



N-03034 DUREZ/SUMITOMO BAKELITE/FERS/FENOCAST

Con fecha 4 de julio de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte del grupo SUMITOMO BAKELITE de las empresas FERS RESINS, S.A. y FENOCAST, S.A., dedicadas a la producción y venta de resinas sintéticas, que serán aportadas a la filial del primero N.V. DUREZ EUROPE, S.A..

Dicha notificación ha sido realizada por N.V. DUREZ EUROPE, S.A., 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 (TDC) es el **4 de agosto de 2003**, 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 SUMITOMO BAKELITE Co. Ltd., grupo matriz de la notificante, de la totalidad de los activos de

las empresas FERS RESINS, S.A. (en adelante FERS) y FENOCAST, S.A. (en adelante FENOCAST). Dichos activos incluyen:

- La totalidad de las acciones de la filial al 100% FERS POLYMERS, S.L, propiedad de FERS Y FENOCAS.
- Las acciones de FERS en la empresa en participación GREEN STEEL, representativas del [...] ¹ % del capital de ésta.
- La participación al [...] % de FERS en la empresa conjunta CATALISE.

La adquisición se ha llevado a cabo mediante la firma de un contrato de compraventa suscrito por las Partes con fecha 16 de junio de 2003, cuya validez ha quedado condicionada a la aprobación por las Autoridades de Defensa de la Competencia.

De acuerdo con la Notificación, las Partes han acordado, en aplicación de la cláusula 9.1 del contrato de compraventa, que una vez ejecutada la operación, SUMITOMO BAKELITE transferirá su participación en FERS/FENOCAST a una empresa de nueva creación, cuyo accionariado será propiedad total N.V. DUREZ EUROPA, S.A.

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 Contrato de Compraventa contiene en su cláusula 16 un acuerdo por el que los Vendedores se comprometen, durante un período de tiempo de [no superior a tres años], a no competir con las sociedades objeto de transmisión.

Respecto a las cláusula 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.

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

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en informe antes citado 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 el negocio transmitido incluye tanto fondos de comercio como propiedad intelectual, por lo que la cláusula de no competencia, tanto por su contenido como por su duración, no excede lo que de forma razonable exige la operación notificada y ha de considerarse parte integrante de la misma, 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.

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.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente:

SUMITOMO BAKELITE CO LTD. Matriz de un grupo de empresas que cotiza en las bolsas de Tokio, Osaka y Nagoya. Los Principales accionistas son Sumitomo Chemical Company Ltd., Japan Trust Services Bank, Ltd. y The Mitsubishi Trust and Banking Co., así como otras entidades financieras, ninguna de las cuales ejerce control individual o colectivamente, estando la mayoría del accionariado en poder de pequeños accionistas.

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)

El grupo adquirente se dedica a la fabricación y comercialización de resinas con numerosas compañías activas principalmente en Asia y Norteamérica. Además de N.V. DUREZ EUROPA, tiene otra empresa europea, la filial holandesa SUMITOMO BAKELITE EUROPE B.V. En España no dispone de filiales ni oficinas de ventas propias.

N.V. DUREZ EUROPE, S.A. (DUREZ): Filial belga de grupo Adquirente, comprada por SUMITOMO BAKELITE en noviembre de 2000. DUREZ será la propietaria última de las empresas objeto de la operación.

DUREZ se dedica a la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de poliéster y, principalmente, resinas fenólicas con múltiples aplicaciones en los sectores industriales de la electrónica, comunicaciones, automovilístico, equipamiento médico y empaquetado, además de diversas aplicaciones para uso doméstico. No dispone de filiales y está activa en España mediante la venta de sus productos.

La facturación del grupo adquirente en los tres últimos ejercicios económicos³, conforme al Art. 3 del R. D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas de DUREZ/SUMITOMO BAKELITE (Millones euros)			
	1999/2000	2000/2001	2001/2002
Mundial (*)	1.391,5	1.351,5	1.117,6
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

(*) Al cambio de 1€ = 138 Yenes)

Fuente: Notificación

IV.2 Adquiridas:

- FERS RESINS, S.A. ("FERS")
- FENOCAST, S.A.

Se trata de empresas españolas, propiedad exclusiva de diversas personas físicas pertenecientes a una misma familia. FENOCAST se dedica a la investigación, desarrollo y fabricación de resinas. FERS centra su actividad en la comercialización de los productos que fabrica la primera.

Las empresas adquiridas disponen de una filial al 100%, FERS POLYMERS, S. L., dedicada a la fabricación de polímeros para aplicaciones industriales. FERS ejerce además el control conjunto de las siguientes empresas:

³ El ejercicio social de la notificante es de 1 de abril a 31 de marzo

- GREEN STEEL ESPAÑA, S.A., sociedad propiedad conjunta de FERS, con el 42% de las acciones, y la empresa italiana SOLANA, S.R.L., que posee el 50%. Está activa en la producción de fibras metálicas para materiales de fricción.
- CATALISE EURO METALS, S.L. (“CATALISE”). Dedicada a la fabricación de sulfuros sintéticos y óxidos metálicos destinados a las industrias de materiales de fricción y cerámica. Está Controlada al [...] % por FERS y la sociedad brasileña CATALISE INDUSTRIA E COMERCIO DE METAIS, LTDA.

Después de la operación, la participación de FERS/FENOCAST en las empresas reseñadas pasará a ser propiedad de DUREZ.

La facturación de las empresas adquiridas⁴ en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas de FERS/FENOCAST (Millones euros)			
	1999/2000	2000/2001	2001/2002
Mundial	21,2	21,3	23,2
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La actividad económica afectada por la operación notificada es la producción y comercialización de resinas sintéticas y en particular de resinas fenólicas.

Las resinas sintéticas son compuestos químicos a base de polímeros plásticos, obtenidos a su vez mediante el tratamiento de estructuras menores o monómeros, cuya característica principal en tanto que resinas es actuar como aglutinantes de otros materiales o estructuras.

Dependiendo del procedimiento de polimerización y de los componentes químicos utilizados, las resinas sintéticas pueden ser de distintos tipos, cada uno de los cuales está diseñado para potenciar determinadas cualidades físicas y

⁴ Se han incluido los volúmenes de ventas de las empresas Fers, Fenocast y Fers Polymers así como el 50% de Green Steel y Catalise.

estructurales (elasticidad, dureza, resistencia, etc.) de las sustancias o materiales (líquidos, polvos, gránulos, láminas, etc.) para las que se emplean.

Las resinas fenólicas se obtienen por los procedimientos de termoestabilización a partir del fenol-formaldehído (gas incoloro que se disuelve en agua y se obtiene a base de metanol) y policondensación de los fenoles. Las resinas fenólicas o resinas fenol-formaldehído fueron desarrolladas por primera vez en 1907 por Leo Hendrik Baekeland y comercializadas con el nombre común de *bakelitas*.

De acuerdo con los precedentes comunitarios existentes⁵ las resinas fenólicas o resinas fenol-formaldehído constituyen un mercado de producto diferenciado, distinto de otros tipos de resinas de formaldehído (resinas urea-formaldehído). Se utilizan como aglutinante para la producción de materiales muy diversos (de fricción, de fundición, abrasivos, adhesivos, recubrimientos, aislantes, cerámicas, caucho, materiales de impregnación, láminas de madera, materiales de embalaje, fertilizantes, compost, etc.), destinados a numerosas industrias, (construcción, mueble, automóvil, aeroespacial, calzado, madera, embalaje, entre las principales).

Según se sintetizan en condiciones ácidas o alcalinas, puede diferenciarse entre resinas sólidas (“NOVOLACS”) y resinas líquidas (“RESOLS”). En los precedentes citados, la Comisión ha establecido que las resinas RESOLS y NOVOLACS constituyen mercados de producto diferenciados debido a consideraciones tanto de oferta como de demanda.

En concreto, en la producción de resinas NOVOLACS se requiere, después de la eliminación del agua por evaporación, que el producto se vierta en un tanque y posteriormente pase a un cinturón de enfriamiento para solidificarlo en láminas o barras. Esta mayor complejidad del proceso de obtención de las resinas sólidas precisa de equipos adicionales que encarecen sensiblemente los costes de producción y el precio final del producto.

En consecuencia, en el contexto del análisis competitivo de la operación actual, cabría una primera segmentación del mercado de resinas fenólicas según su composición:

- Resinas fenólicas sólidas o NOVOLAC
- Resinas fenólicas líquidas o RESOL

Dado que sólo FERS/FENOCAS fabrica resinas RESOLS, con una presencia poco apreciable en este mercado ([0-10]% de cuota), el análisis se centrará en el mercado de las resinas sólidas o NOVOLACS.

⁵ Decisiones de 12.07.2000 Caso M.1813-INDUSTRI CAPITAL –NORDKEM/DYNO y 11.05.2001 Caso M.2396-INDUSTRI KAPITAL/ PERSTORP (II).

Respecto a la una posible definición más estrecha de estos mercados, la Decisión comunitaria recaída en el segundo de los casos reseñados, INDUSTRIAL CAPITAL/PERSTORP (II), analiza el mercado afectado de las resinas RESOLS, considerando necesaria una segunda segmentación del mercado atendiendo a las diversas aplicaciones de destino. La Comisión concluye en este caso que los productores de resinas fenólicas, aunque técnicamente capaces de producir más de un tipo de resinas, generalmente no producen la gama completa, sino que tienden a especializarse en determinados tipos de aplicaciones. Además, la sustituibilidad de las resinas desarrolladas para aplicaciones específicas diferentes sería muy limitada, debido a que se diseñan en la práctica totalidad de los casos según las especificidades del cliente, implicando en cada caso procesos más o menos costosos. Así, las resinas para materiales abrasivos destinados a la industria de la automoción son mucho más caras que las resinas para materiales aislantes de construcción o aplicaciones de madera.

En el contexto de la operación actual, las Partes cuestionan una segmentación por aplicaciones, argumentando que los productores de cierta envergadura están capacitados para producir resinas aptas para distintos tipos de aplicaciones en un período de tiempo corto y con inversiones mínimas. Además, los principales competidores pueden hacerse con el *know how* necesario para múltiples aplicaciones. En cuanto a las recetas específicas para cada cliente, se refieren en todo caso a alteraciones de recetas originales y el fabricante que desee iniciarse en una nueva aplicación puede obtener la homologación de su resina por el cliente en cuestión en un plazo que normalmente no excede los seis meses. De acuerdo con la información de la Notificante, lo anterior es válido tanto para la producción de resinas RESOLS como NOVOLACS en todas sus aplicaciones.

Además, de acuerdo con la información aportada por la notificante, la composición de los productos finales en los que se emplean las resinas fenólicas no es homogénea, sino que mezcla resinas RESOLS y NOVOLACS en proporciones que varían en cada caso. Así, es frecuente que un porcentaje significativo de las ventas se realicen a clientes que adquieren tanto resinas RESOL como NOVOLAC, empleándolas en distintas proporciones para la producción de un mismo acabado.

Por otra parte, en el caso de las resinas para materiales de fricción y abrasivos que suministra FERS/FENOCAS, la fórmula y precios son sustancialmente los mismos en diversas aplicaciones, cambiando únicamente la mezcla hecha por el cliente.

Teniendo en cuenta lo anterior, cabría considerar que existen mercados distintos para determinadas aplicaciones de las resinas fenólicas, aunque se aprecia entre algunas de ellas un cierto grado de sustituibilidad. En todo caso, en relación con la operación actual, no se considera necesario establecer una definición excluyente o única de los mercados de producto ya que, aún en la segmentación más estrecha posible, no se plantean en el caso presente problemas de competencia.

Así, al objeto de valorar el impacto competitivo de la concentración notificada, se analizarán tanto el mercado general de NOVOLACS como en los siguientes submercados por aplicaciones en los que las empresas partícipes tienen una presencia significativa:

-Resinas para materiales de fricción: Por materiales de fricción se entienden todos aquellos componentes de la industria automovilística sometidos a fricción como las pastillas y forros de freno, forros de embrague y transmisiones. Para la fabricación de estos componentes generalmente se utilizan como aglomerantes de los productos de relleno sólo resinas fenólicas NOVOLACS sin mezclar, aunque en algunos casos se combinan con resinas RESOLS. En este sentido se puede concluir que en torno a un 85% de las resinas fenólicas utilizadas en fricción son NOVOLACS.

-Resinas para abrasivos: Se conoce por abrasivo un agrupamiento de granos de mineral unidos a un soporte que tiene como función lijar, pulir, moler o afilar. Las resinas fenólicas se emplean como aglomerante de los granos de metal. Los fabricantes de abrasivos utilizan normalmente una combinación de resinas NOVOLACS y RESOLS en una proporción en torno al 60% y 40%, respectivamente.

-Resinas para caucho: La resinas fenólicas utilizadas en esta aplicación se usan para añadir adherencia a los elastómeros utilizados en la fabricación de caucho, así como para incrementar la dureza y resistencia de este material. Gran parte de las resinas fenólicas así empleadas en el caucho se destinan a la fabricación de llantas. La práctica totalidad (más de 90%) de las resinas fenólicas así utilizadas son NOVOLACS.

V. 2. Mercado geográfico

Siguiendo las conclusiones de la Comisión en los casos ya citados, las resinas fenólicas RESOLS, al ser líquidas, requieren condiciones de transporte frigorífico que elevan los costes por este concepto. No obstante, según el tipo de resina por aplicación de destino de que se trate, el precio final es lo suficientemente elevado para que los costes de transporte no sean significativos. Debido a ello, la Comisión ha establecido que la resinas RESOLS, dependiendo del tipo de aplicación, pueden tener una dimensión geográfica nacional, supranacional o comunitaria. Así, el mercado de las resinas para abrasivos, debido a su elevado precio final, tiene en todo caso una dimensión supranacional.

Las resinas fenólicas sólidas (NOVOLACS) no precisan ser transportadas en condiciones especiales y se exportan a todo el EEE, e incluso a otros continentes. Tanto DUREZ, como FERS/FENOCAS exportan en torno al [80-100]% y [40-60]% de la producción respectiva de sus Plantas en BELGICA y Cataluña. En el mismo sentido hay que valorar que las importaciones a España procedentes de toda Europa cubren el 15% del consumo nacional. Ello apunta a

que el mercado geográfico relevante para las resinas NOVOLAC sería al menos europeo.

No obstante lo anterior, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la presente operación en todos los mercados nacionales afectados.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

A continuación se detallan para el mercado español las cuotas estimadas por volumen de las empresas partícipes y sus principales competidores en el mercado afectado de resinas sólidas, o NOVOLACS. Asimismo, y a fin de tener un mejor conocimiento del sector, se reflejan los mismos parámetros para el mercado de resinas RESOLS. De acuerdo con la notificante, los valores correspondientes a los tres últimos ejercicios se han mantenido estables, sin variación significativa.

MERCADO ESPAÑOL DE RESINAS FENOLICAS SOLIDAS (NOVOLACS) - Año 2002 (Cuotas en %)		
Empresa	Ton.	%
FERS/FENOCAST	[...]	[20-30]
DUREZ	[...]	[0-10]
Cuota conjunta (Fers/Fenocast+Durez)	[...]	[20-30]
BAKELITE ⁶	[...]	[40-50]
BORDEN	[...]	[10-20]
DYNEA	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificantes

MERCADO ESPAÑOL DE RESINAS FENOLICAS LIQUIDAS (RESOLS) - Año 2002 (Cuotas en %)		
Empresa	Ton.	%
FERS/FENOCAST	[...]	[0-10]
BAKELITE	[...]	[40-50]
DERIVADOS Y FORESTALES	[...]	[30-40]
AHSLAND	[...]	[10-20]
ILARDUYA	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificantes

⁶ Según indica la notificante, esta empresa no tiene ninguna relación con el grupo adquirente: SUMITOMO BAKELITE.

En el análisis de los mercados por aplicaciones, los cuadros siguientes indican las cuotas de mercado de las empresas partícipes y sus competidores en el último ejercicio.

MERCADO ESPAÑOL DE RESINAS FENOLICAS PARA MATERIALES DE FRICCION- Año 2002 (Cuotas en %)		
EMPRESA	Ton.	%
FERS/FENOCAST	[...]	[80-90]
BAKELITE	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificantes

MERCADO ESPAÑOL DE RESINAS FENOLICAS PARA ABRASIVOS - Año 2002 (Cuotas en %)		
EMPRESA	Ton.	%
FERS/FENOCAST	[...]	[60-70]
BAKELITE	[...]	[20-30]
DYNEA	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificantes

MERCADO ESPAÑOL DE RESINAS FENOLICAS PARA CAUCHO - Año 2002 (Cuotas en %)		
EMPRESA	Ton.	%
DUREZ	[...]	[30-40]
FERS/FENOCAST	[...]	[20-30]
Cuota conjunta (Fers/Fenocast+Durez)	[...]	[60-70]
OTROS	[...]	[30-40]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificantes

El del caucho es el único segmento por aplicaciones en el que se produce solapamiento de la actividad de las Partes. Las ventas por este producto representaron en el año 2002 únicamente el 1,2% de la totalidad de resinas fenólicas vendidas en España.

Los dos competidores principales en el mercado español de la aplicación para caucho son SCHENECTADY y CECA. La notificante no dispone de cifras desglosadas para cada uno de ellos.

Teniendo en cuenta la composición casi en su totalidad de resinas NOVOLAC en las aplicaciones de caucho y la dimensión comunitaria del mercado de resinas NOVOLAC, se recogen en los cuadros siguientes las cifras de cuotas por volumen del mercado europeo para las dos empresas partícipes y sus competidores:

MERCADO EUROPEO DE RESINAS FENOLICAS PARA CAUCHO - Año 2002 (Cuotas en %)		
EMPRESA	Ton.	%
DUREZ	[...]	[20-30]
FERS/FENOCAST	[...]	[0-10]
Cuota conjunta (Durez+Fers/Fenocast)	[...]	[20-30]
SCHENECTADY	[...]	[30-40]
CECA	[...]	[10-20]
BAKELITE	[...]	[10-20]
BORDEN	[...]	[0-10]
PUZKOW	[...]	[0-10]
UCB	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	-
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificantes

VI.2.- Estructura de la demanda.

Al ser las resinas fenólicas un *input* intermedio válido para múltiples aplicaciones, la demanda está constituida por empresas de una gran cantidad de sectores industriales como los de automoción, aeronáutica, maderera, textil papelería, construcción, y embalaje, entre otros.

VI.3.- Distribución Precios y otras condiciones comerciales.

El [...] % de los productos de FERS/FENOCAST son distribuidos directamente, y el resto mediante agentes exclusivos.

DUREZ distribuye la mayor parte de las resinas fenólicas directamente al cliente. El cliente principal de la Adquirente es [...], que absorbe el [...] % de las ventas de NOVOLACS de DUREZ en España. Estas resinas son destinadas a la fabricación de caucho para neumáticos. La negociación del suministro se lleva a cabo a nivel mundial [...] y el cliente decide posteriormente qué cantidad de resinas destinará a la planta española.

Los precios aplicados por ambas partícipes en las resinas fenólicas varían sobre todo en función del volumen y tipo de cliente. FERS/FENOCAST aplicó una horquilla de precios entre [...] €/Kg. Los precios de DUREZ oscilan entre [...] €/Kg.

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

No existen en el sector barreras especiales de orden tecnológico, normativo o comercial. Los costes de primera implantación son los normalmente necesarios para acceder a la industria química y no es necesario contar con una red especial de distribución para el suministro.

Los costes de transporte, que oscilan entre un [...] % del coste final del producto, no suponen un impedimento para la entrada en el sector.

VII.- VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada, consistente en la adquisición por el grupo SUMITOMO BAKELITE de las empresas españolas FERS/FENOCAST, se enmarca en el sector de resinas fenólicas en el que las dos partícipes están activas.

Como resultado de la misma, el grupo adquirente y, en particular, su filial DUREZ, a la que se transferirá el negocio adquirido, refuerza su presencia como segundo operador en el mercado de resinas fenólicas sólidas (NOVOLACS) y entra así mismo, aunque con una cuota muy reducida, en el de resinas líquidas (RESOLS). Atendiendo a las distintas aplicaciones de estos productos, la adquirente se hace con una cuota apreciable en resinas fenólicas para materiales de fricción ([80-90]%) y para abrasivos ([60-70]%), reforzando además su posición hasta situarse como primer operador en cuanto a resinas fenólicas para caucho, con una cuota también elevada ([60-70]%).

No obstante, se trata de mercados de ámbito supranacional y el refuerzo de DUREZ en el mercado europeo de resinas fenólicas para caucho, en el que ocupa la segunda posición, no es significativo.

Además, existen importantes competidores de ámbito multinacional presentes en España y se trata de mercados sin barreras específicas a la entrada de nuevos operadores.

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.