

Tribunal de Defensa de la Competencia

INFORME

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA **C 20/95**

OBJETO:

**TOMA DE CONTROL DE PLASGOM S.A. POR PARTE DE ELF
ATOCHEM ESPAÑA S.A. C 20**

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES	3
1.1. Notificación voluntaria.	3
1.2. Actuaciones del Tribunal.	3
2. PARTES INTERVINIENTES	4
2.1. ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A.	4
2.2. PLASGOM S.A.	5
2.3. Características generales de los partícipes.	6
2.4. Cuotas de mercado.	6
3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN	7
3.1. Descripción de la operación.	7
3.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.	8
4. EL MERCADO RELEVANTE	8
4.1. Principales características de los productos	8
4.2. Oferentes.....	10
4.3. Proveedores.	11
4.4. Demandantes.....	11
4.5. Mercado relevante de producto.....	11
4.6. Mercado geográfico relevante.....	12
4.7. Efectos sobre la competencia.	13
5. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO	15
5.1. Introducción.....	15
5.2. Ausencia de obstáculos al comercio exterior.	15
5.3. No existen barreras de entrada significativas.	16
5.4. Existencia de productos sustitutivos.	17
5.5. Presencia en el mercado de operadores competitivos.	17
6. LA CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA	18
7. CONCLUSIÓN	18
DICTAMEN	19

1. ANTECEDENTES

1.1. Notificación voluntaria.

El día 15 de septiembre de 1995 tiene entrada en el Registro de la Dirección General de Defensa de la Competencia una notificación voluntaria relativa a una operación de concentración económica formulada al amparo del Art. 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. La operación consiste en la toma de control de la sociedad española PLASGOM S.A., por parte de la sociedad española ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A.. Presenta la notificación D. Miguel Cózar Guzmán en representación del adquirente, ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A.

El día 22 de septiembre de 1995, conforme con lo dispuesto en los Arts. 4 y 5 del Real Decreto 1.080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los Organos de Defensa de la Competencia en las operaciones de concentración económica y forma y contenido de su notificación voluntaria, el Servicio de Defensa de la Competencia, vista la información facilitada, requiere del notificante mediante telecopia información de carácter necesario que se recibe el día 2 de octubre de 1995. Con fecha de 16 de octubre el Servicio solicita más datos necesarios para la elaboración de su propuesta, datos que son facilitados el 19 de octubre de 1995.

El 26 de octubre de 1995 se recibe en el Tribunal de Defensa de la Competencia un escrito del Director General de Defensa de la Competencia en la que se comunica que por orden del Ministro de Economía y Hacienda se remite a los efectos del Art. 15.4 de la Ley 16/1989 el expediente relativo a la operación de concentración económica mencionada, dentro del plazo legalmente establecido.

1.2. Actuaciones del Tribunal.

Conforme a lo dispuesto en el Art. 12 del Real Decreto 1.080/1992, el Presidente del Tribunal designa una Comisión integrada por el propio Presidente, Sr. Petitbò Juan y por los Vocales Sres. Bermejo Zofío y de Torres Simó, encargada de elaborar la ponencia que servirá de base al Informe del Tribunal sobre la operación notificada.

El Tribunal solicita el parecer del Ministerio de Industria y Energía sobre la operación notificada. El día 11 de noviembre de 1995 tiene lugar una reunión con el Subdirector General de Industrias Básicas y de Proceso, D. Crisanto de la Heras.

También se consulta a la Confederación Española de Empresarios de Plásticos, que remite un escrito con fecha de 5 de diciembre de 1995 en el que expone su opinión sobre la operación.

Asimismo, el Tribunal ofrece a las principales empresas competidoras que pueden resultar afectadas por la operación, en concreto SOLVAY y AISCONDEL, que expongan motivadamente, si lo desean, las alegaciones que estimen oportunas. Las empresas manifiestan que no tienen ninguna alegación que hacer al respecto.

En cambio, sí desea exponer sus argumentos el notificante, por lo que el día 15 de diciembre de 1995, la Comisión se reúne con su representante legal, Doña Carmen Bigatá.

2. PARTES INTERVINIENTES

Las empresas participantes en la operación son ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A. (sociedad adquirente) y PLASGOM S.A. (sociedad adquirida).

2.1. ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A.

ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A. (en adelante ATOE) es una sociedad española, constituida el 13 de diciembre de 1974 e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid¹, que se dedica a la fabricación, transformación, venta, gestión y representación de toda clase de productos minerales, químicos, electroquímicos, metalúrgicos y sus derivados y transformados, así como todas las actividades y operaciones comerciales, industriales, financieras, mobiliarias o inmobiliarias y demás que directa o indirectamente sean convenientes, desarrollen y/o estén relacionadas con el objeto social.

ATOE está controlada por la sociedad anónima de nacionalidad francesa ELF ATOCHEM S.A., titular del 90,89% de su capital social. ELF ATOCHEM S.A. es a su vez filial de la sociedad ELF AQUITAINE S.A., también francesa.

ATOE es propietaria al 100% de CECA ESPAÑA S.A., que tiene como objeto social la fabricación y venta de carbón activo absorbente y decolorante de sales de sílice y otros productos análogos. Asimismo, ATOE participa al 45% en

¹ Tomo 3654 y 7617 general, 2912 y 6581 Sección 30 del Libro de Sociedades, folios 132 y 81, hoja nº 27730.

VINICLOR S.A., cuyo objeto social es la fabricación y comercialización del cloruro de vinilo monomero.

El volumen de ventas de ATOE en los últimos ejercicios se resume en el siguiente cuadro. Se incluyen las cifras de venta a Europa Occidental por no poderse desglosar la información referente a las ventas a los países de la Unión Europea.

Cuadro nº 1.-
Distribucion geografica de las ventas de ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A.
(miles de pesetas).

	1992	1993	1994
España	24.485.060	26.416.505	33.521.322
Europa Occidental	6.396.235	8.455.213	10.373.457
Resto del mundo	613.299	673.390	1.209.050
TOTAL	31.494.594	35.545.108	45.103.829

2.2. PLASGOM S.A.

PLASGOM S.A. (en adelante PLASGOM) ha sido hasta la fecha una sociedad española, constituida el 13 de noviembre de 1989 e inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona², que se dedica a la fabricación y comercialización de compuestos termoplásticos y elastoméricos en granza y sus acabados.

PLASGOM, con un capital social de 10 millones de pesetas representado por 2.000 acciones, estaba controlada antes de la operación por D. Alfredo Solsona y D. Jordi Vilardell, titulares cada uno de un 40% del capital social y por sus respectivas cónyuges, Dña. Annette Rasmussen de Solsona y Dña. Monserrat Pau de Vilardell, que poseían cada una un 10% del capital social.

PLASGOM no tiene participación alguna en otras sociedades ni detenta el control de ninguna otra empresa.

Las ventas de PLASGOM en el mercado español han ascendido a 619.304.000 pesetas en 1992, 918.496.000 pesetas en 1993 y a 1.662.335.000 pesetas en 1994. PLASGOM sólo vende en el mercado español.

² Tomo 11179 Sección General, folio 0177, hoja 23672

2.3. Características generales de los partícipes.

El sector económico afectado por la operación de concentración es el de la comercialización de compuestos PVC para aplicaciones plastificadas y rígidas.

PLASGOM es una empresa familiar que contaba en 1994 con una plantilla de catorce trabajadores. Se dedica exclusivamente a la fabricación y comercialización de compuestos PVC plastificados. Los productos varían en función de la aplicación concreta que el cliente solicita. De hecho, PLASGOM no cuenta con ningún canal de distribución; las ventas se realizan directamente desde la empresa y se limitan al territorio español.

ATOE comercializa compuestos PVC rígidos y plastificados. Sin embargo, no cuenta en la actualidad con ninguna unidad de fabricación de estos tipos de compuestos. Se limita a comercializar los compuestos PVC plastificados que producen en Francia ELF ATOCHEM S.A. y su filial francesa RESINOPLAST S.A. y los que producía PLASGOM para ATOE en régimen de maquila. ELF ATOCHEM S.A. también suministra a ATOE compuestos PVC rígidos.

2.4. Cuotas de mercado.

Según la información que obra en poder de ATOE, la cual no ha podido ser contrastada con otras fuentes por no existir ningún estudio completo sobre el sector de compuestos PVC en España, en 1994 el mercado español de compuestos PVC rígidos y plastificados movió 75.000 toneladas. De ellas, aproximadamente 18.000 toneladas fueron importadas. En los cuadros 2 y 3 se resume la estimación del mercado español de comercialización de compuestos PVC plastificados y rígidos en 1994 y la participación de PLASGOM y ATOE en este mercado.

CUADRO Nº 2.

Participación en el mercado de compuestos PVC plastificados

	Mercado Esp. Tm.	PLASGOM Tm %	ATOE Tm %	PLASGOM+ATOE Tm %
Total Plastificados	47.000	9.103 19	6.040 13	15.143 32
Cable	[...]	[...] [...]	[...] [...]	[...] [...]
Extrusión	[...]	[...] [...]	[...] [...]	[...] [...]
Calzado	[...]	[...] [...]	[...] [...]	[...] [...]
Inyección	[...]	[...] [...]	[...] [...]	[...] [...]

CUADRO Nº 3.**Participación en el mercado de compuestos pvc rígidos**

	Mercado Esp. Tm.	PLASGOM Tm %		ATOE Tm %		PLASGOM+ATO E Tm %	
Total Rígidos	28.000	---	---	5.080	18	5.080	18
Ventanas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Otros accesor.	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Film	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Inyecc.	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

El Ministerio de Industria y Energía considera que las cifras totales de ventas de compuestos deben ser superiores a las manejadas por ATOE. En concreto, este Ministerio estima que la producción de PVC en España ascendió en 1994 a 363.690 toneladas. Probablemente, ATOE sólo está teniendo en cuenta las cifras de ventas de compuestos para determinadas aplicaciones en los segmentos de mercado en que opera.

3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

3.1. Descripción de la operación.

Con fecha 20 de junio de 1995, ATOE adquirió el 51% de las 2.000 acciones representativas del capital social de PLASGOM S.A. por un precio de[...] millones de pesetas. El contrato de compra-venta se acompaña de una opción de compra para el 49% restante del capital social que ATOE podrá ejercitar de la siguiente forma: antes del 8 de enero de 1998, ATOE podrá comprar y los accionistas de PLASGOM se obligan solidariamente a venderle 328 acciones. Asimismo, antes del 8 de enero de 1999, ATOE podrá comprar 326 acciones y otras 326 acciones antes del 8 de enero del 2000.

El contrato de compra-venta y opción de compra de las acciones de PLASGOM contiene en su artículo 11 una cláusula de no competencia por la que los vendedores del capital social de PLASGOM se obligan a no ejercer, ni directa ni indirectamente, una actividad susceptible de competir con las actividades actuales de PLASGOM durante un plazo de cinco años a contar desde la fecha del contrato de compra-venta del 51% del capital y de tres años a contar desde la fecha de la última adquisición de acciones. Debe resaltarse, además, que los actuales propietarios de PLASGOM, S.A., se comprometen a seguir trabajando para la empresa por un período de, al menos, cinco años (Art. 5 del contrato de compra-venta).

3.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

El Artículo 14 establece dos requisitos alternativos para que la operación de concentración deba someterse al control del Gobierno:

- a) Cuando se adquiere o se incrementa una cuota igual o superior al 25% del mercado nacional de un determinado producto.
- b) Cuando el volumen de ventas global en España del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 20.000 millones de pesetas.

Tal y como se deduce de los apartados 2.1.3 y 2.2.3. de este Informe, la cifra de ventas conjunta de los dos partícipes en la operación supera en el último ejercicio contable el umbral de los 20.000 millones de pesetas. Por tanto, la operación notificada se encuentra incluida en el ámbito de aplicación del Art. 14 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia. Por otra parte, tal y como se deduce del Cuadro 2 (Epígrafe 2.4.1), la toma de control de PLASGOM por ATOE hace que estas empresas adquieran en el mercado nacional de compuestos PVC plastificados una cuota superior al 25%.

A continuación, en el apartado 4 se examinan las características de los productos, quiénes son sus oferentes y demandantes, se definen los mercados de producto y geográficos relevantes y se analizan las consecuencias que la operación de concentración puede tener para la competencia.

4. EL MERCADO RELEVANTE

4.1. Principales características de los productos

El policloruro de vinilo o PVC es un material plástico, sólido, que se obtiene mediante la polimerización del cloruro de vinilo monomero que, a su vez, se obtiene del cloro y del etileno. Su comercialización comenzó en 1931 y actualmente su consumo mundial supera los 18 millones de toneladas anuales, siendo uno de los plásticos de mayor demanda.

A partir del PVC se obtienen los llamados "compuestos PVC". Estos productos son resultado de la primera transformación de resina PVC y se obtienen mediante tratamiento termomecánico, en el que se van añadiendo a la resina PVC diversos aditivos en función de las propiedades que se quiere dar al producto final. La

homogeneización de estos aditivos (lubricantes, estabilizantes térmicos, plastificantes, colorantes, etc...) con la resina, permite obtener unas mezclas o formaciones en forma de pasta, polvo o granza que, dependiendo a que método de transformación se sometan (básicamente extrusión o inyección) darán lugar a un producto final con unas características diferentes ajustadas a las necesidades del consumidor.

Atendiendo a su aplicación se pueden identificar tres grandes grupos o mercados de "compuestos PVC":

- 1) Compuestos PVC plastificados: se caracterizan por una elevada presencia en su composición de aditivos plastificantes que confieren a la resina de PVC una mayor flexibilidad. Esta mezcla permite obtener una gama de compuestos PVC acabados que pueden destinarse a la fabricación de muy diversos productos: cables, perfiles para automóviles, tubos y mangueras de inyección y calzados, entre otros.
- 2) Compuestos PVC rígidos: para su fabricación se incorporan a la resina base diversos aditivos distintos a los plastificantes que dan lugar a unos compuestos dotados de propiedades físicas y mecánicas particulares. Se aplican principalmente a la fabricación de ventanas, persianas y otros productos de la construcción, cofres eléctricos, tubos para cables, piezas para oficina e informática y moldes, entre otros.
- 3) Compuestos PVC para envases: se trata de compuestos rígidos, utilizados principalmente para la fabricación de botellas y frascos, dirigidos, en general, a un mercado distinto: el de la alimentación.

Esta distinción del mercado de compuestos de PVC ha sido aceptada y utilizada por la Comisión de las Comunidades Europeas en su Decisión de 22 de Septiembre de 1994 relativa al caso nº IV/M 475- SHELL CHIMIE/ELF ATOCHEM.

Los compuestos de PVC, gracias a sus características de adaptación y durabilidad son constantemente objeto de nuevas aplicaciones. Los fabricantes suelen adoptar con relativa facilidad el método de producción para obtener el producto específico requerido por un cliente determinado. Por ello, es frecuente que en productos muy concretos se dé la existencia de un solo proveedor que se haya hecho con determinado nicho de mercado y que, a su vez, depende enormemente de la demanda de uno o varios clientes con necesidades muy concretas. Es también frecuente encontrar fabricantes integrados, ésto es, empresas que utilizan en su actividad "compuestos de PVC" que ellas mismas producen. Según el notificante, se estima que esta producción de "compuestos de PVC" alcanzó en 1994 las 5.000 toneladas.

Existen numerosos materiales que pueden realizar las mismas funciones que el PVC. Por ello, los productores de PVC no sólo compiten entre si, sino también con los fabricantes de los productos sustitutivos.

4.2. Oferentes.

Los principales fabricantes de compuestos PVC plastificados y rígidos en España son los siguientes:

<u>Fabricantes PVC rígidos</u>	<u>Cuota de mercado</u>
Solvay	[...]
Aiscondel	[...]
Cygsa	[...]
Gukplast (Nistru)	[...]
 <u>Fabricantes PVC plastificados</u>	
Plasgom	[...]
Solvay	[...]
Perplastic	[...]
Gukplast (Nistru)	[...]
Cauchoplast	[...]
Aiscondel	[...]
Naca	[...]
 <u>Fabricantes PVC plastificados</u>	
Cygsa	[...]
Synthelast	[...]
Carey	[...]
EVC	[...]

Conviene tener en cuenta que de las [...] toneladas de compuestos PVC rígidos y plastificados comercializadas en 1994 en España, unas [...] toneladas (aproximadamente el [...] del mercado) son importadas. Los bajos costes de transporte de este producto favorecen el que las importaciones puedan aumentar con facilidad.

PLASGOM es el mayor fabricante de compuestos PVC plastificados con [...] toneladas producidas en 1994. Sin embargo, hay que tener en cuenta que de

esas [...] toneladas, [...] se producen a maquila para ATOE y [...] para AISCONDEL. Por tanto, el volumen de producto fabricado y directamente comercializado por Plasgom es de [...] toneladas, un [...] del mercado.

Tal y como se deducía del cuadro nº 2 (epígrafe 2.4.1), en ciertos segmentos del mercado de compuestos PVC plastificados la cuota de mercado de ATOE tras la absorción de PLASGOM puede ser muy elevada. En concreto, destaca lo que sucede con el segmento del cable. PLASGOM está especializada en la producción de recubrimiento de cables destinados a la industria de automóviles, electrónica e informática, ATOE también se dedica a la comercialización de este tipo de producto. La cuota estimada de mercado conjuntamente para ambas empresas en el segmento del cable sería aproximadamente del [>50%], mientras que sus competidores, SOLVAY y AISCONDEL tendrían respectivamente un [<20%] y un [<15%] del mercado español.

4.3. Proveedores.

Las materias primas utilizadas por PLASGOM en su proceso de producción son el PVC, los plastificantes y los aditivos. Sus principales proveedores son:

- Plastificantes: BASF, EXXON
- Resina: ATOE, SOLVAY, AISCONDEL
- Otros: ACKROS CHEMICAL (estabilizante térmico); BAYER (caucho), CLARIANACAL.

[...].

4.4. Demandantes.

La demanda de estos productos ofrece características peculiares, fundamentalmente porque varía en función de las aplicaciones concretas del compuesto PVC que solicite el cliente, teniendo que adaptarse a ellas la oferta.

[...]

4.5. Mercado relevante de producto.

El análisis de los posibles efectos sobre la competencia de la operación de concentración analizada debe centrarse sobre el mercado de los compuestos

PVC plastificados y rígidos. Principalmente hay dos razones que aconsejan esta delimitación del mercado relevante de producto.

En primer lugar, la propia naturaleza de los procesos productivos de los compuestos PVC plastificados y rígidos favorece el que un productor de un determinado tipo de compuesto pueda reconvertir con relativa facilidad su producción hacia el otro tipo aprovechando las inversiones realizadas en maquinaria y con un coste adicional relativamente escaso. Básicamente, ello exige sustituir los aditivos que se añaden a la resina PVC y tener en cuenta las particularidades del tratamiento termomecánico que se precisan en cada caso (diferentes temperaturas, diferente amplitud del extrusor, etc...).

En cambio esta reconversión de procesos productivos no es tan sencilla en el caso de los compuestos PVC para la fabricación de envases destinados a la alimentación, porque la producción de este tipo de compuestos debe ir acompañada de ciertas medidas de seguridad que eliminen todo riesgo de toxicidad de los envases para alimentos. Esto dificulta el que la maquinaria empleada en la producción de compuestos de PVC para envases se utilice también en la producción de otros tipos de compuestos y hace que la sustituibilidad por el lado de la oferta de los compuestos PVC para envases con respecto al resto de compuestos de PVC sea considerablemente menor que la que se da entre éstos.

Esta relativa facilidad con la que un productor de compuestos PVC rígidos o plastificados puede entrar en el mercado del otro tipo de compuestos hace que se defina como mercado relevante de producto desde el punto de vista de la producción el mercado de compuestos PVC plastificados y rígidos.

En segundo lugar, si bien antes de la operación PLASGOM sólo se dedicaba a la fabricación y comercialización de compuestos PVC plastificados, tras la adquisición de acciones tanto ATOE como PLASGOM pretenden operar en el mercado de plastificados y de rígidos, según se declara en la propia notificación.

Por tanto, desde la perspectiva de la producción y de la comercialización el mercado relevante de producto sobre el que puede tener efectos la operación de concentración es el de los compuestos PVC plastificados y rígidos.

4.6. Mercado geográfico relevante.

Siguiendo los criterios manifestados por la Comisión de las CC.EE. en su Decisión de 22 de diciembre de 1994 antes mencionada, se debe definir como mercado geográfico de referencia a Europa Occidental en consideración a lo homogéneo de las condiciones de competencia en que se desarrollan las

actividades de suministro de estos productos en los distintos países, al elevado grado de intercambios comerciales entre Estados limítrofes facilitado por la ausencia de barreras arancelarias, así como a la inexistencia de características peculiares que permitan distinguir a unos mercados de otros (preferencias de los consumidores, diferencias apreciables de las cuotas de mercado de las empresas establecidas en zonas geográficas próximas, diferencias de precios importantes ...).

Sin embargo, a pesar de que estas características inducen a identificar como mercado geográfico relevante a Europa Occidental, desde el punto de vista de la comercialización del producto hay varios factores que aconsejan definir como mercado geográfico de referencia a los efectos de esta operación al mercado español. En primer lugar, ambas empresas se limitan a comercializar su producto en este mercado y, por tanto, su actividad tiene un carácter muy localizado dentro del mercado europeo. Pero es que, además, el impacto de esta operación dentro del mercado europeo debe ser prácticamente irrelevante. A pesar de que no se dispone de datos sobre la producción de los diferentes tipos de compuestos PVC a nivel europeo ni de la participación en el mercado de las empresas productoras, es evidente que la toma de control de PLASGOM por ATOE apenas altera la estructura de este mercado. Máxime si se tiene en cuenta que una parte considerable de la producción de PLASGOM se realizaba en régimen de maquila para ATOE.

Por tanto, aunque desde el punto de vista de la producción el mercado geográfico relevante sea el europeo, desde el punto de vista de la comercialización del producto el mercado de referencia es el español. El carácter local de la actividad de las partes y la falta de relevancia de la operación desde el punto de vista del mercado europeo aconsejan definir como mercado geográfico relevante para analizar los efectos sobre la competencia de esta operación de concentración al mercado español.

4.7. Efectos sobre la competencia.

La toma de control de PLASGOM por ATOE tiene una serie de consecuencias destacables que podrían influir sobre la competencia en el sector. En primer lugar, desaparece un operador independiente que tiene un peso relevante en determinados segmentos del mercado español de compuestos de PVC plastificados. En segundo lugar, ATOE se sitúa en el primer lugar del ranking de productores/comercializadores de compuestos PVC plastificados, muy destacado de sus competidores. Esta situación se ve favorecida por la capacidad financiera y fortaleza tecnológica del grupo empresarial al que esta empresa pertenece. En tercer lugar, con la toma de PLASGOM, la cuota de mercado de ATOE en el segmento del mercado de compuestos PVC plastificados destinados a la

fabricación de cable puede ser muy elevada. En definitiva, la operación analizada refuerza el poder de mercado de ATOE.

Para mejor apreciación de estas observaciones a continuación se expresa en el cuadro nº 4 la participación de ATOE y PLASGOM en el mercado de compuestos PVC rígidos y plastificados según los datos de 1994. Se ha desglosado los plastificados por aplicaciones dado que es en este submercado donde se halla presente PLASGOM.

CUADRO Nº 4.			
Cuotas de mercado en España de PLASGOM Y ATOE. %			
	ATOE	PLASGOM	ATOE+PLASGOM
Rígidos	[...]	[...]	[...]
Plastificados	[...]	[...]	[...]
- Cable	[...]	[...]	[...]
- Extrusión	[...]	[...]	[...]
- Calzado	[...]	[...]	[...]
- Inyección	[...]	[...]	[...]
TOTAL	15	12	27

Sin embargo, al realizar las anteriores observaciones deben tenerse en cuenta una serie de hechos. Primero, aunque la operación sitúa a ATOE en una clara posición de liderazgo en determinados submercados, en el mercado de producto relevante definido la diferencia con sus competidores no es tan acusada.

Segundo, al analizar la posición de dominio de PLASGOM y ATOE en el segmento del cable hay que tener en cuenta las especiales características de la oferta y la demanda de este tipo de compuestos, que llevan a las empresas a especializarse en aplicaciones muy concretas.

Tercero, antes de la operación, una parte importante de la producción de PLASGOM ya iba destinada a ATOE, y éste proporcionaba a aquél la materia prima.

A pesar de estas matizaciones, es un hecho que la operación de concentración refuerza el poder de mercado de ATOE en el mercado de los compuestos PVC plastificados y rígidos. Por ello, hay que analizar si de la estructura del mercado se derivan factores que contribuyan a contrarrestar los posibles efectos negativos de la operación examinada sobre la competencia en el mercado español.

5. CONTESTABILIDAD DEL MERCADO

5.1. Introducción.

El nivel de competencia en un sector no se explica exclusivamente a partir de la consideración de las cuotas de mercado y del grado de concentración existente en el mismo. Un nivel de concentración elevado en un ámbito geográfico concreto puede llevar a situaciones en las que se abuse de la posición de dominio alcanzada y se restrinja la competencia. Sin embargo, esta afirmación no tiene un carácter universal ni inevitable. Pueden darse diversos factores que contrarresten el poder de dominio real que un operador puede tener en un mercado determinado. En este apartado se analizan estos factores que son, principalmente en este caso, la ausencia de obstáculos al comercio exterior, la ausencia de barrera de entrada significativas, la existencia de productos sustitutivos y la diversificación de la oferta.

5.2. Ausencia de obstáculos al comercio exterior.

El mercado analizado no presenta obstáculos que impidan la libre importación y exportación tanto del PVC como de los compuestos de PVC. De hecho, casi una cuarta parte de los productos comercializados en España durante 1994 fueron importados de otros países. Ello es posible gracias a la ausencia de barreras arancelarias y a los reducidos costes del transporte. Esto explica que el precio de venta del producto importado no difiera sustancialmente del precio de venta del producto español. Sirva de ejemplo el hecho de que hasta la compra de PLASGOM, ATOE se ha limitado a comercializar productos que, en gran parte, importaba de Francia.

Este carácter de mercado abierto al exterior hace que sea difícil que una empresa que ostenta una posición de dominio en el submercado español pueda abusar de dicha posición de forma significativa y durante un período de tiempo lo suficientemente extenso como para poder elevar de manera permanente los precios del producto.

5.3. No existen barreras de entrada significativas.

En el mercado de componentes de PVC, tanto rígidos como plastificados, no existen barreras de entrada significativas que limiten el acceso a nuevos operadores.

En primer lugar, la materia prima es abundante y existe una pluralidad de oferentes de la misma en el mercado nacional e internacional. De hecho, la resina de PVC reúne todas las características de una "commodity".

En segundo lugar, las inversiones necesarias para la producción de compuestos PVC son relativamente bajas, puesto que el espacio necesario es reducido y la maquinaria sencilla y de coste relativamente asequible³.

En tercer lugar, el acceso a la tecnología está abierto a cualquier potencial competidor, al menos para las aplicaciones standard. Las formulaciones de los compuestos PVC no son objeto generalmente de patentes o modelos de utilidad y la tecnología utilizada procede en muchas ocasiones de los suministradores de los aditivos, que innovan e investigan la utilización de los compuestos de PVC en nuevas aplicaciones.

Por último, dadas las características particulares de la demanda de este producto, no es necesaria la creación de redes de comercialización, puesto que el cliente pide el compuesto para una aplicación concreta y la distribución puede efectuarse directamente de la fábrica al cliente.

Todos estos factores facilitan el que puedan surgir en el mercado operadores que compitan con las empresas instaladas si éstas no actúan de manera competitiva. Sirva de ejemplo de la accesibilidad a este mercado el hecho de que el propio PLASGOM entró en funcionamiento a principios de 1990 y logró en poco tiempo una participación elevada en el mercado de los compuestos PVC plastificados. De hecho, este sector está sujeto a considerables variaciones cíclicas, de tal manera que es frecuente que se abran y se cierren empresas según la evolución del ciclo. Este hecho denota la ausencia de barreras de entrada y de salida de los operadores del mercado.

³ Una nueva unidad de fabricación de compuestos PVC con 3 líneas de producción y con una capacidad de 16.000 toneladas/año, costaría entre 875 y 1000 millones de pesetas con maquinaria nueva y 450 millones de pesetas con maquinaria usada.

5.4. Existencia de productos sustitutivos.

Existe un gran número de materiales que pueden hacer la misma función que el PVC para obtener el producto final. Así, son productos sustitutivos de los compuestos PVC rígidos, entre otros, el aluminio, la madera, el polipropileno, el poliestireno, el ABS y otros. De los compuestos PVC plastificados son sustitutivos el caucho (para calzado), la piel, la silicona, el polietileno reticulado y santopreno (para cables) y una amplia gama de variedades de plásticos. Muchos de estos productos sustitutivos tienen un coste similar al del PVC, de tal forma que las oscilaciones de los precios del PVC en los mercados internacionales provocan la sustitución de esta materia por otras para la fabricación de las diferentes aplicaciones.

Esta alta sustituibilidad de los compuestos de PVC por otros en la fabricación de las aplicaciones finales restringe las posibilidades de que una empresa pueda abusar de su poder de mercado.

5.5. Presencia en el mercado de operadores competitivos.

Además de existir la posibilidad de que entren nuevos operadores en el mercado, es importante señalar la existencia de fabricantes nacionales y extranjeros competitivos tanto en el sector de compuestos PVC (SOLVAY, AISCONDEL) como en los de sus sustitutivos (REPSOL, DUPAIT, DOW IBERICA, BAYER, etc...).

Los principales competidores del ATOE y PLASGOM, SOLVAY y AISCONDEL, fabrican la materia prima y tienen, además, empresas que se dedican a la producción de semi-transformados y transformados.

Con la adquisición de PLASGOM, ATOE logra hacerse con una planta de fabricación en España de compuestos PVC plastificados, que puede ampliar con gran facilidad a rígidos dada su capacidad tecnológica y financiera. No hay que olvidar tampoco que el grupo a que pertenece ATOE es productor de la materia prima. De esta forma, PLASGOM estará en condiciones de ampliar su capacidad productiva y ATOE no tendrá necesidad a medio plazo de importar de otros países los compuestos que comercializa.

6. LA CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA.

La cláusula de no competencia contenida en el artículo 11 del contrato de compra-venta no resulta inusual en este tipo de operaciones de absorción de una empresa y de su cartera de clientes. Sin embargo, el plazo de duración fijado resulta excesivamente largo. El plazo habitual de duración de este tipo de cláusulas no suele exceder los tres años y no parecen existir razones especiales en este caso que aconsejen autorizar un plazo más largo.

7. CONCLUSIÓN

La operación de concentración notificada refuerza el poder de mercado de la empresa adquiriente, ATOE, en los mercados relevantes definidos. En determinados segmentos de este mercado, como puede ser en el de compuestos PVC plastificados para fabricación de cable, la cuota de mercado adquirida por ATOE puede ser elevada.

Sin embargo, de la estructura y características de este mercado se derivan una serie de factores que contrarrestan el poder de dominio real que un operador puede ejercer sobre el mercado. En primer lugar, hay que tener en cuenta que el carácter local de las actividades de las partes y la falta de relevancia de la operación desde el punto de vista del mercado europeo han llevado a definir como mercado geográfico relevante a los efectos de esta operación el mercado español. Pero no hay que olvidar que el mercado español se halla perfectamente integrado en el europeo y que la competencia internacional es muy activa.

Además, del análisis del mercado se deduce la práctica inexistencia de barreras de entrada, la presencia de operadores competitivos y la existencia de productos sustitutivos. Todo ello lleva al Tribunal a la conclusión de que la toma de control de PLASGOM, S.A. por ELF ATOCHEM ESPAÑA, S.A. no restringe la competencia efectiva en el mercado español y que, por tanto, no hay razones para oponerse a la aprobación de la operación notificada.

Sin embargo, el Tribunal considera que los plazos acordados por las partes en la cláusula de no competencia son excesivamente largos sin razón que lo justifique y que sería conveniente su modificación.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo diecisiete de la Ley 16/1989, de 17 de julio de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno el siguiente:

DICTAMEN

A la vista de que de la operación de toma de control de PLASGOM S.A. por ELF ATOCHEM ESPAÑA S.A., no se dererivan efectos que puedan obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado español, se propone el Gobierno condicionar la aprobación de la operación a que se modifique la cláusula de no competencia contenida en el artículo 11 del contrato de compra-venta en el sentido de que su plazo no supere en ningún caso los tres años desde la fecha de la firma del contrato de compra-venta.

ORDEN DE 31 de mayo 1996 por la que se dispone la publicación del ACUERDO DEL CONSEJO DE MINISTROS de 12 de abril de 1996 por el que, conforme a lo dispuesto en el artículo 17 de la Ley de Defensa de la Competencia, no procede oposición a la operación de concentración consistente en la toma de control de "Plasgon, Sociedad Anónima", por parte de "Elf Atochem España, Sociedad Anónima".

En cumplimiento del artículo 15 del Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de defensa de la competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria, he dispuesto hacer público el Acuerdo del Consejo de Ministros de 12 de abril de 1996, por el que, conforme a lo dispuesto en el art. 17 de la Ley de Defensa de la Competencia, no procede oposición a la operación de concentración consistente en la toma de control de "Plasgon, Sociedad Anónima", por parte de "Elf Atochem España, Sociedad Anónima" que a continuación se relaciona:

"Vista: La notificación voluntaria realizada al Servicio de Defensa de la Competencia por la empresa "Elf Atochem España, Sociedad Anónima"

Resultando que por la Dirección General de Defensa de la Competencia se procedió al estudio del mencionado expediente, elevando propuesta acompañada de informe al excelentísimo señor Ministro de Economía y Hacienda, quien resolvió remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, según lo dispuesto en el artículo 15.4 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, por entender que dicha operación podría obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado español de compuestos de PVC plastificados destinados a la fabricación de cables.

Resultando: Que la operación de concentración notificada consiste en la toma de control de la empresa española "Plasgon, Sociedad Anónima", por "Elf Atochem España, Sociedad Anónima" mediante la adquisición del 51 por 100 de las acciones representativas de su capital social.

Resultando: Que el Tribunal de Defensa de la Competencia, tras el estudio del mencionado expediente, ha emitido dictamen que ha sido incorporado al expediente y tenido en cuenta por este Consejo para dictar el presente Acuerdo.

Considerando que, según el artículo 17 de la Ley de 16/1989, la competencia para decidir sobre estas cuestiones corresponde al Gobierno a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda.

Vistos la normativa de aplicación, El Consejo de Ministros, a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda, acuerda: No oponerse a la operación de concentración consistente en la toma de control de la empresa "Plasgon, Sociedad Anónima", por parte de "Elf Atochem España, Sociedad Anónima".

Lo que comunico a V.I. para su conocimiento y efectos.

Madrid, 31 de mayo de 1996.- P.D. (Orden de 29 de diciembre de 1986), el Secretario de Estado de Economía, Cristóbal Montoro Romero.

Ilmo. Sr. Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia.