

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

C-0276/10 JHTS/BASF

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 10 de septiembre de 2010 tuvo entrada en esta Dirección de Investigación notificación de la adquisición por parte de la sociedad John Hogg Technical Solutions Ltd (JHTS) de los activos relacionados con el negocio de fabricación y comercialización de colorantes y agentes trazadores para su uso en aceites minerales propiedad de la sociedad BASF SE (BASF).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por la adquirente, JHTS según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008 de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) Con fecha 1 de octubre, conforme a lo dispuesto en el artículo 39.1 de la LDC, se procedió a solicitar información a terceros con el fin de valorar los efectos de la operación sobre la competencia en los mercados. Asimismo, con fecha 1 de octubre se acordó, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 37.1.b de la LDC, suspensión del plazo para resolver al haber solicitado a terceros información relevante para valorar el impacto de la operación en el mercado de referencia.
- (6) Con fecha 14 de octubre de 2010 la notificante presentó en la CNC solicitud de levantamiento de la suspensión de la ejecución parcial de la operación notificada, en el sentido de proceder al cierre de la transacción y ejecución del contrato el 20 de octubre de 2010, con exclusión del mercado español de colorantes y agentes trazadores para su uso en aceites minerales. Con fecha 19 de octubre de 2010 el Consejo de la CNC resolvió sobre la solicitud presentada y a la vista de la propuesta elevada por esta Dirección de investigación, concluyendo que dicha transmisión no estaba afectada por el artículo 9.2 de la LDC, por lo que no procedía pronunciarse sobre la petición realizada por JHTS.
- (7) Con fecha 4 de noviembre de 2010 se acordó el levantamiento de la suspensión de cómputo de plazos, una vez recibidas las respuestas a la solicitud de información a terceros para valorar el efecto de la operación en el mercado de referencia.

- (8) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **13 de noviembre de 2010**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (9) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de la sociedad JHTS de los activos propiedad de la sociedad BASF relacionados con el negocio de fabricación y comercialización de colorantes y agentes trazadores empleados en gasóleos y otros aceites minerales.
- (11) La operación se articula mediante contrato de compraventa rubricado por las partes el 29 de julio de 2010.
- (12) En virtud de lo acordado en dicho contrato, JHTS adquiere los activos relativos a esa unidad de negocio de BASF a nivel mundial, sin que el resto de las actividades empresariales de la compañía sean objeto de esta transacción ni se vean afectados por la misma. Igualmente, no hay toma de control o adquisición de parte del capital social, que otorgue a la adquirente derechos económicos ni políticos con respecto a BASF o cualquiera de sus filiales.
- (13) La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por las autoridades de competencia de España y Brasil.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (14) De acuerdo con la notificante, la operación 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.
- (15) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. JHTS

- (16) JHTS es una sociedad domiciliada en el Reino Unido dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de pigmentos solubles y agentes trazadores para su empleo en diversas sustancias como aceites minerales, petróleo, grasas, y ceras.
- (17) JHTS es, asimismo, filial de la sociedad John Hogg & Co Ltd, constituida según la jurisdicción irlandesa.
- (18) En España, JHTS ha venido realizando tareas de comercialización de sus productos a través de un distribuidor independiente "Brenntag Química SA", sin mantener con él ningún contrato escrito de suministro, que actúa como consignatario o depositario de mercancía.

- (19) La facturación de JHTS en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE JHTS EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<5.000	< 250	< 60

Fuente: Notificación

IV.2. Negocio adquirido de BASF

- (20) BASF es una sociedad domiciliada en Alemania dedicada a la fabricación y comercialización de una amplia variedad de productos químicos, plásticos, fertilizantes y productos para su uso en la elaboración de determinados derivados del petróleo.
- (21) BASF opera en España a través de dos filiales, BASF Coating SA y BTC Speciality Chemical Distribution SL, que actúan primordialmente como comercializadoras de los productos del área de negocio transferida en el mercado español, siendo la [...] su principal y casi exclusivo cliente.
- (22) La facturación del negocio adquirido de BASF en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BAF CORRESPONDIENTE AL NEGOCIO TRANSFERIDO EN 2009 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
< 5.000	< 250	< 60

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

- (23) Los activos objeto de esta operación de concentración están relacionados con la actividad de negocio relativa a la fabricación, comercialización y distribución de colorantes y agentes trazadores para su uso en gasóleos y otros aceites de origen mineral.
- (24) Los colorantes y agentes trazadores son aditivos solubles, que según la normativa comunitaria y nacional¹ han de añadirse a los gasóleos y a otros derivados de aceites minerales para facilitar la diferenciación entre los diversos tipos de

¹ Directiva 2003/30/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de mayo de 2003 y RD 1700/2003, de 15 de diciembre de 2003, así como Orden PRE/1724/2002, de 5 de julio.

gasóleos y garantizar su identificación en los muestreos que se efectúen, evitando así su uso fraudulento.

- (25) El notificante señala que colorantes y agentes trazadores constituirían un único mercado de producto, ya que su empleo está regulado por la normativa sobre gasóleos, con especificaciones técnicas precisas, y no pueden, por tanto, ser sustituidos por ningún otro producto de características similares.
- (26) La Comisión Europea en diversos casos² examinados previamente ha venido considerando que el mercado de colorantes se podía segmentar por el modo de aplicar el colorante en un sustrato determinado, distinguiendo de esta manera entre: i) colorantes ácidos, ii) colorantes básicos, iii) colorantes directos, iv) colorantes solubles, v) colorantes dispersos, vi) colorantes corrosivos, vii) colorantes reactivos y viii) colorantes “cuba”.
- (27) La propia Comisión consideró³ que se podía igualmente efectuar una segmentación atendiendo al uso final que se quisiese hacer de los diferentes colorantes, distinguiendo mercados de colorantes para papel, plásticos, textiles, tintas, cuidado e higiene personal, cuidado y limpieza del hogar, etc.
- (28) Bajo este criterio, el mercado de producto relevante a efectos de la presente operación es el de fabricación y comercialización de colorantes y agentes trazadores solubles para su uso en aceites minerales. Esta definición de mercado de producto ha sido confirmada por la mayoría de los encuestados en el test de mercado, con el único matiz por parte de una de las empresas consultadas sobre la posibilidad de incluir en la definición anterior la actividad de distribución. No obstante, y teniendo en cuenta la actividad de las partes, a efectos de la presente notificación se considerará como relevante el mercado de la fabricación y comercialización de colorantes y agentes trazadores para su uso en aceites minerales dado que la inclusión o no de la actividad de distribución dentro del mismo no altera las conclusiones del análisis en este caso.

V.2 Mercados geográficos

- (29) El notificante señala que el mercado geográfico de referencia debería considerarse, como mínimo, de dimensión europea, pudiendo ser de dimensión mundial. Por su parte la Comisión Europea en varios precedentes⁴ considera el mercado geográfico de colorantes de dimensión mundial.
- (30) Las razones de esta definición de mercado geográfico tan amplia se encuentran en los siguientes factores: i) la concentración de la producción en zonas geográficas concretas, desde las que se exporta a prácticamente la totalidad de los mercados del mundo, ii) los bajos costes de transporte y la facilidad con la que

² COMP/M.5355- BASF/CIBA, COMP/M.4179 Huntsman/Ciba TE Business; COMP/M.1987 BASF/Bayer/Hoechst/Dystar, y No. IV/M.534 – Bayer AG / Hoechst AG - JV Textile Dyestuffs.

³ COMP/M.5355- BASF/CIBA y COMP/M.911 Clariant/Hoechst.

⁴ COMP/M.4179 Huntsman/Ciba TE Business y COMP/M.911 Clariant/Hoechst.

⁵ Los principales competidores a nivel europeo han confirmado que el mercado geográfico ha de considerarse de dimensión mundial.

se lleva a cabo el manipulado del producto, y iii) la escasa diferencia que alcanzan los precios en los distintos mercados nacionales donde se comercializa este tipo de productos.

- (31) A efectos de la presente notificación, y a la vista de las conclusiones del test de mercado⁵, se podría considerar el mercado geográfico de referencia de dimensión mundial⁶.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

- (32) La elaboración de colorantes y agentes trazadores para su uso en aceites minerales se realiza en dos fases: una inicial en la que se elabora el producto (colorantes y agentes trazadores) en las plantas de producción, y una segunda en las que se realizan las mezclas con disolventes para su uso posterior en aceites minerales ya refinados, como gasolinas y gasóleos. Los procesos de mezclas suelen realizarse en localizaciones próximas a los clientes a los que se suministra estos productos, por razones de economía de costes, o en instalaciones que los propios clientes tienen para este fin. Así en España, la adquirida, BASF, efectúa los procesos de mezcla en las instalaciones de que dispone su filial BASF Coating SA en la provincia de Guadalajara.
- (33) Con carácter general los grandes fabricantes emplean en las mezclas para la obtención del producto final tanto producto de elaboración propia como el proveniente de terceros. En el caso de BASF, y según informa el notificante, un [40-50%] del producto que finalmente comercializa está elaborado en sus plantas de Alemania y Brasil, mientras que el [60-70%] restante tiene su origen en plantas de terceros. El producto en sí es una “commodity”, sin mayor diferenciación que las especificidades técnicas establecidas en cada normativa nacional.
- (34) A nivel mundial hay que destacar la presencia destacada de compañías norteamericanas como United Color Manufacturing (UCM), Authentix y Dow-Rohm & Haas, así como la francesa Steiner y la italiana Inversol. En el EEE están activas en este negocio tanto JHTS como BASF, Steiner, Dow-Rohm & Haas⁷ e Inversol.
- (35) A nivel mundial el volumen de negocios generado en el mercado de producto de referencia alcanzó en 2009 la cifra de [...] M€, según el notificante, siendo las cuotas de los principales operadores las siguientes:

5 Los principales competidores a nivel europeo han confirmado que el mercado geográfico ha de considerarse de dimensión mundial.

6 Todo ello sin perjuicio de que los productos que se suministran en cada país están regulados, en lo que concierne a sus especificidades técnicas, por las normas nacionales de cada país. En España son de aplicación en particular el Real Decreto 1700/2003, de 15 de diciembre de 2003, así como la Orden PRE/1724/2002, de 5 de julio de 2002.

⁷ A través de su filial británica Dow-Rohm & Haas Ltd.

MERCADO MUNDIAL DE COLORANTES Y AGENTES TRAZADORES PARA SU EMPLEO EN ACEITES MINERALES		
EMPRESAS	2009	
	M€	Cuota
JHTS	[...]	[10-20%]
UCM	[...]	[10-20%]
BASF	[...]	[10-20%]
DOW-ROHM & HAAS	[...]	[10-20%]
AUTHENTIX	[...]	[10-20%]
INVERSOL	[...]	[0-10%]
STEINER	[...]	[0-10%]
OTROS	[...]	[10-20%]

(36) En Europa la cifra de negocio generada en este mercado de producto en 2009 alcanzó los [...] M€, correspondiendo [...] M€ a las ventas efectuadas en España. Las cuotas de los principales operadores en el mercado europeo son las siguientes:

MERCADO EUROPEO DE COLORANTES Y AGENTES TRAZADORES PARA SU EMPLEO EN ACEITES MINERALES		
EMPRESAS	2009	
	M€	Cuota
BASF	[...]	[20-30%]
JHTS	[...]	[30-40%]
STEINER	[...]	[10-20%]
INVERSOL	[...]	[10-20%]
DOW-ROHM & HAAS	[...]	[0-10%]
OTROS	[...]	[0-10%]

Fuente: Notificante

(37) En España las cuotas de los principales operadores en el mercado de colorantes y agentes trazadores para su empleo en aceites minerales fueron en 2009 las siguientes:

MERCADO ESPAÑOL DE COLORANTES Y AGENTES TRAZADORES PARA SU EMPLEO EN ACEITES MINERALES		
EMPRESAS	2009	
	M€	Cuota
BASF	[...]	[60-70%]
JHTS (BRENNTAG)	[...]	[0-10%]
STEINER	[...]	[0-10%]
INVERSOL	[...]	[0-10%]
DOW-ROHM & HAAS	[...]	[30-40%]

Fuente: Notificante.

VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (38) Los principales clientes de estos productos son las empresas dedicadas al refinado de petróleo para obtención de gasóleos y gasolinas, así como los operadores logísticos de hidrocarburos, que mantienen normalmente acuerdos de suministro estables en el tiempo con los fabricantes/proveedores. En el caso del mercado español la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), Repsol y CEPSA son las empresas que copan la mayoría de las compras de suministro de estos productos.
- (39) La forma de elección de proveedor por parte de estos clientes es, según informa el notificante, a través de concursos abiertos en los que prima la garantía de suministro y el precio sobre otros aspectos, ejerciendo los clientes un fuerte poder de negociación sobre los potenciales proveedores. Esta afirmación ha sido refrendada por las respuestas aportadas por los clientes en el test de mercado. Normalmente se exige a los proveedores en contratos de largo plazo una serie de obligaciones suplementarias a la simple entrega del producto a un precio y condiciones de pago pactados: i) constitución de un depósito de reserva equivalente al consumo de un mes para garantizar el suministro en caso de problemas en los centros de producción, ii) el envío de muestras del producto para su análisis y aceptación final, iii) el suministro de detectores electrónicos de los agentes trazadores, corriendo su mantenimiento y reparación por cuenta del proveedor, iv) asistencia técnica, etc.
- (40) Los resultados del test de mercado realizado confirman que los clientes están en condiciones de poder cambiar de proveedor sin mayores problemas, consistiendo este cambio, en la mayoría de los casos, en convocar un concurso de suministro con unas bases técnicas y comerciales determinadas. Igualmente el coste de cambio de un proveedor a otro ha sido reconocido como inexistente o muy pequeño por los principales clientes, siendo la mayoría de estos costes de tipo técnico⁸ o administrativo⁹. En algunos casos los clientes han manifestado la posibilidad de contar con varios proveedores simultáneamente.

⁸ Evaluación previa de la compatibilidad de los nuevos agentes trazadores con los fondos del tanque de los trazadores sustituidos.

- (41) El mercado de colorantes y agentes trazadores para su uso en aceites minerales es un mercado bastante maduro y consolidado, con bajas tasas anuales de crecimiento de la demanda que se mantiene relativamente estable.
- (42) Por lo que respecta a la distribución, tanto en el mercado europeo como en el español las ventas se suelen efectuar directamente de fabricante a cliente¹⁰, aunque también se emplean distribuidores independientes, especialmente si están situados en la proximidad de sus plantas. Esta conclusión ha sido confirmada por los clientes consultados en el test de mercado.
- (43) Los precios de estos productos en España durante 2009 fueron de [...] €/Kg los comercializados por BASF, mientras que los comercializados por JHTS se situaron en [...] €/Kg. En el resto de Europa los precios de BASF fueron de [...] €/Kg frente a los [...] €/Kg de JHTS. El test de mercado ha corroborado los precios medios aportados por la notificante. Los precios pagados por los clientes varían en función del tipo de producto y de la forma de entrega, situándose en un rango que va desde los [...] €/kg a los [...] €/kg. El precio medio se situaría en torno a los [...] €/kg.
- (44) Sobre el comportamiento y evolución de los precios de estos productos, el test de mercado ha revelado que en los tres últimos años se han mantenido estables y que los principales clientes no esperan subidas de los precios de estos productos como consecuencia de la operación de concentración.
- (45) Uno de los clientes participantes en el test de mercado ha expresado [...]. La misma empresa afirma que el cambio de proveedor [...]. No obstante, reconoce que dispone de [...]. Igualmente, el precio se revisa atendiendo al precio internacional de la nafta, que no quedaría afectado por la estructura del mercado relevante resultante una vez realizada la operación.

VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

- (46) El notificante informa que dos empresas italianas, CHIMEC SpA y CHEMATEK SpA¹¹ están desarrollando planes para entrar en el mercado español de referencia. En el test de mercado se ha podido comprobar que en varios concursos lanzados por clientes de relevancia en el mercado español de referencia han participado, y participan, entre otras empresas, [...] (a través de un distribuidor, [...]) y [...] (igualmente a través de un distribuidor, [...]).
- (47) La notificante señala que no hay barreras de entrada significativas en el mercado de referencia. Las razones aducidas son: i) las normas técnicas específicas de estos productos están armonizadas por las directivas comunitarias¹², ii) la técnica y tecnología de fabricación está a disposición de cualquier nuevo entrante, iii) no

⁹ Elaboración de las bases del concurso y difusión (publicidad del mismo).

¹⁰ Los principales fabricantes disponen de unidades de comercialización propias.

¹¹ Ambas empresas cuentan con unidades de producción de colorantes y agentes trazadores.

¹² Directiva 2003/30/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de mayo de 2003. En España son también de aplicación el RD 1700/2003, de 15 de diciembre de 2003, así como la Orden PRE/1724/2002, de 5 de julio de 2002.

hay restricciones de acceso al suministro de materias primas o bienes intermedios, iv) no se requiere contar con distribuidores especializados para efectuar la comercialización de estos productos y los contratos de distribución suelen ser de corta duración, y v) los gastos de promoción y publicidad son casi inexistentes.

- (48) Sobre la naturaleza y duración de los contratos de suministro en el test de mercado se ha podido constatar que la duración de los mismos oscila entre 1 y 3 años, siendo en algunos casos contratos de 1 año que se prorrogan hasta un tercero, por lo que las vinculaciones contractuales entre suministrador y cliente suelen ser relativamente cortas, manteniendo algunos clientes, incluso, acuerdos de suministro con varios proveedores simultáneamente.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (49) La operación de concentración consiste en la adquisición por JHTS de los activos de BASF relacionados con la fabricación y comercialización de colorantes y agentes trazadores, que se emplean principalmente por parte de las empresas de fabricación de gasolinas y gasóleos, así como por los operadores logísticos de hidrocarburos para identificar el origen y características de esos productos y evitar su uso fraudulento, y cuyo ámbito geográfico sería mundial.
- (50) Esta definición del mercado de producto y geográfico ha sido corroborado por la mayoría de las empresas requeridas en el marco del test de mercado realizado por esta Dirección de investigación, con alguna excepción que ha extendido la definición del mercado de producto al ámbito de la distribución, sin que ello cambie de manera sustancial la naturaleza del mercado de producto definido, dadas las actividades de las partes en el mismo.
- (51) Globalmente la operación reforzará el liderazgo mundial de JHTS, con una cuota combinada del [30-40%] (adición del [10-20%]), quedando otros competidores importantes activos en el mercado de referencia como UCM ([10-20%]), Dow Rohm & Haas ([10-20%]), Authentix ([10-20%]), Inversol ([0-10%]) y Steiner ([0-10%]).
- (52) En España, la cuota combinada que obtendría la notificante sería el [60-70%] (adición del [60-70%] de BASF), manteniéndose, sin embargo, otros fabricantes significativos que van a seguir operando en el mercado nacional, como Dow Rohm & Haas ([30-40%]) y Steiner ([0-10%]), a los que se añadirían distribuidores activos en el mercado español como Brenntag, Multisol e IMCD, cuya participación en el mercado seguiría permitiendo a los clientes contar con una oferta razonable de suministradores.
- (53) El test de mercado ha revelado igualmente el interés de otros fabricantes europeos, como [...], de iniciar la comercialización directa de este tipo de productos en el mercado español aumentando la oferta existente y fomentando la competencia en el mercado.
- (54) En general los competidores directos del notificante han señalado en el test de mercado que no perciben la existencia de efectos en los mercados de suministros

“aguas arriba”, con la excepción de uno, que señala que la adquirente, JHTS, reforzaría con esta operación su capacidad de negociación en el mercado de abastecimiento de materias primas, con proveedores principalmente extraeuropeos, generando una posición de ventaja en términos de reducción de costes y ofreciendo precios más “atractivos”. Igualmente otro de los competidores señala que la operación podría situar a JHTS en una posición cuasi-monopolística en el mercado español.

- (55) Sin embargo, el test de mercado permite constatar el elevado poder de negociación de los escasos clientes en este mercado y la fuerte exigencia con la que la industria petroquímica somete a los proveedores de este tipo de productos.
- (56) Asimismo, las cuotas en este mercado se caracterizan por presentar una cierta volatilidad en la medida en que dependen de la captación o renovación de contratos de suministro con grandes clientes, que en el caso de España se limitan básicamente a los tres únicos operadores con capacidad de refino. Así, la cuota resultante en España podría reducirse sustancialmente si el principal cliente de BASF, [...] ¹³, elige un proveedor distinto tras el concurso de suministro que se convocó en septiembre de 2010 ¹⁴. La notificante señala que 4 importantes productores europeos van a participar en el concurso y que van presentar posiblemente ofertas muy competitivas ¹⁵.
- (57) Las barreras de entrada son, según la notificante, igualmente escasas, ya que no se requieren plantas de mezcla en el punto de entrega, sino que se emplean las instalaciones que dispone el cliente a tal efecto, y tampoco se requiere contar con una red de distribuidores locales para distribuir el producto, si se dispone de una mínima red comercial y de ventas. En este mismo sentido, el test de mercado ha venido a constatar que el producto es una “commodity”, que la técnica de producción está al alcance de cualquier entrante en el mercado que opere en el sector químico, que los contratos de suministro suelen carecer de exclusividad y son de corta duración, que los clientes pueden cambiar con relativa facilidad de proveedor, sin coste adicional alguno y que no se requiere una amplia red de ventas para la comercialización de estos productos.
- (58) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado relevante, por lo que es susceptible de ser **aprobada en primera fase sin compromisos**.

VIII. PROPUESTA

- (59) En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

¹³ Las ventas BASF a [...] representaron el [80-90%] de su volumen de negocios en el mercado español en 2009.

¹⁴ [...] aún no ha resuelto la adjudicación del contrato de suministro.

¹⁵ Esta afirmación ha sido corroborada por la empresa convocante del concurso.