



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA N- 266 DU PONT DE NEMOURS/TOTALFINAELF

Con fecha 5 de julio de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa E.I. DUPONT DE NEMOURS AND COMPANY (en adelante DUPONT) de los negocios de fluoroprotectantes y fluorosurfactantes de la sociedad TOTALFINAELF (en adelante TOTALFINA).

Dicha notificación ha sido realizada por DUPONT según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **5 de agosto de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa DUPONT de los negocios de fluoroprotectantes y fluorosurfactantes de la sociedad TOTALFINA.

Tras la operación, el negocio adquirido pasará a formar parte de DUPONT CHEMICAL ENTERPRISE, una de las unidades estratégicas de negocio de DUPONT.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania (autorizada el 27 de junio), Italia y España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS



II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia, por la que el vendedor se compromete durante un plazo de 3 años a no realizar actividades que compitan con el negocio transferido.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

El TDC en su informe de 2 de marzo de 1993, consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su informe de 25 de marzo de 1998 estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación¹ que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

¹ Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: “DUPONT DE NEMOURS” (DUPONT)

DUPONT es una sociedad norteamericana dedicada a la investigación, desarrollo, producción, fabricación y venta de una gran variedad de productos químicos, fibras artificiales, pinturas, productos agrícolas y otros materiales. Entre otros negocios, DUPONT fabrica y vende fluoroprotectantes (FP) y fluorosurfactantes (FS).

DUPONT tiene tres instalaciones en España. Una instalación en Asturias que alberga cuatro plantas activas en diferentes negocios de la industria química; un centro de producción de pinturas en Cataluña y un centro de fabricación de pinturas en polvo también en Cataluña. Ninguna de las instalaciones citadas produce FP o FS.

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

| Volumen de ventas de DUPONT (Millones euros) | | | |
|-------------------------------------------------|---------------------|--------|--------|
| | 1999 | 2000 | 2001 |
| Mundial | 25.232 | 30.593 | 27.596 |
| Unión Europea | [>250] ² | [>250] | [>250] |
| España | [>60] | [>60] | [>60] |

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: “TOTALFINAELF” (TOTALFINA)

TOTALFINA es una sociedad francesa, constituida en febrero de 2000 tras la fusión de Elf Aquitaine y TotalFina, que se dedica a la exploración y producción de petróleo y gas, refino de petróleo, distribución de productos químicos derivados del petróleo, productos químicos especiales y productos para asistencia sanitaria.

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

| Volumen de ventas de TOTALFINA (negocio adquirido) (Millones euros) | | | |
|------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|
| | 1999 | 2000 | 2001 |
| Mundial | [<250] | [<250] | [<250] |

² Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



| | | | |
|---------------|--------|--------|--------|
| Unión Europea | [<250] | [<250] | [<250] |
| España | [<60] | [<60] | [<60] |

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La operación afecta a los productos fluoroprotectantes (FP) y fluorosurfactantes (FS) citados con anterioridad. La Comisión europea ha analizado en dos ocasiones³ el mercado de los surfactantes pero en ninguno de los dos casos ha definido mercados de producto como los FS. Se identificaron, sin embargo, cuatro mercados de producto en función de su estructura química y la carga eléctrica: surfactantes aniónicos, surfactantes no iónicos, surfactantes catiónicos y surfactantes anfotéricos. Los FS no forman parte de un mercado particular de los definidos por la Comisión, sino que puede formar parte de todos ellos.

Los FP y FS son productos químicos finales derivados del monómero fluorado conocido como TFE (tetrafluoroetileno) que se obtiene a partir del isómero Freón 22 (F22). Tras un determinado proceso químico el monómero TFE da lugar a iodos teloméricos⁴. Los monómeros pueden convertirse también en acrilatos intermedios y venderse como fluorointermedios a reformuladores que los pueden utilizar para fabricar bien FP o FS bien otro tipo de productos derivados del flúor. Hasta los iodos teloméricos, el procedimiento de producción de FP y FS es el mismo. A partir de aquí, sin embargo, los iodos sufren determinados procesos químicos en distintas etapas que dan lugar a productos con diferentes funciones.

Los *FP* son copolímeros en emulsión o disolución que proporcionan resistencia al agua y al aceite a las superficies sobre las que se aplican. Así, por ejemplo, artículos como las prendas de vestir, las pieles y las moquetas que se protegen con FP son resistentes a las manchas y, una vez manchados, se pueden limpiar. Por su parte, el papel protegido con FP tiene propiedades de barrera, lo que permite que se pueda utilizar para el empaquetado de alimentos para animales.

Teniendo en cuenta la diversidad de alcoholes fluorinados y de monómeros capaces de ser utilizados para la producción de FP, se obtienen compuestos con diferentes propiedades que pueden ser aplicados con mayor eficiencia sobre un tipo de material u otro.

DUPONT comercializa FP para su uso en aplicaciones de tejidos y de moquetas, con el nombre comercial de "Teflon". También vende una cantidad muy pequeña de FP para su aplicación en pieles.

TOTALFINA fabrica y vende FP para su uso en pieles y papel, siendo su presencia en aplicaciones textiles muy reducida.

³ Casos COMP/M.2231- Huntsmann International/Albright & Wilson Surfactants Europe; IV/M.1517- Rhodia/Donau Chemie/Albright & Wilson

⁴ Las partes utilizan química telomérica en tanto que 3M utiliza química de fluoración electroquímica y Solvay/Ausimont emplean química basada en PFBE.



Los FS son productos químicos que requieren la producción de moléculas anfílicas con una cadena de perfluorocarburo como parte hidrófoba. Se utilizan para modificar la tensión superficial de los productos que los contienen para aumentar, por ejemplo, las características de humedecimiento y dispersión. Así, por ejemplo, los tensioactivos se añaden a las espumas contra el fuego para reducir la tensión superficial de la espuma. Esto permite que la espuma se disperse sobre una zona muy amplia formando una película sobre la base del fuego y privándolo de oxígeno. Los FS se usan también en emulsiones de fluoropolímeros, revestimientos de arquitectura e industriales, y diversas aplicaciones pequeñas y altamente especializadas como revestimientos, tintas, revestimiento metálico y recuperación de aceites.

TOTALFINA produce FS que se utiliza básicamente para la fabricación de agentes para la lucha contra el fuego a base de espuma (AFFF).

DUPONT fabrica FS para aplicaciones distintas a las que sirve el producto de TOTALFINA.

Desde el punto de vista de la oferta, existe un grado de sustituibilidad limitado dado que, aunque la composición química de ambos productos es común hasta que se convierten en iodos teloméricos, el proceso químico posterior requiere de un período de entre 18 y 24 meses para que una planta de producción de FP fabrique FS o a la inversa. Dentro del grupo de FP o FS, parece que la sustituibilidad es algo mayor dado que las modificaciones del proceso productivo consisten básicamente en la realización de distintas mezclas.

Desde el punto de vista de la demanda la sustitución parece muy reducida entre FP y FS en virtud de las diferentes propiedades de cada uno de ellos.

Ahora bien, dentro de los FP existe un cierto grado de sustitución entre los que se utilizan en tejidos y moquetas aunque parece que la prestación no tendría el mismo rendimiento. Así, los FP utilizados en moquetas o alfombras deben ser extremadamente resistentes a la abrasión para soportar el paso constante de los pies y deben proteger a la alfombra contra la suciedad. Sin embargo, los FP usados en textiles necesitan ofrecer menos resistencia a la abrasión dado que su objetivo principal es proteger contra las manchas.

Los FP y FS utilizan además, de acuerdo con las partes, sistemas de comercialización diferentes dado que los clientes compran habitualmente sólo uno de los productos según la aplicación final. Las partes indican, asimismo, que los precios de FP y FS difieren en razón de los diversos canales de distribución, los costes de fabricación, el volumen de ventas y los costes de marketing.

El SDC considera que, en atención a las diferentes aplicaciones finales de los FP y FS, las diferencias de precio y los diferentes canales de distribución utilizados, los mercados de producto afectados por la operación son el mercado de FP y el mercado de FS. Dentro de cada grupo de producto se podrían definir mercados más estrechos en función de los diferentes usos. Teniendo en cuenta, no obstante, que esta segmentación no modificaría la valoración de este caso, se deja abierta la posibilidad de definir mercados más estrechos en función de sus aplicaciones finales.

V. 2. Mercado geográfico



El mercado de FP y FS tiene una dimensión geográfica mundial por las siguientes razones:

- La mayor parte de los fabricantes producen en una sola fábrica o en pocas fábricas desde las que se vende el producto en todo el mundo (DUPONT transporta los productos desde EEUU y otros competidores los traen desde Japón);
- Existe un elevado nivel de comercio transfronterizo (en España todos los productos vendidos proceden del exterior; muchos de ellos vienen de EEUU o de la región Asia-Pacífico);
- Los FP y FS son productos químicos estables que pueden transportarse de manera fácil y segura en estado líquido;
- Los costes medios de transporte representan una parte insignificante de los precios de venta (el coste del transporte de Estados Unidos a España representa, por ejemplo, alrededor del 1-2% del precio de venta).

No obstante la naturaleza de este mercado y en cumplimiento de las funciones encomendadas al SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de estos productos.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

DUPONT estima que el valor total del mercado mundial de FP y FS se elevó a alrededor de 600 millones de euros en el año 2001. El desglose por aplicaciones finales de ambos productos queda recogido en el cuadro siguiente:

| MERCADO MUNDIAL DE FP Y FS | | | | | |
|----------------------------|-----------------------|--------|---------|-----------|---------|
| Uso final | Ventas totales M.€ | DUPONT | | TOTALFINA | |
| | | M. € | % | M. € | % |
| 1) FP | | | | | |
| Textil | 200 | [...] | [15-20] | [...] | [0-5] |
| Papel | 100 | [...] | [5-10] | [...] | [10-15] |
| Moquetas | 100 | [...] | [35-40] | 0 | 0 |
| Piel | 30 | [...] | [0-5] | [...] | [15-20] |
| Otras ⁵ | 26 | [...] | [20-25] | [...] | [0-5] |
| Subtotal FP | 456 | [...] | [15-20] | [...] | [0-5] |
| 2) FS | | | | | |
| AFFF | 40 | 0 | 0 | [...] | [25-30] |
| Otras ⁴ | 104 | [...] | [20-25] | [...] | [0-5] |
| Subtotal FS | 144 | [...] | [15-20] | [...] | [5-10] |

Fuente: Elaboración propia con base en la notificación

Es preciso mencionar que en el mercado para aplicaciones textiles DUPONT ha firmado una alianza mundial con CIBA por la que DUPONT desarrolla y produce FP y los vende a CIBA, que es la responsable de las ventas, la asistencia técnica y la promoción a los clientes (fábricas

⁵ La notificante ha estimado que alrededor del 75-80% de las otras aplicaciones corresponden a FS y el 20-25% a FP. Respecto de las cifras iniciales remitidas por la notificante que incluían un único apartado de otras, el SDC ha asignado a FS el 80% de las ventas y a FP el 20% restante con el objeto de poder obtener cuotas de mercado en los dos mercados afectados por la operación.



textiles). DUPONT, por otro lado, realiza actividades de promoción de los textiles que contienen sus productos a nivel de usuario final. [...]. En el cuadro se ha asignado a DUPONT [un porcentaje confidencial] de las ventas realizadas por la alianza mundial.

De la lectura del cuadro se desprende que la cuota conjunta de las partes en el mercado de FP se eleva al [20-25%] y en el de FS asciende al [25-30%]. Teniendo en cuenta los diferentes usos de ambos productos, existe solapamiento horizontal de actividades en el mercado de FP para uso textil, papel y piel, sectores en los que la cuota combinada asciende al [15-20%], [20-25%] y [20-25%], respectivamente. El segmento en el que se produce mayor adición de cuota, el del papel, las partes indican que DUPONT sería el tercer operador por detrás de 3M y CIBA, que tanto 3M como Solvay-Ausimont van a lanzar próximamente nuevos productos y que el producto de DUPONT está relativamente anticuado.

En relación con los competidores, las partes disponen de información a nivel agregado para FP y FS en su conjunto. Teniendo en cuenta que CIBA es un competidor directo de las partes, éstas han considerado conveniente atribuir las ventas de la comercialización de la alianza mundial a partes iguales entre las dos empresas. Existen, no obstante, algunas inconsistencias con los datos aportados en el cuadro anterior y que se deben, de acuerdo con las partes, a las distintas fuentes utilizadas por DUPONT para estimar las cuotas de mercado. Los datos disponibles se encuentran recogidos en el siguiente cuadro:

| CUOTAS COMPETIDORES A NIVEL MUNDIAL (%) | | | |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Operador | 1999 | 2000 | 2001 |
| 3M | [45-50] | [40-45] | [25-30] |
| DUPONT | [15-20] | [15-20] | [20-25] |
| TOTALFINA | [0-5] | [0-5] | [0-5] |
| Ciba | [10-15] | [10-15] | [10-15] |
| Daikin | [5-10] | [5-10] | [10-15] |
| Asahi | [0-5] | [5-10] | [5-10] |
| Clariant | [0-5] | [0-5] | [0-5] |
| Otros | [5-10] | [5-10] | [5-10] |

Fuente: Notificación

De acuerdo con el cuadro, la cuota conjunta de las partes se elevaría tras la operación al [25-30%] y le situaría como líder mundial. La notificante considera que la reducción de la cuota de 3M en el año 2001 y el alza de la de sus competidores puede ser transitoria debido a la paralización de la producción de FP y FS por el método tradicional en mayo de 2000 y la introducción de una nueva tecnología que le permitirá estar a pleno rendimiento en 1-2 años.

En relación con el mercado español de FP y FS, las partes estiman que el valor total del mismo se elevó a 8 millones de euros en el año 2001. El desglose por aplicaciones finales de ambos productos queda recogido en el cuadro siguiente:

| MERCADO ESPAÑOL DE FP Y FS | | | | | |
|----------------------------|-----------------------|--------|---------|-----------|-------|
| Uso final | Ventas totales M.€ | DUPONT | | TOTALFINA | |
| | | M. € | % | M. € | % |
| 1) FP | | | | | |
| Textil | 5,3 | [...] | [20-25] | [...] | [0-5] |



| | | | | | |
|--------------------|-----|-------|---------|-------|---------|
| Piel | 1,0 | [...] | 0 | [...] | [45-50] |
| Papel | 0,2 | [...] | [25-30] | 0 | 0 |
| Moquetas | 0,1 | [...] | 0 | 0 | 0 |
| Otras ⁶ | 1,0 | [...] | [0-5] | [...] | [0-5] |
| Subtotal FP | 7,6 | [...] | [15-20] | [...] | [5-10] |
| 2) FS | | | | | |
| AFFF | 0,4 | 0 | 0 | [...] | [75-80] |
| Otras ⁵ | 1,0 | [...] | [0-5] | [...] | [0-5] |
| Subtotal FS | 1,4 | [...] | [0-5] | [...] | [20-25] |

Fuente: Elaboración propia con base en la notificación

En el cuadro se han asignado a DUPONT [un porcentaje confidencial] de las ventas realizadas por la alianza mundial. De la lectura del cuadro se desprende que se produce solapamiento horizontal únicamente en el mercado de FP para uso textil donde la adición de cuota es muy escasa. Cabe destacar la fuerte posición de TOTALFINA en los mercados de FP para piel y de FS para AFFF donde alcanza cuotas del [45-50%] y [75-80%], respectivamente. La cuota conjunta de las partes tras la operación se eleva al [20-25%] en el mercado de FP y al [25-30%] en el mercado de FS.

En relación con los competidores, cabe hacer las mismas consideraciones que en el mercado mundial. En el caso español, no obstante, es preciso mencionar que las ventas realizadas por DUPONT a CIBA en el marco de la alianza mundial se realizan en Suiza y se consideran como ventas de DUPONT en España en razón de las campañas de promoción realizadas por esta empresa a los consumidores finales. Los datos disponibles se encuentran recogidos en el siguiente cuadro:

| CUOTAS COMPETIDORES EN ESPAÑA (%) | | | |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Operador | 1999 | 2000 | 2001 |
| 3M | [50-55] | [45-50] | [25-30] |
| DUPONT | [10-15] | [10-15] | [15-20] |
| TOTALFINA | [5-10] | [5-10] | [10-15] |
| Ciba | [10-15] | [10-15] | [15-20] |
| Daikin | [0-5] | [0-5] | [5-10] |
| Asahi | [0-5] | [0-5] | [5-10] |
| Clariant | [5-10] | [5-10] | [5-10] |
| Otros | [0-5] | [0-5] | [0-5] |

Fuente: Notificación

En el cuadro se reproduce la misma tendencia que en el cuadro a nivel mundial: reducción significativa de la cuota del líder, 3M, e incremento de las cuotas de los competidores debido probablemente a las razones anteriormente aducidas por el notificante.

⁶ La notificante ha estimado que alrededor del 75-80% de las otras aplicaciones corresponden a FS y el 20-25% a FP en el caso de DUPONT. En el caso de TOTALFINA, el 90% corresponden a FP y el 10% restante a FS. Respecto de las cifras iniciales remitidas por la notificante que incluían un único apartado de otras, el SDC ha asignado a FS el 80% de las ventas y a FP el 20% restante en el caso de DUPONT con el objeto de poder obtener cuotas de mercado en los dos mercados afectados por la operación.



VI.2. Estructura de la demanda

Los clientes de FP y FS son empresas industriales que realizan sus compras de forma puntual no siendo habituales los contratos de suministro a largo plazo. El número de demandantes en el mercado varía en función de la aplicación final del producto. Así, por ejemplo, existen entre 30 y 40 fabricas textiles que compran FP a DUPONT en tanto que el número de clientes de FS para AFFF no supera 5 en Europa y en España se limita a uno.

DUPONT realiza sus ventas en el mercado español básicamente a través de CIBA que absorbe el [95-100%] de su facturación. El [0-5%] restante se vende a través de un distribuidor independiente no exclusivo.

Por su parte, TOTALFINA tenía sólo 4 clientes en el mercado español en el año 2001, dos de los cuales absorbieron alrededor del [90-95%] de sus ventas. Las ventas se realizan bien directamente a los clientes bien a través de un distribuidor independiente no exclusivo.

VI.3. Fijación de precios

Los precios se fijan a menudo tras negociaciones confidenciales entre los clientes industriales y los proveedores. Es difícil, por tanto, obtener datos comparativos de precios entre las distintas empresas. Los precios varían, además, incluso dentro de una misma aplicación final en función de las marcas. Así, por ejemplo, el producto de DUPONT para aplicaciones textiles vendido con la marca "Teflon" alcanzó precios superiores que los productos sin marca de TOTALFINA en el mismo segmento.

De acuerdo con la notificante, los productos de 3M tienen también un precio relativamente más alto debido al alto nivel de servicio y elevados gastos de marketing dedicados a la marca "Scotchgard".

VI.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La principal barrera a la entrada para un nuevo competidor es la inversión asociada a las instalaciones industriales, siendo más probable la entrada por parte de productores actualmente activos en otras aplicaciones para usuarios finales.

Los mercados de FP y FS son mercados maduros donde la I+D representa un papel poco importante en relación con otras fuentes de mejora del producto como ligeros ajustes de las composiciones que producen una mayor eficiencia en las aplicaciones finales. La mayoría de las formulaciones o composiciones de los productos ya no están protegidas por patentes y pueden ser usadas por los potenciales entrantes adaptando las fábricas y procesos existentes, lo que se estima llevaría entre 6 y 24 meses.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado



Como consecuencia de la operación notificada se produce un reforzamiento de la posición de DUPONT en los mercados de FP y de FS al desaparecer un competidor de los mismos.

Considerando las diferentes aplicaciones de estos productos, la operación resulta en la adquisición por DUPONT de un negocio básicamente complementario al que venía desarrollando, por cuando TOTALFINA ostentaba una participación importante en FP para piel y en FS para agentes de lucha contra el fuego (AFFF), segmentos en que la primera tenía una presencia residual.

Por ello, el efecto principal de la operación es la adquisición por DUPONT de una posición importante en estos segmentos y el refuerzo de su cartera de productos y, por tanto, de su posición competitiva en el conjunto de mercados de FP y FS.

VII.2. Competencia actual – competencia potencial y barreras a la entrada

A pesar de la importante posición de DUPONT en los mercados afectados, existen suficientes competidores de talla importante como 3M, CIBA, Daikin, Asahi y Clariant que permitirían contrarrestar cualquier actuación anticompetitiva de DUPONT en el mercado. Los clientes se adaptan inmediatamente a los cambios como demuestra el hecho de que el abandono de la producción transitorio realizado por 3M por modificaciones en el proceso productivo se haya traducido en un descenso de cuota inmediato que ha beneficiado a sus competidores.

Además de estos grandes productores, DUPONT se enfrenta también a la competencia de una serie de pequeños reformuladores, entre los que se encuentran Rudolf Chemie y Jintex, que compran compuestos intermedios del flúor y los reformulan como productos acabados o finales.

Existen, además, otros productos que se pueden utilizar alternativamente a los FP y FS. Así, en lugar de FP destinados al papel, se pueden utilizar capas de polietileno para proporcionar repelencia a la grasa; en lugar de FP destinados a cuero, textil y alfombras, se pueden usar hidrocarburo y/o productos a base de silicona para proporcionar protección frente al agua y las manchas y en vez de FS utilizados en los agentes para la lucha contra el fuego a base de espuma se pueden utilizar surfactantes de hidrocarburo.

Estos mercados no presentan barreras a la entrada específicas relevantes, siendo éstas principalmente las derivadas de la inversión necesaria para el establecimiento de una instalación productiva. La tecnología requerida se encuentra al alcance de cualquier potencial entrante y no existen barreras de tipo legal o arancelario.

VII.3. Poder compensatorio de la demanda

En general, salvo en el segmento de textil, el número de clientes es reducido y, dadas las características del mercado, cabe considerar que disponen de poder de negociación con respecto a los oferentes.

VII.4. Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados analizados.



VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.

