



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03009 BASF / BAYER CROPSCIENCE

Con fecha 6 de febrero de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa BASF AKTIENGESELLSCHAFT (en adelante "BASF") de determinados insecticidas y fungicidas propiedad de BAYER CROPSCIENCE.

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) es el **6 de marzo de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

I.1. Antecedentes.

Esta operación surge para dar cumplimiento a uno de los compromisos pactados entre BAYER y la Comisión Europea en la operación de concentración comunitaria M.2547-BAYER/AVENTIS CROP SCIENCE (ACS). Dicha operación consistía en la adquisición por BAYER AG de todos los activos del negocio de ACS, cuarta empresa a nivel mundial en el sector agroquímico.

En el curso de las investigaciones realizadas, la Comisión detectó problemas de competencia en diversos mercados afectados y consideró que la operación conllevaría la creación



de una posición de dominio en los mismos, por lo que instó a las partes a la presentación de diversos compromisos.

En Acuerdo de 17 de abril de 2002 la Comisión condicionó la aprobación de dicha operación al cumplimiento de determinados compromisos, uno de los cuales, recogido en el párrafo 245 del Anexo I a dicho Acuerdo, establecía: “BAYER se compromete a transferir los siguientes negocios desinvertidos: Iprodiona, Procloraz, Pirimetanil, Triticonazol y Fluquinconazol, así como Fipronil y Etiprol al mismo comprador”.

I. 2. La Operación Actual

La operación notificada responde al propósito de cumplimiento del compromiso de desinversión arriba citado. A tal efecto, las Partes firmaron con fecha [...]¹, un acuerdo por el que BASF adquiere de BAYER un paquete de productos fitosanitarios que integra los siguientes activos:

-El negocio mundial de Fipronil, insecticida de nueva generación para usos agrícolas y no agrícolas, que incluye: las sustancias activas, las formulaciones existentes que contengan el producto, las mezclas existentes y los productos en experimentación; las Existencias, los Derechos de Registro y Paquetes de Datos de Registro, los Derechos de Propiedad Intelectual, Listas de Clientes, *Know How* y documentación sobre I+D; todos los activos tangibles e intangibles relacionados con los productos, así como los contratos. [...].

-Los activos de producción de Fipronil situados en la planta de Elbeuf (Francia).

-Los derechos de licencia exclusiva para desarrollar, utilizar, vender e importar en Europa productos que contengan la sustancia activa Etiprol (producto de la familia del Fipronil de segunda generación que no ha sido comercializado en el Espacio Económico Europeo), [...]

-Los fungicidas Triticonazol, Fluquinconazol, Pirimetanil, Iprodiona y Procloraz, para tratamiento de semillas a nivel mundial y para usos agrícolas en Europa así como el fungicida Triticonazol para usos agrícolas en Canadá.

-Los Negocios de Terceros [...]

La operación ha sido o será en breve notificada en Alemania, Austria, Brasil, Colombia, Eslovaquia, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Portugal y República Checa.

La fecha de cierre de la operación se producirá [...]

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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.

II.1. Cláusula de no competencia

El Acuerdo de compraventa contiene una obligación general de no competencia a cargo de BAYER en relación con el negocio objeto de la presente operación.

Por lo que se refiere a la sustancia Fipronil, [...] establece una cláusula de no competencia por un período [no superior a cinco años] [...].

Respecto a los fungicidas objeto de transmisión, así como a los llamados “Negocio de Terceros” [...] se establece también una cláusula de no competencia por un período [no superior a cinco años] [...].

II. 2. Cláusula de No captación

Conforme a la Sección 3 A.5 del Acuerdo, BAYER se compromete, durante un período [no superior a tres años] a no solicitar ni directa ni indirectamente a ningún empleado transferido que finalice su relación de empleo con BASF o con cualquiera de las empresas de este grupo.

II. 3. Acuerdos de Suministro y Producción

Las Partes han acordado suscribir una serie de acuerdos de suministro y producción de [...] que permitan a BAYER desarrollar sus actividades en el marco de los negocios que no han sido objeto de transmisión así como responder a determinadas obligaciones frente a terceros, adquiridas en el marco de acuerdos anteriores a la operación.

II.4. Valoración

Respecto a las cláusulas de no competencia, 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 Comunicación² 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.

En el presente caso, hay que valorar que las cláusulas de no competencia examinadas responden, tanto por su contenido como por su duración, a las condiciones impuestas por la propia Comisión en el marco de la operación comunitaria BAYER/ACS, como queda recogido en los párrafos 73, 156,162,168,173 y 179 del Anexo del Acuerdo de Compromisos. La inhibición de competencia por parte de BAYER tiene por objeto permitir una mayor competitividad entre los operadores de los mercados afectados, considerándose el plazo de cinco años como el mínimo necesario para permitir al comprador recuperar su inversión y consolidar su posición en el mercado.

Por lo que respecta a la cláusulas de no captación ha de evaluarse en el mismo sentido que el acuerdo de no competencia, ya que constituye el medio para proteger la inversión de BASF en activos esenciales, como son los empleados clave que poseen el *Know How* y la experiencia que permitirá a BASF beneficiarse por completo del negocio adquirido.

Finalmente, en cuanto a los acuerdos de suministro y producción, deben igualmente valorarse en relación con el mencionado Acuerdo de la Comisión en la operación comunitaria antes citada, ya que, por un lado, son el medio que permitirá a BAYER cumplir con las obligaciones derivadas de la adquisición de los negocios de ACS y, por otro, garantizan que pueda continuar ejecutando con normalidad los negocios no desinvertidos sin que se produzcan rupturas en el desarrollo de tales actividades como consecuencia de la falta de las materias primas necesarias.

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente expuesto, ha de concluirse que las restricciones analizadas son parte integrante de la operación, estimando este Servicio 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.

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.

² 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: BASF AKTIENGESELLSCHAFT (“BASF”)**

Empresa holding con sede en Alemania, que cotiza en las bolsas de Francfort, Londres, Paris, Zurich, Nueva York y bolsas regionales alemanas. Es una de las mayores multinacionales químicas con numerosas filiales en todo el mundo.

Sus áreas principales de negocio son:

-Petróleo y gas (exploración, producción y comercialización).

-Productos químicos petroquímicos, sustancias químicas inorgánicas y productos intermedios.

-Productos de alto valor añadido, como pigmentos, tintas, chapas, aditivos para procesos de impresión, sustancias químicas para automóviles (anticongelantes y líquidos de frenos), sustancias químicas textiles, colorantes para la industria del cuero, detergentes y pinturas.

-Plásticos y fibras: estireno, materiales de construcción y termoplásticos, poliuretanos, fibras de nylon y productos intermedios.

-Productos de aplicación agrícola y nutrición, incluidos los pesticidas y productos de protección de los cultivos, fertilizantes, aditivos y complementos nutricionales para seres humanos y animales, sustancias químicas de aplicación en las industrias cosmética, veterinaria y farmacéutica.

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

Volumen de ventas de BASF (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	29.473	35.946	32.500
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 **Vendedora: BAYER CROPSCIENCE (BCS)**

BAYER CROPSCIENCE es una sociedad filial al 100% de la multinacional BAYER AG., creada como resultado de la operación de concentración del negocio fitosanitario de BAYER Y AVENTIS.



BCS es la segunda empresa en importancia a nivel mundial en el sector fitosanitario, cuya actividad estructura en tres áreas principales de negocio: Biotecnológica, Medioambiental y de Protección de cultivos. Desarrolla una amplia gama de productos de aplicación agrícola y no agrícola, como fungicidas, insecticidas, pesticidas, herbicidas y de tratamiento de semillas.

La empresa vendedora es propietaria de numerosos ingredientes activos utilizados en la producción de fungicidas e insecticidas. Con posterioridad a la operación BCS [...].

La facturación del Negocio Adquirido conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del Negocio Adquirido* (Millones euros)		
	2000	2001
Mundial	[...]	[...]
Unión Europea	[...]	[...]
España	[...]	[...]

*Datos relativos al negocio perteneciente a Aventis Crop Science (ACS) hasta el 2001. No es posible proporcionar datos del año 1999 ya que ACS se creó en diciembre de ese año.

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector afectado por la operación es el de productos fitosanitarios. En relación con este tipo de productos la Comisión ha diferenciado³ entre dos grandes grupos, según se destinen uso agrícola o no agrícola.

- Los productos de uso agrícola están destinados a la protección de los cultivos y dentro de ellos se distinguen una gran variedad de mercados separados en función de numerosos factores: por el tipo de cosecha al que van destinados (vid, patata, maíz, etc.); según su modo de aplicación (a las semillas, al suelo o a la hoja de los cultivos); dependiendo del agente activo (insecticidas, fungicidas, moluscicidas, herbicidas), etc.

- Los productos de uso no agrícola incluyen igualmente productos de diferentes aplicaciones que dan lugar a mercados separados, ya sea en función sus agentes activos (fungicidas, insecticidas, raticidas, antiparásitos), o atendiendo a otros factores de demanda (de uso profesional o uso doméstico).

Tanto BASF como el negocio de BAYER objeto de adquisición están activos en España en varios de estos mercados, como son los de insecticidas “foliares” para la patata, fungicidas

³ Asuntos IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz(Novartis); IV/M.1378-Hoechst/Rhône-Poulenc (Aventis); IV/M.1806-Astra Zeneca/Novartis /Syngenta); IV/M.1932-Basf/American Cyanamide; y COMP/M.2447-Bayer/Aventis CropScience.



“foliares” para la vid, fungicidas “foliares” para hortalizas e insecticidas para cucarachas de uso profesional. Teniendo en cuenta que, a excepción del último, la presencia conjunta de las Partes no supera el [...] % de cuota en ninguno de estos mercados, no se considera necesario entrar en su análisis, por lo que únicamente se examinará el mercado español de insecticidas para cucarachas de uso profesional.

Los plaguicidas o insecticidas de uso profesional para cucarachas son productos de uso no agrícola que se utilizan para el control de estos insectos y sus plagas y están especialmente diseñados para su uso por profesionales. Sus consumidores son los industriales, instituciones y autoridades locales. La Comisión, en el análisis del caso BAYER/ACS ya mencionado, ha establecido que debido a su diferente composición, forma de aplicación y consumidores finales, estos insecticidas constituyen un mercado separado y distinto del de los insecticidas para cucarachas de uso doméstico.

Dependiendo de su presentación y modo de aplicación, existen diversos tipos de los plaguicidas para cucarachas: en spray, lacas, geles o cebos. Los notificantes han argumentado que la industria normalmente considera que el mercado de estos insecticidas de uso profesional constituye un único mercado sin que sea relevante su distinción en función de su presentación o forma de aplicación. No obstante, la definición hecha por la Comisión en relación con este mercado ha distinguido claramente entre dos tipos de productos:

- a) Insecticidas de uso profesional para cucarachas en spray: de acción más rápida y actividad insecticida de más amplio espectro (eficaz también para otro tipo de insectos). Es adecuado para combatir plagas o infecciones masivas.
- b) Insecticidas de uso profesional para cucarachas en geles y cebos: son insecticidas específicos para cucarachas, generalmente de acción más prolongada, dirigidos a un control regular preventivo de estos insectos y más adecuados cuando es preciso un impacto selectivo del medio.

De acuerdo con la Comisión, si bien ambos tipos de productos pueden tener cierto grado de sustituibilidad en tanto los dos son eficaces para el mismo tipo de insecto y van dirigidos a los mismos consumidores, presentan diferencias importantes en cuanto a prestaciones y resultados.

El uso de los geles y cebos no puede sustituir la eficacia del spray cuando es necesario un tratamiento de desinsectación rápida, mientras que el menor impacto ambiental de geles y cebos lo hace insustituible en determinados casos, como el uso en hospitales, escuelas o zoológicos.

Por otra parte, los geles y cebos, aunque de precio más elevado, reportan tanto beneficios incuestionables de valor medioambiental como otras ventajas económicas ya que, debido a su menor toxicidad, su aplicación no requiere complejos equipos y medidas de protección, y puede utilizarse en recintos cerrados sin necesidad de interrumpir las actividades normales.

A la vista de las ventajas y beneficios citados, que sitúan a los insecticidas en geles y cebos como productos de nueva generación respecto a los tratamientos en spray, y de la limitada



capacidad de éstos para sustituir a los primeros, la Comisión concluyó que los insecticidas de uso profesional para cucarachas en geles y cebos constituyen un mercado separado de producto.

El Fipronil, principal paquete del negocio adquirido, es uno de los componentes activos de nueva generación líderes en la producción de insecticidas para cucarachas en geles y cebos. Su principal competidor en este mercado es [...].propiedad de BAYER [...].

En consecuencia, se analizarán los efectos de la operación notificada en el mercado español de insecticidas de uso profesional para cucarachas y, separadamente, en los dos segmentos de insecticida en spray y en geles y cebos.

V. 2. Mercado geográfico

El mercado geográfico relevante en los mercados de productos fitosanitarios es de dimensión nacional debido principalmente a que la comercialización de estos productos sigue sujeta a procedimientos nacionales de registro obligatorio y a que los fabricantes organizan sus redes comerciales de venta a nivel nacional. Además, tanto las enfermedades que atacan a las plantas como las plagas y sus formas de combatirlas varían en función del tipo del clima, agua y naturaleza del suelo.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El mercado de los insecticidas para cucarachas es un sector en crecimiento que ha experimentado desde el año 2000 un aumento del 12% y se prevé que continúe en evolución de crecimiento anual aproximado del 15%.

De los 6,2 millones de euros del tamaño total del mercado español, el segmento de los geles y cebos es el menor, significando un 16% del total (0,73 millones de euros). Los insecticidas en spray supusieron en el mismo año una facturación de 2,7 millones de euros y el 40% restante fue para los otros tipos de aplicaciones, principalmente lacas.

VI.2.- Estructura de la oferta

En los cuadros siguientes se detallan las cuotas estimadas por volumen de negocio de las empresas partícipes y sus principales competidores durante los tres últimos ejercicios.

Los notificantes han señalado la dificultad para obtener y calcular cuotas en los segmentos de mercado definidos, debido a la escasa transparencia existente en los mismos, reconocida por la propia CE, ya que la industria no distingue normalmente entre sprays y geles y cebos.



MERCADO ESPAÑOL INSECTICIDAS PARA CUCARACHAS DE USO PROFESIONAL (Cuotas en % - Año 1999)			
Empresa	GELES/CEBOS	SPRAY	TOTAL MERCADO**
BASF	--	--	--
BAYER (NegocioTransmitido)*	[45-50]	[5-10]	[5-10]
PRINCIPALES COMPETIDORES	ACS (Sin Fipronil): [15-20] Rentokil: [5-10]	Dow: [35-40] Syngenta: [25-30]	Dow: [10-15] Syngenta: [10-15]

Fuente: Estimaciones de las Partes

*Incluido el Fipronil, si bien en ese año era aún propiedad de ACS

**Incluye, además de sprays y geles y cebos, lacas y resto de aplicaciones

MERCADO ESPAÑOL INSECTICIDAS PARA CUCARACHAS DE USO PROFESIONAL (Cuotas en % - Año 2000)			
Empresa	GELES/CEBOS	SPRAY	TOTAL MERCADO**
BASF	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BAYER (NegocioTransmitido)*	[40-45]	[5-10]	[5-10]
Cuota Conjunta (BASF+N.Trans.)	[45-50]	[5-10]	[5-10]
PRINCIPALES COMPETIDORES	ACS (Sin Fipronil) [20-25] Rentokil: [5-10]	Dow: [30-35] Syngenta[20-25]	Dow: [10-15] Syngenta: [10-15]

Fuente: Estimaciones de las Partes

*Incluido el Fipronil, si bien en ese año era aún propiedad de ACS

**Incluye, además de sprays y geles/cebos, lacas y resto de aplicaciones

MERCADO ESPAÑOL INSECTICIDAS PARA CUCARACHAS DE USO PROFESIONAL (Cuotas en % - Año 2001)			
Empresa	GELES/CEBOS	SPRAY	TOTAL MERCADO*
BASF	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BAYER (NegocioTransmitido)	[40-45]	[5-10]	[0-5]
Cuota-Conjunta (BAYER+Negocio Trans.)	[45-50]	[10-15]	[5-10]
PRINCIPALES COMPETIDORES	BAYER (Sin Fipronil) :[35-40] Rentokil: [5-10]	Dow: [30-35] Syngenta [25-30]	Dow: [10-15] Syngenta[10-15]

Fuente: Estimaciones de las Partes

*Incluye, además de sprays y geles/cebos, lacas y resto de aplicaciones



Las empresas partícipes únicamente están activas en los segmentos de insecticidas en spray en geles y cebos y no producen ningún otro tipo de aplicaciones.

Los competidores principales de las Partes en España son DOW y SYNGENTA, empresas multinacionales que cubren respectivamente el [10-15]% del total del mercado, principalmente activas en los insecticidas en spray y otras modalidades de aplicación alternativas en el sector.

En el segmento de geles y cebos, sobre el que la operación tendrá un impacto mayor en el mercado español, el principal competidor de BASF y del Negocio de Fipronil Adquirido es BAYER, [...] cuyos productos significan un [35-40]% del mercado de geles y cebos. [...].

Otro competidor importante en geles y cebos es RENTOKYL, empresa de ámbito mundial con un [5-10]% de cuota en España. Además, existen otros pequeños operadores nacionales, como MYLVA y MASSO, que también producen geles y cebos ([0-5]% del mercado).

VI.3.- Estructura de la demanda. Distribución y otras condiciones comerciales.

Las empresas partícipes, siguiendo la práctica general del mercado, comercializan sus productos mayoritariamente a través de distribuidores independientes. Estos distribuidores constituyen la demanda principal del sector, siendo las ventas directas a minoristas y cooperativas las menos representativas.

El mercado nacional de distribución de productos fitosanitarios está muy fragmentado. Existen en el sector numerosas empresas independientes de distribución. Frecuentemente los pequeños operadores con una limitada cartera de productos prefieren alcanzar acuerdos de distribución con los grandes fabricantes, debido al mayor poder de negociación de éstos frente a un amplio número de distribuidores. En todo caso, el promedio de las ventas de productos de terceros por los grandes operadores no supera el 3% del total.

[...].

VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada.

El principal obstáculo al acceso a estos mercados es de carácter administrativo. La fabricación y comercialización de estos productos está sujeta a determinados requisitos técnico-sanitarios que han de cumplir los plaguicidas, así como la homologación y registro oficial de las sustancias y preparados, instalaciones de fabricación y almacenamiento.

Los costes de I+D tienen un peso de cierta importancia como barrera de acceso al sector a medio plazo. La actividad competitiva de los operadores se centra en gran medida en la investigación e innovación de los productos y aplicaciones, debido a la expiración de las patentes y al valor del descubrimiento de sustancias más eficientes y de menor toxicidad e impacto medioambiental.

No obstante, los obstáculos citados no constituyen una barrera insuperable de acceso al sector. En tal sentido hay que señalar que para el 2003 se prevé la entrada al mercado de geles y cebos de [...]. nuevos operadores, [...].



Al margen de estos factores, no existen barreras de entrada sustanciales en estos los mercados.

VII.- VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada, por la que BASF adquiere de BAYER CROP SCIENCE, entre otros productos fitosanitarios, el negocio mundial de Fipronil, responde a uno de los acuerdos de desinversión a los que la Comisión Europea ha condicionado la aprobación de la operación de concentración comunitaria BAYER/AVENTIS CROPSCIENCE (ACS).

Como consecuencia de dicha operación BASF reforzará su posición en el mercado español de insecticidas para cucarachas de uso profesional y en especial en el segmento de geles y cebos, en el que únicamente tenía un [0-5]% de participación, pasando a ostentar una cuota total del [45-50]%.

No obstante, dicha participación queda matizada porque existe cierto grado de sustituibilidad entre los geles y cebos y el resto de aplicaciones de estos insecticidas, el segmento afectado es el de menor tamaño del mercado y las Partes tienen una presencia muy pequeña en los demás tipos de aplicaciones.

Además, BAYER seguirá actuando como competidor en el mercado español de geles y cebos [...], con una cuota del [35-40]%, de importancia comparable a la de la concentración resultante de la operación. Junto a dichos operadores, actúa en España otra empresa de importancia mundial con una cuota apreciable del [5-10]% y otras empresas nacionales de menor capacidad.

La competencia potencial está favorecida por la tendencia expansiva del sector y la inexistencia de barreras de entrada que constituyan un obstáculo insalvable. Los requisitos administrativo de registro y homologación de los productos, necesarios para operar en el sector, así como la inversión necesaria en I+D, no son un obstáculo insuperable para operadores con capacidad financiera suficiente.

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

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.