de suministro de estos productos en España.
- (87) En relación con VYNOVA, es cierto que ha realizado ventas limitadas, por lo que se ha procedido a actualizar las tablas de cuotas de mercado del presente informe propuesta, incluyendo dichas ventas. No obstante, y a pesar de la citada inclusión, se constata que la misma no da lugar a ningún cambio en relación con los elevados solapamientos horizontales a los que da lugar la operación en los tres (3) mercados, ni al hecho de que las partes sean competidores directos y la principal fuente de presión competitiva entre ellos, tal y como se señalaba en el PCH. Además,

VYNOVA, que carece de tanques o infraestructura de importación directa en España, ha señalado que de producirse la operación su posibilidad de vender en España disminuirá en todos los mercados<sup>41</sup>.

- (88) Esta Dirección de Competencia no niega que ESSECO y UNID puedan competir directamente en otro eslabón de la cadena de suministro, como es la venta a terceros importadores locales o *traders* en otros países o zonas geográficas donde ninguno de ellos tenga presencia comercial propia. Sin embargo, en España, ESSECO no vende a terceros importadores o *traders*, como si hace UNID, sino que canaliza su producto a través de una filial de su grupo empresarial, ALTAIR, que lo importa y comercializa en España, compitiendo directamente con ERCROS en dicha actividad.
- (89) En segundo lugar, empresas como BRENNTAG, QUIMIDROGA o STOCKMAIER, a los que ESSECO equipara a ERCROS en términos de actividad, no desempeñan un papel equiparable al de ERCROS (o ALTAIR) en la cadena de suministro de dichos productos en España, tal y como confirma la investigación de mercado. Estos distribuidores no están presentes en el mismo nivel de la cadena de suministro, sino en un eslabón posterior, revendiendo los productos potásicos que adquieren de importadores como las partes<sup>42</sup>, por lo que carecen de incentivos a entrar en los mercados de importación de dichos productos.
- (90) Por todo lo anterior, a diferencia de lo alegado por ESSECO esta Dirección de Competencia considera que no es correcto asimilar la posición de ERCROS (ni de ALTAIR) con la de dichos distribuidores, como tampoco lo es, considerar que ERCROS y ESSECO (a través de ALTAIR) no compiten directamente en su actividad de importación y comercialización de dichos productos en España.

## 6.2. Estructura de la demanda

- (91) Por su parte, la demanda de los mercados de KOH líquido y sólido está principalmente constituida por grandes grupos del sector químico, agrícola, cerámico y por importantes distribuidores independientes, que posteriormente venden a los clientes finales. En el caso del carbonato potásico ( $K_2CO_3$ ), de acuerdo con la Notificante, los principales mercados de la demanda son los productores de chocolate y los de la industria agroquímica que formulan fertilizantes.
- (92) Si bien los distribuidores son un cliente de las partes, también son el vínculo necesario e imprescindible para que el producto pueda llegar de manera más eficiente al cliente final, debido a los servicios y productos que ofrece la empresa de distribución.
- (93) Aunque la demanda puede cambiar de suministrador sin incurrir en unos costes significativos, al no existir numerosas alternativas, los demandantes suelen llegar a

---

<sup>41</sup> Folios 3275 a 3277.

<sup>42</sup> Añadiendo además servicios complementarios como el envasado o transporte, como se explica en el párrafo (75)

acuerdos de suministro para garantizar sus necesidades de aprovisionamiento, si bien no suelen ser exclusivos. Además, al asumir los clientes los costes de transporte del producto, la proximidad a los centros de almacenamiento y/o importación también es una variable considerada para elegir el proveedor por parte de los clientes.

### **6.3. Barreras de entrada y competencia potencial**

- (94) La entrada o expansión de nuevos competidores en los mercados afectados requiere contar con una infraestructura adecuada para la importación/producción y comercialización de estos productos y una red logística eficiente y flexible. Mas allá de esto, no existen barreras de entrada significativas en términos de formulaciones de los productos protegidas por patentes o por derechos de propiedad industrial o intelectual, ni restricciones comerciales, ya que los productos potásicos pueden circular libremente. No obstante, según la investigación de mercado existen otras barreras derivadas de la estructura y funcionamiento de los mercados en España, así como las relacionadas con el acceso a producto, que limitan la entrada y/o expansión de terceros competidores
- (95) En este sentido, disponer de capacidades productivas o de importación adaptables a la demanda y el desarrollo de una reputación sólida en cuanto a la fiabilidad en las entregas, la experiencia y reputación del proveedor, son características que requieren tiempo y experiencia para consolidarse, las cuales son altamente valoradas por los clientes en estos mercados.
- (96) Por otra parte, en lo que respecta al acceso al producto, si bien no hay restricciones comerciales, las partes tienen acceso a fuentes de suministro altamente competitivas no disponibles para terceros competidores. En primer lugar: ESSECO está verticalmente integrado, participando en toda la cadena de valor: fabricación, importación a España y comercialización de productos potásicos en los mercados relevantes. Por su parte, si bien ERCROS limita su actividad a la importación y comercialización en España, cuenta con un contrato anual en exclusiva de provisión y distribución de KOH líquido, sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> con UNID, que le garantiza un suministro competitivo y en grandes volúmenes, lo que le permite competir en condiciones favorables y equiparables a las de ESSECO a pesar de no estar verticalmente integrada.
- (97) En este contexto, si la entidad resultante mantiene el contrato de suministro exclusivo de ERCROS con UNID, concentrará el acceso único a las dos fuentes de suministro más competitivas, en términos de precio y de capacidad. Esto dejaría al resto de importadores, actuales o potenciales con acceso únicamente a las fuentes de suministro secundarias, tanto en términos de volumen como de precio, restringiendo significativamente la capacidad de estos al de ejercer presión competitiva a la entidad resultante en los mercados relevantes.
- (98) A la vista de lo anterior, la concentración de dos operadores fuertemente implantados, con una escala de producción/importación importante, reputación ya



consolidada entre los clientes y acceso al producto en condiciones muy competitivas, les permitirá aplicar niveles de precios que desincentiven la entrada o expansión de terceros competidores, tal y como afirman varios operadores.

- (99) Recientemente ha entrado, en el mercado de KOH líquido, la empresa española DELTER. [CONF] A ello se une la dificultad de captar y fidelizar clientes, que suelen mostrarse reticentes al cambio debido a la importancia que otorgan a la seguridad del suministro y a la necesidad de establecer relaciones de confianza a largo plazo.
- (100) Por último, la investigación de mercado a grandes clientes y distribuidores sobre los incentivos para importar por cuenta propia ha concluido de forma unánime, con **la inexistencia de los mismos** en la actualidad. Entre los factores mencionados destacan la presencia de operadores con una posición ya muy consolidada en el mercado, el tamaño relativamente pequeño de los mercados afectados en comparación con otros productos químicos, que, según varios operadores consultados, no permite la convivencia de muchos operadores, y la inversión financiera considerable que requiere el desarrollo de la infraestructura necesaria para llevar a cabo operaciones de importación de forma eficiente. Tan solo los operadores ya instalados en la actividad de importación y con una cartera consolidada de clientes, han mostrado un incentivo a expandir su actividad de importación y/o comercialización en los mercados relevantes.

**Alegaciones de ESSECO en relación con las barreras de entrada en los mercados relevantes**

- (101) ESSECO alega que no existen barreras de entrada significativas, tal y como ha descrito esta Dirección de Competencia, más allá de la reputación, y el acceso al producto, las cuales *“no impiden (impedirán) la entrada de nuevos competidores tras la Operación Propuesta”*. ESSECO también alega que la Dirección de Competencia descarta “categóricamente” la entrada de competidores en los mercados.
- (102) En base a la investigación de mercado, esta Dirección considera que las características de mercado dificultan la entrada de nuevos competidores en el mercado. Si bien, tal y como se señala en el párrafo (94)) del presente informe, no existen barreras significativas asociadas a la entrada en los mercados relevantes de comercialización de estos productos (más elevadas para entrar en fabricación derivada de inversión en infraestructuras necesaria), la Dirección de Competencia discrepa de la alegación de la notificante respecto de que aspectos como la sólida reputación y/o el acceso al producto no constituyan barreras de entrada relevantes.
- (103) En primer lugar, la investigación de mercado confirma la importancia determinante que tiene el acceso a producto en cantidad y condiciones competitivas para poder competir adecuadamente en mercados de producto homogéneo, siendo dicho acceso la principal barrera de entrada y/o expansión a/en dichos mercados en España. En efecto, el reducido tamaño relativo de los mercados afectados, en un contexto en el que ya existen dos operadores, como las partes, con acceso a producto muy competitivo en cantidad suficiente para abastecer el mercado,

desincentiva la entrada de nuevos competidores y dificulta la expansión de los existentes.

- (104) En este sentido se han manifestado varios operadores de los mercados afectados, como BARCELONESA DE DROGAS<sup>43</sup>, y el distribuidor MARIO PILATO, que señalan que la concentración de ambas partes (en un contexto en el que mantengan sus fuentes de suministro actuales), desincentivará aún más la entrada de nuevos competidores. Por su parte, DELTER, único operador que ha entrado recientemente en el mercado de KOH líquido<sup>44</sup>, ha manifestado que se enfrenta importantes desafíos para competir en el mercado, entre otros, construir reputación y [CONF] y dificultad de competir de manera efectiva con ERCROS y ESSECO, que a diferencia de DELTER, cuentan con capacidad de imponer condiciones y aplicar agresivas estrategias comerciales. VYNOVA, por su parte, también ha manifestado que la concentración probablemente llevaría a un menor incentivo a la actividad en España.
- (105) En segundo lugar, en relación con la reputación, si bien no tan determinante como al anterior, algunos operadores como BARCELONESA DE DROGAS y DELTER, han señalado también la importancia de dicho factor. Asimismo, varios clientes han reconocido, durante la investigación de mercado, que prefieren trabajar con proveedores establecidos en el mercado, de los que conocen que su capacidad y flexibilidad en la entrega de los productos potásicos.
- (106) Por último, esta Dirección de Competencia no descarta “categóricamente” la entrada de competidores<sup>45</sup>, como alega la notificante, pero si confirma, a la vista de lo anterior, que la presente concentración entre los dos operadores principales y competidores directos en el mercado, sin la rescisión del contrato de suministro con UNID, dificultaría la entrada de nuevos o potenciales operadores y la expansión de los actuales.

## 7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (107) A continuación, se analizan los efectos de la concentración en los mercados de KOH líquido, KOH sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub>.

### 7.1. Efectos horizontales unilaterales

- (108) Las cuotas en los mercados relevantes se presentan a continuación:

**Tabla 5. Mercado comercialización de KOH líquido**

Operador	2023
----------	------

<sup>43</sup> Folios 688, 692 y 704.

<sup>44</sup> Además, DELTER, ha manifestado (Folio de 2273 a 2275) que actualmente no cuenta capacidad económica ni comercial de expandirse a otros mercados potásicos, subrayando la importancia las barreras de entrada relacionadas con la infraestructura en este mercado.

<sup>45</sup> Es más, reconoce la reciente entrada de DELTER en el mercado de KOH líquido.

	Toneladas vendidas en España (tn) (%)	Valor de ventas España (€) (%)
ESSECO	[40-50]%	[50-60]%
ERCROS	[50-60]%	[30-40]%
<b>COMBINADA</b>	<b>[90-100]%</b>	<b>[90-100]%</b>
BARCELONESA	[0-10]%	[0-10]%
INOVYN	[0-10]%	[0-10]%
VYNOVA	[0-10]%	[0-10]%
<b>Total</b>	100%	100%

*Fuente: Cálculo interno en base a datos de ventas de las partes.*

**Tabla 6. Mercado comercialización de KOH sólido**

Operador	2023	
	Toneladas vendidas en España (tn) (%)	Valor de ventas España (€) (%)
ESSECO	[30-40]%	[30-40]%
ERCROS	[40-50]%	[40-50]%
<b>COMBINADA</b>	<b>[80-90]%</b>	<b>[70-80]%</b>
BARCELONESA	[10-20]%	[10-20]%
VYNOVA	[0-10]%	[0-10]%
<b>Total</b>	100%	100%

*Fuente: Cálculo interno en base a datos de ventas de las partes.*

**Tabla 7. Mercado comercialización de K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> (carbonato de potasio)**

Operador	2023	
	Toneladas vendidas en España (tn) (%)	Valor de ventas España (€) (%)
ESSECO	[40-50]%	[30-40]%
ERCROS	[40-50]%	[40-50]%
<b>COMBINADA</b>	<b>[80-90]%</b>	<b>[80-90]%</b>
BARCELONESA	[0-10]%	[10-20]%
VYNOVA	[0-10]%	[0-10]%
<b>Total</b>	100%	100%

*Fuente: Cálculo interno en base a datos de ventas de las partes.*

- (109) La operación supone la adquisición del primer operador por el segundo, dando lugar a unos solapamientos horizontales superiores al [80-90]% en los tres mercados relevantes de la operación y generando en todos ellos un líder indiscutible del



mercado, a gran distancia del principal competidor en todos ellos, BARCELONESA DE DROGAS, con una posición marginal<sup>46</sup>.

- (110) La operación genera asimismo una reducción del número, ya de por sí escaso, de alternativas en los tres mercados, pasando estas de cuatro (4) a tres (3) alternativas en los mercados de carbonato de potasio ( $K_2CO_3$ ) y KOH sólido y de seis (6) a cinco (5) en el mercado de KOH líquido, si bien, en este último, las alternativas a la entidad resultante, BARCELONESA DE DROGAS, INOVYN Y VYNOVA, o recientemente DELTER, ostentan cuotas de mercado muy marginales<sup>47</sup>.
- (111) En este contexto, la entidad resultante tendrá capacidad para incidir sobre la oferta, existiendo elevado un riesgo de subidas unilaterales de precio en los tres mercados, tal y como han manifestado más de un tercio de los clientes y la totalidad de los competidores durante la investigación de mercado.

*Alegaciones de ESSECO en relación a las cuotas de mercado de los competidores en los mercados de referencia.*

- (112) ESSECO alega que existe una sobreestimación de las cuotas de las partes, llevando a una infravaloración de las cuotas del resto de competidores. En este sentido, considera que las cuotas de mercado reales, que se ajustan a la realidad del mercado, son cuotas del [70-80]% en KOH, líquido y sólido, y de aproximadamente el [80-90]% en  $K_2CO_3$ , como máximo, frente a las cuotas conjuntas, más elevadas que refleja el Pliego de Concreción de Hechos. ESSECO también alega que no se otorga relevancia a las empresas INOVYN, BARCELONESA, DELTER o VYNOVA. Por último, ESSECO alega que no es realista considerar que, de llevarse a cabo la operación, la nueva entidad tendría una cuota resultante de la adición de cuota de ESSECO y ERCROS, ya que otros actores sustituirán con toda seguridad el papel de importador dejado por Ercros.
- (113) En cuanto a la primera alegación, la Dirección de Competencia, a diferencia de la notificante, no ha realizado estimaciones sobre las mismas que puedan infraestimarse o sobreestimarse, sino que se han calculado en base a los datos reales de ventas de los diferentes operadores recabados durante la investigación de mercado, por lo que reflejan la situación real del mercado. Lo anterior es aplicable plenamente respecto de la posición de BARCELONESA e INOVYN<sup>48</sup>, en los

---

<sup>46</sup> Tal y como señalan las Directrices de la CE “una concentración que produzca tales efectos no coordinados obstaculizará de forma significativa la competencia efectiva al crear o reforzar la posición dominante de una sola empresa, que habitualmente dispondrá, después de la concentración, de una cuota de mercado muy superior a la del siguiente competidor en importancia.” (párrafo 25 de las Directrices de la CE).

<sup>47</sup> Por un lado, INOVYN, que es un productor de diferentes derivados del cloro, ubicado en Bélgica que destina su producción principalmente a su mercado nacional y únicamente dedica a exportación el exceso de oferta. Importa a España cantidades residuales de producto a clientes concretos con infraestructura de almacenamiento propia. Por otro lado, BARCELONESA, es importador de menor tamaño ubicado en Cornellá de Llobregat, Barcelona, Motril y Murcia que abastece a clientes en todo el ámbito nacional. Por último, DELTER, reciente fabricante ubicado en Teruel y fabricante exclusivo de KOH líquido.

<sup>48</sup> INOVYN solo está presente en el mercado de KOH líquido. Según se detalla en el párrafo (122), sus cuotas son volátiles, ya que sus importaciones están directamente ligadas al excedente de este producto en Bélgica y a las condiciones del mercado nacional, que deben de ser atractivas para la importación.

mercados en los que están presentes respectivamente. Por su parte, DELTER quedó expresamente excluido de las cuotas de mercado debido a que comenzó su actividad en el mercado de KOH líquido en el último trimestre de 2024, por lo que no tiene datos de ventas de 2023 para incluir en la correspondiente tabla, ni tampoco datos de ventas comparables de 2024.

- (114) No obstante, se ha tomado en consideración su entrada en el análisis de la operación, así como en la investigación de mercado. Respecto a VYNOVA, si bien la mayor parte de sus ventas se realizan a importadores, tras la revisión de los datos se ha constatado que ha realizado ventas de los tres productos directamente a un distribuidor, habiendo procedido la Dirección de Competencia a actualizar las tablas incluyendo dichos datos. Sin embargo, como puede observarse, la citada inclusión no modifica la valoración de la Dirección de competencia respecto de los elevados solapamientos horizontales y riesgos derivados de la presente operación.
- (115) Respecto a la alegación de la notificante de que no es realista pensar que la nueva entidad tendría la adición de cuota correspondiente a la de ERCROS, pues su posición sería ocupada por algún otro importador, hay que señalar que dicha posibilidad sería viable únicamente bajo dos condiciones acumulativas: (i) que ESSECO rescindiese el contrato de suministro en exclusiva de ERCROS con UNID, y (ii) que existan importadores con la capacidad e incentivo para asumir dicho contrato y la posición de ERCROS como importador y comercializador de dichos productos en la península ibérica. A este respecto, respecto a la segunda condición, tan solo BARCELONESA DE DROGAS ha manifestado tener dicha capacidad e incentivos. Sin embargo, respecto de la primera condición, ESSECO no se ha comprometido formalmente a ello.
- (116) En términos de concentración de los tres mercados afectados, la tabla a continuación refleja su grado de concentración:

**Tabla 8. IHH a nivel nacional en los mercados relevantes afectados**

Mercado	Índice Herfindahl-Hirschman. Año 2023					
	IHH pre concentración Volumen	IHH Post concentración Volumen	Delta	IHH pre concentración Valor	IHH pre concentración Volumen	Delta
KOH líquido	4.313,41	8.464,31	4.150,90	4.656,29	8.670,86	4.014,57
KOH sólido	3.602,00	6.957,37	3.355,36	3.387,93	6.484,48	3.096,55
K <sub>2</sub> CO <sub>3</sub>	3.885,08	7.632,91	3.747,83	3.607,10	7.023,70	3.416,60

*Fuente: Elaboración propia de la CNMC.*

- (117) De acuerdo con lo señalado por las Directrices de la CE<sup>49</sup>, el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) suele utilizarse para medir el grado de concentración de un mercado. En este sentido, es improbable que se detecten problemas de competencia horizontal en un mercado que después de la concentración tenga un IHH inferior a 1.000 o un índice en una concentración que dé lugar a un IHH de entre 1.000 y 2.000 y a un delta inferior a 250, o en una concentración que arroje un IHH superior a 2.000 y un delta inferior a 150<sup>50</sup>. Como se observa en la tabla 8 los tres mercados ya se encontraban altamente concentrados con carácter previo a la operación (con IHH pre-operación superiores a 3.500 en los tres mercados). Tras la operación, dicha concentración se verá significativamente reforzada, tal y como muestran los IHH post-concentración, que superan los 6.900 y los deltas superiores 3.000 en todos los mercados relevantes.
- (118) Según la investigación de mercado, las partes son dos competidores directos<sup>51</sup> en términos de cuota de mercado, capacidad de importación a España, red logística y reputación en el sector, por lo que representan para la mayoría de los clientes, las dos principales o únicas alternativas de suministro viable. Por lo que la coexistencia de ambas empresas garantizaría un entorno competitivo y aseguraría el acceso a dos fuentes de suministro estables y consolidadas.
- (119) Además, para los distribuidores, que constituyen los principales clientes de las partes, resulta más eficiente operar con empresas de mayor tamaño que con múltiples proveedores pequeños, lo que ha llevado a que históricamente hayan comprado mayoritariamente a las partes. En este sentido, la investigación de mercado ha revelado que, de llevarse a cabo la concentración, los distribuidores podrían tener incentivos a centralizar sus compras en una sola entidad, a fin de lograr una operativa más eficiente, reduciendo aún más las opciones reales de competencia.
- (120) Por tanto, la operación dará lugar a la desaparición de la principal fuente de presión competitiva de ESSECO en los tres mercados en España, sin que el resto de los operadores tengan capacidad, individual o conjunta, suficiente para poder contrarrestar las posibles subidas unilaterales de los precios por parte de la entidad resultante en ninguno de los tres mercados relevantes, tal y como ha confirmado la investigación de mercado.
- (121) En este sentido, el principal competidor en todos los mercados relevantes, BARCELONESA DE DROGAS, importa de productores extranjeros los tres productos de los mercados relevantes, previa firma de contratos de suministros con grandes fabricantes, que normalmente contienen cantidades estipuladas del

---

<sup>49</sup> Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas, párrafos 15 y siguientes.

<sup>50</sup> Párrafos 20 y 21 de las Directrices de la CE.

<sup>51</sup> Véase en este sentido el párrafo 28 de las Directrices de la CE.

producto a importar. A pesar de que estas cantidades son en algunos casos flexibles pudiendo aumentar o disminuir la cantidad adquirida, estos cambios no son inmediatos, y están limitados, en general, por la capacidad de almacenamiento de la que dispongan los operadores en cada momento<sup>52</sup>. Además, como se describe más detalladamente en los párrafos ((96) y siguientes del presente IP), el acceso a fuentes de suministro en las condiciones de precio y volumen especialmente ventajosa de las partes es difícilmente accesible al resto de operadores del mercado, lo que les impide ejercer una presión competitiva suficiente y ampliar su posición en los mercados afectados. Por otra parte, en el mercado de KOH líquido, donde también están presente INOVYN, y recientemente DELTER, la investigación de mercado muestra que dichos operadores tampoco tienen capacidad de ejercer presión competitiva a la entidad resultante.

- (122) En este sentido, INOVYN, si bien es el operador verticalmente integrado como la notificante, ha manifestado que su mercado de actividad principal es Bélgica y países colindantes y que exporta a España tan solo el excedente de dicho mercado cuando las condiciones de mercado son favorables, por lo que su presencia en España es residual y volátil. DELTER, por su parte, tiene una capacidad de producción muy limitada y una red logística insuficiente para poder ejercer presión competitiva a las partes. Por último, y en todo caso, de acuerdo con la investigación de mercado no existirían incentivos para aumentar dicho suministro dado el elevado poder de mercado que ostentaría la entidad resultante, sino más bien a alinear los precios con ésta.
- (123) Tampoco se considera probable que terceros fabricantes<sup>53</sup> de estos productos, ubicados en países cercanos a España, puedan entrar en el corto plazo y ejercer una presión competitiva efectiva sobre la entidad resultante, ya que carecen de la infraestructura necesaria para garantizar el suministro en condiciones comparables, como capacidad de importación, redes de distribución, reputación o una presencia comercial consolidada en el mercado local, características que requieren tiempo y experiencia para consolidarse, las cuales son altamente valoradas por los clientes en estos mercados.
- (124) Esta falta de condiciones adecuadas se ve reforzada por la ausencia de incentivos para desarrollar dichas capacidades, debido tanto al reducido tamaño del mercado como a la fuerte implantación de la entidad resultante con una escala de producción e importación importante, reputación ya consolidada entre los clientes y acceso

---

<sup>52</sup> BARCELONESA ha señalado que tiene cierta flexibilidad para aumentar su capacidad de importación y almacenamiento. Los otros competidores de las partes, sin embargo, no tienen capacidad o incentivo a incrementar su capacidad de suministro. VYNOVA no cuenta con tanques de almacenamiento en España y estima que su participación disminuya de llevarse a cabo la operación, por la pérdida de ventas a ERCROS y la falta de incentivos a vender en España de manera competitiva (FOLIO 3019). INOVYN, en el mercado de KOH líquido, no tiene incentivo de aumentar su presencia en España, ya que no es su mercado principal y tan solo vende cuando tiene excedentes y las condiciones de mercado nacionales son favorables.

<sup>53</sup> Como la empresa PPC.

exclusivo a las dos fuentes de suministro más competitivas<sup>54</sup>, en términos de precio y de capacidad, lo que le permitiría aplicar niveles de precios que desincentiven la entrada o expansión de terceros competidores, tal y como afirman varios operadores.

- (125) Respecto al poder compensatorio de la demanda, como se ha indicado anteriormente, si bien los productos relevantes representan un porcentaje marginal del total de las compras o insumos de los clientes finales, estos no son sustituibles por otros productos. Este hecho unido a la ausencia de alternativas de suministro con capacidad suficiente para abastecer a la demanda limitará considerablemente dicho poder compensatorio de la demanda tras la ejecución de la operación, que será claramente insuficiente para compensar una posible subida unilateral de precios por parte de la entidad resultante, en cualquiera de los mercados relevantes.

*Alegaciones de ESSECO sobre el poder compensatorio de la demanda.*

- (126) ESSECO alega que la Dirección de Competencia no aprecia la existencia de un poder de negociación de la demanda compensatorio ajustado a la realidad. Según ESSECO, los clientes pueden cambiar fácilmente de proveedor y seguirán pudiendo hacerlo después de la Operación Propuesta. La alegación se apoya en las respuestas de UNID, BRENNTAG, INOVYN y DELTER, si bien reconoce también *“que hay algunas respuestas que confirman la conclusión alcanzada por la DC”*.
- (127) En primer lugar, la alegación presentada se apoya en respuestas ofrecidas en la investigación de mercado por tres (3) fabricantes, uno nacional de reciente entrada en el mercado y de presencia muy limitada, dos extranjeros, uno de ellos sin presencia comercial en España y otro con presencia comercial muy limitada y circunscrita a distribuidores (clientes intermedios), y un distribuidor.
- (128) De estas respuestas, las de DELTER y BRENNTAG no están realmente relacionadas con el poder compensatorio de la demanda sino con la probabilidad de entrada de nuevos competidores. Concretamente señalan que una subida de precios significativa por parte de la entidad resultante podría dar cabida a la entrada de nuevos importadores a los que les compensaría entrar en el mercado español. A este respecto y aun no estando directamente relacionado con objeto de la alegación, es importante destacar que estas respuestas aluden precisamente a una situación de subida unilateral de precios post operación que es, entre otras cuestiones, precisamente lo que se pretende evitar con el control de concentraciones. De hecho, BRENNTAG reconoce a este respecto la ausencia de incentivos a la entrada en la situación (y nivel de precios) actual.
- (129) En segundo lugar, la notificante ignora al formular su alegación las respuestas de otros distribuidores o de clientes finales, que constituyen la demanda y por tanto de quienes derivaría el supuesto poder compensatorio alegado. Sin embargo, han sido estos últimos quienes han manifestado con mayor claridad la ausencia de poder

---

<sup>54</sup> Si la entidad resultante mantiene el contrato de distribución exclusiva que ERCROS tiene con UNID.

compensatorio y preocupación ante los posibles efectos derivados de la operación de concentración. Las características de la demanda de clientes finales descritas en los párrafos (72) y (125)) del presente IP relativas a la demanda reducida en volumen, no sustituible por otros insumos químicos (input esencial)) unidas al escaso número de alternativas de suministro con capacidad suficiente para competir con la entidad resultante (ya con carácter previo a la operación), y aun menores, tras la misma, darán lugar a una situación donde el poder compensatorio de la demanda se verá significativamente mermado tras la operación, incluso para los grandes clientes o distribuidores.

- (130) Además, incluso considerando que los distribuidores pudieran mantener cierto poder negociador, y tal y como señalan las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales<sup>55</sup> *“no cabe concluir que el poder de negociación de la demanda compensa suficientemente los efectos negativos potenciales de una concentración si sólo garantiza que un segmento determinado de los clientes, con una particular fortaleza de negociación, quedará a salvo de un aumento significativo de los precios (...)”*. Por tanto, esta Dirección de Competencia considera que el poder de negociación de la demanda tras la operación no será suficiente para compensar una posible subida unilateral de precios de los productos potásicos por parte de la entidad resultante.

## 7.2. Efectos verticales y efectos cartera

- (131) Como se ha explicado en el apartado 5.1 del presente IP en España no hay fabricantes locales<sup>56</sup> de KOH líquido, KOH sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> dado que los productos entran en España a través de las empresas importadoras y comercializadoras, que los adquieren de fabricantes situados en terceros países.
- (132) ESSECO es un operador verticalmente integrado presente también en la fabricación de los tres productos afectados. ERCROS, por su parte limita su actividad a la importación y comercialización en España, contando con un contrato exclusivo de provisión y distribución de KOH líquido, sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> de UNID, que le garantiza un suministro competitivo y en grandes volúmenes, lo que le permite competir en condiciones favorables a pesar de no estar verticalmente integrada.
- (133) En el supuesto de que la entidad resultante mantuviera el citado contrato exclusivo de ERCROS con UNID tras la operación, ésta concentrará el acceso exclusivo a las dos principales y más competitivas fuentes de suministro en el mercado. Acceso que ya estaba copado por las partes con carácter previo a la operación, por lo que no se considera que esta vaya a dar lugar a cambios en cuanto a los posibles riesgos de bloqueo de insumos y/o de clientes.

---

<sup>55</sup> Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2004/C 31/03).

<sup>56</sup> A excepción de DELTER, que ha empezado a operar en el último trimestre de 2024 y que tiene una capacidad de fabricación y ventas reducida en comparación de otros operadores.



- (134) En cuanto a los posibles efectos cartera, la investigación de mercado ha concluido que, en el caso de los productos potásicos (KOH líquido, sólido y  $K_2CO_3$ ) no existen ventajas comerciales significativas derivadas de la compra conjunta de varios productos.
- (135) Finalmente, los clientes finales pertenecen a sectores muy variados y que demandan específicamente el producto que necesitan para su proceso productivo, no habiendo por tanto coincidencia en la cartera de clientes de los diferentes productos. Por otra parte, los distribuidores consultados, que sí demandan una variedad más amplia de productos químicos, confirman que estos cotizan de forma independiente con ofertas y demandas diferenciadas, no habiendo manifestado ninguno argumentos de que esto pudiera variar tras la operación de concentración.

### **7.3. Efectos coordinados**

- (136) No se considera que la operación vaya a aumentar los riesgos de efectos coordinados en los mercados relevantes. En este sentido, la operación dará lugar a la concentración de los dos principales operadores del mercado, dando lugar a una entidad resultante con una posición de cuasi monopolio en los tres mercados analizados, a mucha distancia del resto de operadores.
- (137) Por tanto, la operación dará lugar a una estructura de oferta con operadores muy heterogéneos en tamaño y estructura de costes, que hace poco probable que la operación vaya a generar riesgos de comportamiento coordinado entre los operadores en ninguno de los tres mercados relevantes.

### **7.4. Conclusión. Valoración de la operación sin compromisos**

- (138) Teniendo en cuenta lo expuesto, esta Dirección de Competencia considera que el análisis en segunda fase ha confirmado que la operación de concentración notificada puede afectar negativa y significativamente a la competencia efectiva en los mercados de KOH líquido y sólido y al mercado de carbonato de potasio  $K_2CO_3$  en España, dando lugar a riesgos de incrementos de precios en los tres mercados afectados. En concreto:
- La operación dará lugar a unos solapamientos horizontales muy significativos a nivel nacional en los tres mercados. La entidad resultante ostentará una cuota en volumen del [90-100]% (adición del [50-60]%) en el mercado del KOH líquido, del [80-90]% (adición del [40-50]%) en el mercado del KOH sólido, y del [80-90]% (adición del [40-50]%) en el mercado del carbonato de potasio  $K_2CO_3$ .
  - Con carácter previo a la operación ya existían IHH muy superiores a 2.000 en los tres mercados relevantes. Tras la operación, dicha concentración se verá significativamente reforzada, con IHH post operación superiores a 7.500 y deltas superiores a 3.500 en todos los mercados.

- iii. La operación da lugar a la eliminación del competidor más cercano y principal fuente de presión competitiva de la notificante en los tres mercados relevantes, generando una situación cercana al monopolio, donde el resto de los competidores tendrán una posición residual a mucha distancia de la entidad resultante. Por todo ello, se considera probable que la operación pueda dar lugar a incrementos en el nivel de precios en los tres mercados relevantes.
  - iv. Los competidores actuales no tendrán capacidad ni incentivos a ejercer presión competitiva a la entidad resultante.
  - v. Tampoco se considera probable ni previsible en el corto plazo la entrada de potenciales competidores con capacidad para ejercer una presión competitiva suficiente a la entidad resultante, debido tanto al reducido tamaño del mercado como a la fuerte implantación de la entidad resultante con una escala de producción e importación importante, reputación ya consolidada entre los clientes y acceso exclusivo a las dos fuentes de suministro más competitivas<sup>57</sup>, en términos de precio y de capacidad, lo que le permitiría aplicar niveles de precios que desincentiven la entrada o expansión de terceros competidores, tal y como afirman varios operadores.
  - vi. El poder compensatorio de la demanda tras la operación será prácticamente nulo o muy limitado y en todo caso insuficiente para compensar una posible subida unilateral de precios por parte de la entidad resultante.
- (139) La notificante no ha presentado compromisos formales, y señaló en su escrito de 27 de junio, que habiendo informado la Dirección de Competencia informalmente a ESSECO de los riesgos detectados y la necesidad de establecer compromisos, como la ruptura del contrato con UNID, ESSECO ha alegado que no considera que dichas medidas sean necesarias y que la rescisión del contrato con UNID implicaría asumir determinados costes, como enfrentarse a sanciones desproporcionadas derivadas de la resolución anticipada del contrato, así como una pérdida de sinergias de en torno a 5 millones de euros anuales.
- (140) A este respecto la Dirección de Competencia, señala que, según la información recabada durante la investigación de mercado, esta alegación no es correcta, no existiendo costes significativos derivados de la resolución anticipada del citado contrato. Por tanto, se estima que el perjuicio alegado en todo caso no comprometería las supuestas eficiencias y beneficios que ESSECO alega como justificación para llevar a cabo la operación.
- (141) Por todo lo anterior, esta Dirección de Competencia concluye que la operación puede generar riesgos para la competencia en los tres mercados de productos potásicos afectados, no pudiendo ser autorizada sin la adopción de compromisos o condiciones que compensen estos riesgos.

---

<sup>57</sup> Si la entidad resultante mantiene el contrato de distribución exclusiva que ERCROS tiene con UNID.



## 8. CONDICIONES PROPUESTAS

### 8.1. Principios

- (142) Debido a los riesgos identificados y la falta de presentación de una propuesta de compromisos por parte de la empresa notificantes, para resolver algunos de los obstáculos para la competencia detectados, es necesario determinar si existen condiciones que permitan compensar los efectos perjudiciales sobre la competencia efectiva en los mercados considerados.
- (143) A este respecto, resulta oportuno recordar la jurisprudencia del Tribunal Supremo en el ámbito de control de concentraciones –sentencias de 7 de noviembre de 2005 dictadas en los asuntos 32, 33, 37, 64 y 65/2003, en las que se desestimaron los correspondientes recursos contra los Acuerdos de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 relativos a la concentración SOGECABLE/VIA DIGITAL-, confirmando que la prohibición únicamente ha de ser adoptada cuando sea imposible la imposición de condiciones que resuelvan los problemas de competencia detectados. Asimismo, estableció el Tribunal Supremo que las condiciones que en su caso se impongan, deben ser proporcionadas a los problemas de competencia detectados, teniendo la CNMC, no obstante, un cierto margen de discrecionalidad para elegir, entre varias soluciones posibles, aquella que considere más adecuada para salvaguardar la competencia efectiva preexistente a la operación de concentración.
- (144) Como consecuencia de la aplicación del principio de proporcionalidad, las condiciones deben de ser proporcionadas y no deben buscar resolver problemas de competencia preexistentes.
- (145) Adicionalmente, a la hora de elegir entre dos remedios que pueden ser adecuados para resolver los problemas de competencia derivados de una operación de concentración, se debe optar siempre por escoger aquellos que coinciden o se aproximen en la medida de lo posible a los propuestos voluntariamente por los notificantes, puesto que se entiende que los compromisos libremente aceptados por las partes limitan en menor medida la libertad de empresa
- (146) Finalmente, la Dirección de Competencia debe asegurarse de que las condiciones puedan ser implementadas y su efectivo cumplimiento pueda ser vigilado por la CNMC, pues de lo contrario la imposición de dichas condiciones sería inútil.

### 8.2. Condiciones propuestas

- (147) En atención a todo lo anterior, se propone, en aplicación del artículo 58.4 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, subordinar la autorización de la concentración al cumplimiento de las siguientes condiciones:

#### **Condición 1:**

- (148) A) ESSECO y cualquier otra sociedad que forme parte de su mismo grupo empresarial, deberá cesar cualquier relación comercial para la importación/compra

de KOH líquido, KOH sólido y K<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> (en adelante, los productos potásicos afectados) con la empresa UNID con destino directo o indirecto<sup>58</sup> a la península ibérica<sup>59</sup>. La comunicación de la rescisión del citado contrato entre ERCROS y UNID deberá ser comunicado a UNID en un plazo máximo de 5 días naturales desde la ejecución de la operación.

- (149) B) Ni ESSECO ni cualquier otra sociedad que forme parte de su mismo grupo empresarial, podrá celebrar, directa ni indirectamente, nuevos acuerdos de suministro con UNID con destino directo o indirecto a la península ibérica, de los tres productos potásicos afectados, durante un plazo de 5 años desde la ejecución de la operación.

### **Condición 2:**

- (150) Ni ESSECO, ni cualquier otra sociedad que forme parte de su mismo grupo empresarial, podrá establecer/imponer/negociar, directa ni indirectamente, a los distribuidores actuales o futuros de productos potásicos en la península ibérica, condiciones de exclusividad de suministro, que les impidan, limiten o dificulten la comercialización de productos potásicos suministrados por otros operadores competidores de la entidad resultante. Esta obligación se aplicará a cualquier modalidad contractual, práctica comercial o incentivo que tenga por efecto restringir la capacidad de los distribuidores para adquirir, ofrecer o vender productos potásicos procedentes de terceros competidores durante un plazo de 5 años desde la ejecución de la operación.

### **Vigilancia del cumplimiento de las condiciones:**

- (151) ESSECO remitirá a la CNMC confirmación del cumplimiento de la primera condición, aportando prueba documental que acredite el mismo, en un plazo de 3 días hábiles desde su cumplimiento.
- (152) Asimismo, ESSECO remitirá a la CNMC un informe anual firmado por el Secretario del Consejo de Administración de su grupo en el que confirme el cumplimiento de las condiciones 1 B) y 2. El plazo máximo para cumplir esta condición será el 31 de enero del año en curso, comenzando en enero de 2026.
- (153) La CNMC podrá solicitar información a ESSECO o a terceros operadores para verificar el cumplimiento de las presentes condiciones, cuando lo considere necesario.
- (154) ESSECO podrá solicitar motivadamente a la CNMC el levantamiento de una o varias de las presentes condiciones en el caso de que se dé un cambio significativo en la estructura y condiciones de competencia de alguno o varios de los tres (3) mercados de productos potásicos afectados.

---

<sup>58</sup> Por destino indirecto se entiende introducir producto de UNID a España importado desde una fábrica o silo de almacenamiento situado fuera de España.

<sup>59</sup> A efectos aclaratorios se entiende por península ibérica España y Portugal.

### 8.3. Valoración de las condiciones propuestas

- (155) Las condiciones impuestas permiten afrontar los riesgos identificados para la competencia efectiva derivados de la operación.
- (156) En particular, la primera condición relacionada con la terminación de la relación comercial con UNID por parte de la entidad resultante, permitiría la expansión de importadores actuales y/o entrada de nuevos/potenciales importadores al mercado que puedan competir con la entidad resultante y asumir la posición de ERCROS con carácter previo a la operación. En este sentido, el test de mercado ha confirmado, por un lado, que, en caso de rescisión del contrato con ERCROS, UNID tendría interés en explorar nuevas vías de comercialización en España, dado el volumen de demanda del mercado.
- (157) Por otro lado, existen competidores, concretamente BARCELONESA DE DROGAS, que, si bien actualmente cuentan con una presencia limitada en los mercados de los productos potásicos, en buena medida por la falta de acceso a producto competitivo en cantidades suficientes para competir con las partes de la operación, dispone de los incentivos, experiencia y capacidad necesaria para importar, distribuir y comercializar productos potásicos en el ámbito geográfico y condiciones comparables a los actuales de ERCROS
- (158) La condición relativa a la prohibición de contratar con UNID por parte de ESSECO o cualquier empresa de su grupo empresarial sin previa autorización de la CNMC, garantiza acceso de terceros operadores a la principal fuente de abastecimiento de los productos potásicos alternativa a ESSECO, y por tanto, el mantenimiento de las condiciones favorables para la expansión de terceros operadores o entrada de nuevos que ocupen la posición de ERCROS como fuente de presión competitiva de la entidad resultante
- (159) La duración de la condición se considera necesaria, adecuada y proporcionada para poder garantizar la efectividad del mismo y permitir el establecimiento de terceros operadores competidores en condiciones estables en el tiempo, de manera que puedan consolidar su posición, establecer relaciones comerciales estables con clientes, y desarrollar las infraestructuras logísticas y comerciales necesarias para competir de manera efectiva con la entidad resultante. En este sentido se prevé la posibilidad de solicitar a la CNMC el levantamiento de la misma si se dan cambios en las circunstancias, funcionamiento y estructura del mercado que lo justifiquen.
- (160) Además, teniendo en cuenta que la entidad resultante esta verticalmente integrada y por tanto cuenta su propia fuente de abastecimiento de los productos potásicos en cantidades y condiciones competitivas, sin depender de terceros fabricantes, y que con anterioridad a la operación no se suministraba de UNID de ninguno de los tres productos para su comercialización en España, esta Dirección de Competencia considera que esta condición no es gravosa para la entidad resultante y si, eficiente, eficaz y proporcional para resolver los riesgos a la competencia detectados..

- (161) Respecto a la segunda condición, se considera necesaria y proporcionada, tanto en contenido como en duración, para dar tiempo al nuevo/potencial importador o importadores, que sustituya/n a ERCROS a establecerse y consolidarse en el mercado sin que la entidad resultante limite o restrinja artificialmente su capacidad de vender su producto en la península ibérica a clientes o distribuidores mediante el recurso a este tipo de prácticas. En este sentido, en la medida en que, con carácter previo a la operación, no se daban contratos de aprovisionamiento en exclusiva entre distribuidores y un proveedor concreto esta Dirección de Competencia no considera que dicha condición suponga una carga adicional para la entidad resultante, sino simplemente una salvaguarda de que no utilizar su posición de dominio una vez ejecutada la operación para dificultar la entrada de competidores actuales, o potenciales en sustitución de ERCROS.
- (162) Por último, las condiciones de vigilancia y supervisión de los mismos se consideran necesarias y suficientes para garantizar el cumplimiento de las tres condiciones anteriores, sin que sean especialmente gravosas ni para las partes ni para la CNMC. Asimismo, la introducción de la cláusula de revisión en caso de que cambien las circunstancias de los mercados afectados incluye flexibilidad y de mayor proporcionalidad a las condiciones impuestas.
- (163) Por todo ello se considera que el presente paquete de condiciones es suficiente, eficiente, eficaz y proporcionado para resolver los riesgos a la competencia derivados de la presente operación de concentración.

## 9. PROPUESTA

- (164) En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 58.4 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone, en aplicación del apartado b) de dicho artículo, subordinar la autorización de la concentración al cumplimiento de las condiciones recogidas en el presente IP que deben ser cumplidas por la notificante.
- (165) De acuerdo con el principio de autoevaluación, recogido en el considerando 21 del Reglamento 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas y la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin, corresponde a las propias empresas afectadas determinar en qué medida en una operación de concentración sus acuerdos resultan accesorios a la misma.