

II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 11 de julio de 2001

por la que una concentración se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.2314 — BASF/Eurodiol/Pantochim)

[notificada con el número C(2001) 1856]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2002/365/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (en lo sucesivo, «el Acuerdo EEE»), y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de concentraciones entre empresas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1310/97 ⁽²⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 27 de marzo de 2001, de incoar un procedimiento en este asunto,

Habiendo dado a las empresas afectadas la oportunidad de presentar sus puntos de vista sobre las objeciones suscitadas por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre concentraciones ⁽³⁾,

Considerando lo siguiente:

- (1) El 12 de febrero del 2001 la Comisión recibió una notificación de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 (en lo sucesivo, «el Reglamento sobre concentraciones») de una concentración propuesta por la cual la empresa alemana BASF AG (BASF) adquiere el control del conjunto de las empresas belgas Pantochim SA (Pantochim) y Eurodiol SA (Eurodiol) mediante un compromiso de compra de 29 de diciembre de 2000.
- (2) Después de examinar la notificación, la Comisión concluyó que la operación notificada correspondía al ámbito del Reglamento sobre concentraciones. Durante

la fase inicial de la investigación de la Comisión se ofrecieron compromisos, de conformidad con el apartado 2 del artículo 6 del Reglamento sobre concentraciones, a efectos de una primera decisión de aceptación. Estos compromisos no fueron suficientes para eliminar las inquietudes que la concentración despertaba desde el punto de vista de la competencia. La Comisión consideró, por lo tanto, que la operación planteaba dudas fundadas sobre su compatibilidad con el mercado común y por ello el 27 de marzo de 2001 decidió incoar el procedimiento previsto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre concentraciones.

I. LAS PARTES

- (3) BASF es una empresa con actividades a nivel internacional de producción y distribución de sustancias químicas especiales y otros productos químicos, productos sanitarios y de nutrición, petróleo y gas.
- (4) Eurodiol y Pantochim son dos empresas belgas, ambas filiales del grupo SISAS, con sede en Italia y Luxemburgo. Pantochim produce varias sustancias químicas, principalmente anhídrido ftálico (PA) y ftalatos. Eurodiol produce 1,4-butanodiol (BDO) y sustancias derivadas del BDO gamma-butirolactón (GBL), N-metilpirrolidona (NMP) y tetrahydrofurano (THF).
- (5) El 18 de septiembre de 2000 Eurodiol y Pantochim fueron declaradas en situación de prequiebra («concordato judicial») por el Tribunal de Comercio belga de la ciudad de Charleroi. En la misma sentencia el Tribunal nombraba a cuatro comisarios para supervisar la gestión

⁽¹⁾ DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión corregida en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

⁽²⁾ DO L 180 de 9.7.1997, p. 1; rectificación en el DO L 40 de 1998, p. 17.

⁽³⁾ DO C 116 de 17.5.2002.

de Eurodiol y Pantochim durante el procedimiento de prequiebra. Además, la sociedad matriz italiana, SISAS SPA, de Milán, también está en situación de quiebra.

II. OPERACIÓN Y CONCENTRACIÓN

- (6) La operación consiste en la adquisición de Eurodiol y Pantochim por BASF mediante un compromiso de compra concluido el 29 de diciembre de 2000 entre BASF Antwerpen NV (una filial propiedad al 100 % de BASF) y los comisarios encargados de Pantochim y Eurodiol.
- (7) La operación notificada constituye una adquisición por BASF del control exclusivo de Eurodiol y Pantochim y, por consiguiente, una concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre concentraciones.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (8) Las empresas concernidas tienen un volumen de negocios combinado, a nivel mundial, de más de 5 000 millones de euros (*). En 1999 el de BASF fue de 29 500 millones mientras que el combinado de Eurodiol y Pantochim fue de 202 millones. BASF, Eurodiol y Pantochim registraron un volumen de negocios total superior a 100 millones de euros en 12 Estados miembros. Además, tanto BASF, por un lado, como Pantochim y Eurodiol, por otro, lograron un volumen de negocios superior a 25 millones de euros en tres Estados miembros (Bélgica, Alemania e Italia). Ninguna de las empresas concernidas logra más de dos tercios de su volumen de negocios a escala comunitaria en el mismo Estado miembro. En consecuencia, la operación notificada tiene una dimensión comunitaria en el sentido del apartado 3 del artículo 1 del Reglamento sobre concentraciones (véase el cuadro 1).

Cuadro 1

Volumen de negocios de BASF y Pantochim y Eurodiol en 1999

(en millones de euros)

País	BASF	Pantochim y Eurodiol
Bélgica	[...] * (*)	[...] *
Alemania	[...] *	[...] *
Italia	[...] *	[...] *

(*) Las partes entre corchetes e indicadas con asterisco han sido editadas para garantizar la confidencialidad de los datos.

(*) Volumen de negocios calculado de conformidad con el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento sobre concentraciones y del anuncio la Comisión sobre el cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). En la medida en que las cifras incluyan el volumen de negocios durante el período anterior al 1 de enero de 1999, se calculan sobre la base de los tipos de cambio medios del ecu y se transforman individualmente en euros.

IV. EVALUACIÓN DE LOS ASPECTOS RELATIVOS A LA COMPETENCIA

A. MERCADOS DE PRODUCTO PERTINENTES

1. ANHÍDRIDO FTÁLICO (PA)

- (9) El PA es una materia prima utilizada principalmente para la producción de ftalatos así como de resinas de alquido y resinas no saturadas de poliéster (UP). Se vende en escamas o fundido.
- (10) Las partes afirman que el PA constituye un mercado de producto pertinente y han proporcionado datos sobre esta base. Esta definición de mercado ha sido confirmada básicamente por la investigación de mercado efectuada por la Comisión.

2. FTALATOS

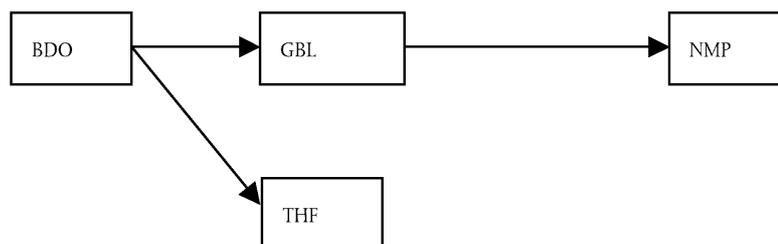
- (11) Los ftalatos son diésteres de alcohol y PA. A causa de sus diferentes características los ftalatos pueden subdividirse en ftalatos estándar y ftalatos de cadena corta. Sin embargo las partes notificantes afirman que sólo exista un único mercado de producto pertinente puesto que sería posible, por lo menos para algunos de los productores europeos, cambiar el proceso de producción desde los ftalatos estándar a los ftalatos de cadena corta.
- (12) En especial las partes afirman que el grado de los ajustes necesarios dependería del diseño de las instalaciones. Una instalación de esterificación diseñada y utilizada para la producción de ftalatos estándar sólo tendría que ser adaptada en lo que respecta a la retirada del alcohol y a la purificación. La sección de purificación solamente requeriría algunas modificaciones de menor importancia en las tuberías. Las partes afirman que tras estos ajustes la instalación de esterificación podría producir los distintos tipos de ftalatos después de un período de cierre de dos a tres días. El coste de los ajustes ascenderían a alrededor del 5 % del coste de una nueva planta.
- (13) La mayor parte de las respuestas a la investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión sugieren que una definición de mercado incluyendo los ftalatos estándar y los de cadena corta sería demasiado amplia. Los competidores de BASF han afirmado que la capacidad de cambiar la producción entre ftalatos estándar y de cadena corta es muy limitada debido a las inversiones requeridas para producir los ftalatos de cadena corta en sus instalaciones. Además ambos ftalatos se utilizan en aplicaciones totalmente distintas. Las propias partes afirman que, dependiendo del equilibrio de los segmentos polarizables y polares de las moléculas y de la longitud de la cadena alquílica de los ftalatos respectivos, la solubilidad y la compatibilidad con ciertos polímeros son diferentes. Concluyen que por lo tanto solamente los ftalatos con una longitud de cadena corta (C1 hasta C4) son convenientes para aplicaciones tales como la producción de nitrocelulosa o la flematización de peróxidos.

- (14) Debido a su distinta estructura química los ftalatos estándar y los de cadena corta se utilizan en aplicaciones diferentes. Los ftalatos estándar (definidos como ftalatos sobre la base de alcohol C4 o más largo) son a menudo citados como plastificantes, puesto que alrededor del 95 % del consumo total se utiliza como plastificantes para PVC; el 5 % restante se utiliza como plastificante en colas, recubrimientos y colores, como inhibidores para peróxidos, así como para la producción de nitrocelulosas. Los llamados ftalatos de cadena corta DMP y DEP (ftalatos sobre la base, respectivamente, de alcohol C1 y C2) se utilizan como plastificantes en la producción de ésteres de celulosa, como inhibidor-estabilizador para peróxidos, como agentes fijadores en artículos cosméticos y como diluyentes para fragancias.
- (15) A efectos del presente caso puede dejarse abierta la cuestión de si los ftalatos estándar y los de cadena corta constituyen dos mercados separados o un mercado único porque en ninguno de ambos casos esto crea problemas en el ámbito de la competencia.
3. 1,4-BUTANODIOL (BDO)
- (16) BASF afirma que el BDO se usa como materia prima para la producción de sustancias químicas derivadas del BDO, es decir, solventes gamma-butirolactón (GBL), N-metilpirrolidona (NMP) y tetrahidrofurano (THF) así como N-vinilpirrolidona (NVP), polivinilpirrolidona (PVP), politetrametilen-etherglicol (PTMEG), polibutilentereftalato (PBT) y poliuretanos (PUR). Según BASF, actualmente el BDO es producido comercialmente mediante cuatro procesos distintos, sobre la base de acetileno, butadieno, óxido de propileno y butano. Sin embargo BASF considera que el BDO constituye un mercado de producto único.
- (17) Otros terceros han confirmado la definición de mercado sugerida por BASF. Según ellos, el BDO es, por sus propiedades y características químicas, un producto propio y no puede ser sustituido por otros. Los procesos alternativos que pueden utilizarse para producir BDO no influyen en las propiedades básicas del producto y el producto final es el mismo.
- (18) En consecuencia la Comisión considera que el BDO constituye un mercado de producto pertinente.
4. PRODUCTOS DERIVADOS DEL BDO (GBL, NMP Y THF)
- (19) BASF afirma en la notificación que los productos GBL, NMP y THF pertenecen a un mercado más amplio de solventes especiales. Esta definición de mercado también incluye ciertos solventes oxigenados [propileno glicol monometil éter acetato, (PGMEA), dimetilformamida (DMF), dimetilacetamida (DMAC), propilenocarbonato (PC), sulfóxido dimetil (DMSO)] y metilenoclorida.
- (20) Los solventes especiales representaron solamente una pequeña parte del mercado total de solventes orgánicos en la Unión Europea en 1999. El mercado de los solventes especiales, afirma BASF, estaría muy repartido. Hay más de 20 empresas distintas en el mercado, ninguna de las cuales puede ofrecer la gama completa de productos. Sin embargo, según BASF, estos productos constituirían un mercado ya que existe una significativa competencia para los distintos solventes dependiendo de sus diversas aplicaciones.
- (21) Las aplicaciones de los solventes especiales, según las cita BASF, son: decapado de pintura y electrónico, procesamiento de sustancias químicas, purificación y limpieza, agroquímica y farmacéutica.
- (22) BASF proporciona una lista de posibilidades de sustitución en cada una de las aplicaciones importantes citadas. En la electrónica, por ejemplo, los decapantes basados en NMP fotorresistentes compiten en gran medida con los decapantes alternativos basados en DMSO, hidroxilamina, ethilactato, PGMEA, etc. Además BASF también sostiene que las nuevas tecnologías, que están en desarrollo, pueden suponer una sustitución futura de los GBL, NMP y THF.
- (23) Para aplicaciones de decapado de pinturas y recubrimientos BASF explica que el NMP se utiliza para decapar pintura, compitiendo, por ejemplo, con [...]*.
- (24) Para las aplicaciones en procedimientos químicos BASF considera el NMP sustituible por una gama amplia de sistemas y productos alternativos, por ejemplo [...]*. Para las aplicaciones de limpieza, BASF declara que, según la naturaleza del material a limpiar, se utiliza una variada gama de productos como, por ejemplo [...]*. En biología compiten diversas tecnologías y se está procediendo a una reformulación. BASF resalta un ejemplo donde se sustituyó THF [...]*.
- (25) Según BASF, estos ejemplos indican que los solventes de todas las categorías mencionadas (solventes especiales, otros solventes oxigenados, otros solventes orgánicos así como solventes no orgánicos) son hasta cierto punto permutables y por lo tanto podrían considerarse como un mercado pertinente de producto. BASF, sin embargo, ha asumido que la subdivisión designada como «solventes especiales» constituye un mercado de producto pertinente y separado a efectos de la notificación.

- (26) La notificación, sin embargo, se refiere a solventes basados en BDO (GBL, NMP y THF) en especial, que son los productos producidos por Eurodiol y BASF. Hay solamente un puñado de empresas activas en la producción de solventes basados en BDO y la mayoría de ellos producen todos los productos. Para BASF, Eurodiol y la mayor parte de las otras empresas que fabrican productos basados en el BDO el proceso de producción permite la producción de los tres productos, así como BDO, en un proceso de producción conjunto. Los esquemas 1 y 2 representan cómo se utilizan los procesos de producción en función de las diversas tecnologías. Otros productores utilizan tecnologías distintas a las mostradas aquí. BASF identificó cuatro tecnologías distintas en la notificación, pero en general estas tecnologías pueden producir la gama completa de productos.

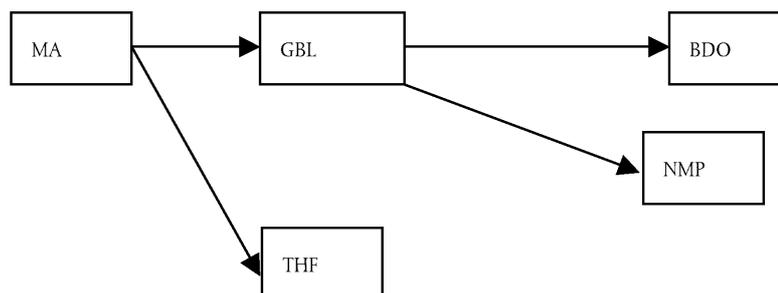
Esquema 1

El proceso de BASF



Esquema 2

El proceso Eurodiol



- (27) El proceso de BASF es el conocido como proceso «Reppe», que es una tecnología relativamente madura, basada en acetileno y formaldehído. El proceso de Eurodiol se basa en una tecnología recientemente inventada, utilizando butano y MA como materia prima. Los terceros han declarado que hay que considerar este proceso de producción como tecnología de «bajo coste». En los esquemas 1 y 2 puede verse que, en el proceso de BASF, el GBL y el THF se derivan del BDO mientras que en el proceso Eurodiol el BDO se deriva del GBL. El término «productos derivados del BDO» se utilizará en la presente Decisión para hacer referencia a GBL, NMP y THF.
- (28) La Comisión ha examinado si los productos derivados del BDO deben considerarse junto con otros solventes especiales no derivados del BDO, según lo sugerido por BASF, por separado de otros solventes especiales no derivados del BDO o individualmente como mercados separados.
- (29) La investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión no confirmó la definición de mercado sugerida por BASF. Según los terceros, los grupos de productos derivados del BDO son distintos de otros solventes especiales y forman mercados separados. La gran mayoría de los clientes no apoyó la afirmación de que hay posibilidad de sustitución por lo que se refiere a GBL, NMP y THF, bien sea entre los productos afectados o por otros solventes. Las propiedades técnicas específicas y las distintas aplicaciones no permiten, en la práctica, reemplazar uno de los productos implicados por otras sustancias químicas.
- (30) Los terceros resaltan que las posibilidades de sustitución están muy restringidas, en especial para los sectores farmacéutico y agroquímico. Una gran proporción del mercado de los productos derivados del BDO se utiliza en estos sectores. En Europa, la producción para el mercado de estos sectores representa aproximadamente el [50-70%]* de GBL, alrededor del [40-60%]* de THF y alrededor del [10-30%]* de NMP.
- (31) El GBL fundamentalmente [...] se utiliza para fabricar NMP. En este proceso no hay sustitutos para el GBL. También se utiliza en la fabricación de productos farmacéuticos y agroquímicos y como solvente. En estas aplicaciones, según los terceros, el GBL es la opción obvia porque tiene un rendimiento superior comparado a otros solventes y/o un coste más bajo.

- (32) El NMP es un solvente potente para la mayor parte de las resinas comerciales. Debido a su alto punto de ebullición y excelente poder solvente refuerza y mejora las propiedades de las capas cocidas a alta temperatura. También se utiliza en los mercados de la electrónica para decapar y limpiar, y como solvente de reacción en una gran variedad de procesos químicos, agroquímicos, electrónicos y petroquímicos.
- (33) Una de las aplicaciones principales del NMP es la producción de esmalte para alambre, y el [20-30 %]* del NMP producido en todo el mundo es utilizado como solvente para esmalte de alambre. Un sustituto potencial para el NMP en esta aplicación serían, según los terceros, los cresoles. Sin embargo su uso en aplicaciones para esmalte de alambre debería disminuir considerablemente en un futuro próximo a consecuencia de sus efectos para el medio ambiente. Generalmente el NMP es más caro que sus sustitutos y por lo tanto solamente se utiliza cuando su rendimiento es mucho mejor o cuando la salud y los problemas de seguridad constituyen factores importantes.
- (34) La mayoría [$> 70\%$]* de la producción de THF se utiliza en la producción de PTMEG, que se usa en elastómeros y fibras elasthan de estiramiento. Para esta aplicación el THF no puede, según los terceros, ser sustituido por otros productos. El restante THF [$< 25\%$]* se usa como solvente en colas para PVC y recubrimientos y como solvente de reacción en productos farmacéuticos. En estas aplicaciones, según un tercero, el THF tiene rendimiento superior a otros solventes y a un coste más bajo, y por lo tanto será la opción obvia para los consumidores.
- (35) Los factores de la demanda, por lo tanto, sugieren que existen pocas o ninguna posibilidad de sustitución entre GBL, NMP y THF. Los terceros han dicho que incluso si la sustitución fuera generalmente posible desde un punto de vista químico, sería muy larga y cara. Cualquier sustitución en este ámbito requeriría una costosa investigación para encontrar y probar otros productos convenientes, implicaría un intenso ensayo industrial del proceso modificado y llevaría mucho tiempo obtener la autorización necesaria de los organismos administrativos. Además, generalmente los productos derivados del BDO se piden individualmente y las estructuras de la demanda para cada producto son muy diferentes. La mayoría de los clientes consultados en la investigación de mercado no consumió los tres productos derivados del BDO. Los precios cobrados por BASF para estos productos derivados del BDO son también diferentes. En

1997, por ejemplo, el GBL y NMP eran hasta un 30 % más caros que el THF. Antes de 1999, sin embargo, las diferencias de precios se reducían sólo a un 5 %. Además, durante el período 1997-2000, en que los precios de los productos derivados del BDO disminuyeron muy sustancialmente en el EEE, los precios no bajaron en igual medida para todos los productos. El precio cobrado por BASF para el THF, por ejemplo, cayó más del 25 % mientras que el precio del NMP cayó en casi un 40 %.

- (36) Además de las diversas propiedades y rendimientos específicos de las sustancias individuales, los terceros han señalado los requisitos impuestos por las autoridades sanitarias nacionales o comunitarias ⁽⁵⁾, que dificultan la reformulación y sustitución.
- (37) Ningún tercero consultado en la investigación de mercado tenía conocimiento de cualquier desarrollo en curso en la tecnología para la sustitución futura de los GBL, THF y NMP.
- (38) Por lo tanto, se concluye que el GBL, el NMP y el THF crean mercados de producto separados y distintos.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS PERTINENTES

1. PA

- (39) Las partes notificantes afirman que el mercado geográfico pertinente para el PA abarca por lo menos al EEE. Creen además que los países de Europa del Este adyacentes (Polonia, Hungría, Eslovenia, República Checa y Eslovaquia) forman parte de este mercado geográfico pertinente. Para estos países no hay obstáculos al comercio con el EEE, y los precios tienden a adaptarse a los precios en el EEE. Esta definición ha sido confirmada en gran parte por la investigación de la Comisión.
- (40) No es necesario definir más los mercados geográficos pertinentes porque en todas las definiciones alternativas de mercado geográfico consideradas la competencia efectiva no se impediría perceptiblemente en el EEE ni en cualquier parte sustancial del mismo.

2. FTALATOS

- (41) Las partes notificantes afirman que el mercado geográfico pertinente para el PA abarca por lo menos al EEE. Creen además que los países de Europa del Este adyacentes (Polonia, Hungría, Eslovenia, República Checa y Eslovaquia) forman parte de este mercado geográfico pertinente. Para estos países no hay obstáculos al comercio con el EEE, y los precios tienden a adaptarse a los precios en el EEE. Esta definición ha sido confirmada en gran parte por la investigación de la Comisión.
- (42) No es necesario determinar más los mercados geográficos pertinentes porque, en todas las definiciones alternativas de mercados geográficos consideradas, la competencia efectiva no se impediría perceptiblemente en el EEE ni en cualquier parte sustancial del mismo.

⁽⁵⁾ Véase por ejemplo la Directiva 75/319/CEE del Consejo, de 20 de mayo de 1975, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre especialidades farmacéuticas (DO L 147 de 9.6.1975, p. 13), cuya última modificación la constituye la Directiva 2000/38/CE (DO L 139 de 10.6.2000, p. 28).

3. BDO Y DERIVADOS DEL BDO (GBL, NMP Y THF)

(43) BASF considera que los mercados geográficos pertinentes para la fabricación y venta de BDO y de solventes especiales incluyen por lo menos a Europa Occidental (EEE más Suiza) ya que los clientes compran BDO y solventes especiales a proveedores situados en distintos Estados miembros. Además no cree que los costes de transporte representen un obstáculo importante al comercio. BASF por lo tanto cree que los mercados geográficos pertinentes abarcan a más que Europa Occidental e incluyen a la Europa del Este, debido a la ausencia de barreras comerciales con Europa Occidental y a los limitados costes del transporte. Además, el almacenamiento de BDO y de solventes especiales, debido a su durabilidad ilimitada, no representa un obstáculo para el comercio en el mercado europeo. Finalmente, BASF declara que los precios para cantidades comparables en el mercado pertinente sólo presentan pequeñas diferencias.

(44) Los terceros confirmaron la afirmación de BASF en la medida en que no hay preferencias especiales de los clientes sobre el origen geográfico de los productos. La calidad es comparable para todos los proveedores, a excepción de los de Europa del Este, y la durabilidad parece no ser un problema particular en estos mercados.

a) Principales productores y flujos comerciales

(45) SISAS produce BDO, GBL, NMP y THF en Bélgica, en Eurodiol, y BASF produce los cuatro productos en Alemania y EE.UU., pero también produce BDO en Japón y Corea y THF en Japón. Los competidores están situados en Europa o en los EE.UU. La empresa International Speciality Products Inc. (ISP) produce los cuatro productos en EE.UU., y también BDO y THF en Alemania. Lyondell Chemical Company (Lyondell) produce los cuatro productos en EE.UU. Además, DuPont de Nemours International SA (DuPont) tiene instalaciones en España para THF y GBL (solamente para utilización interna) y en los EE.UU. para BDO y THF.

(46) En el 2000, según BASF, se registraron exportaciones significativas de BDO a América [20-40 miles de toneladas]* y limitadas importaciones [1-5 miles de toneladas]*. Hubo importaciones significativas de GBL [1-10 miles de toneladas]* y NMP [5-20 miles de toneladas]* en Europa desde América pero las exportaciones fueron insignificantes en sentido contrario. Para el THF se registró un flujo comercial de aproximadamente [1-5 miles de toneladas]* en ambas direcciones. Sin embargo, no todas las mercancías importadas se vendieron en el mercado sino que algunas se utilizaron cautivamente en transferencias intraempresariales.

(47) Las exportaciones de Europa a Asia durante el 2000 fueron estimadas por BASF en: [1-5 miles de toneladas]* para BDO, [1-5 miles de toneladas]* para GBL, [1-10 miles de toneladas]* para NMP y [1-10 miles de toneladas]* para THF. Durante el mismo período [...]*.

Además los terceros han dicho que los productos de Asia no son competitivos en precio, lo que sugiere además que estos productores no suponen una restricción de la competencia. En consecuencia, no se siguió considerando a los productores asiáticos en el análisis.

(48) A pesar de la ausencia de cualquier obstáculo obvio a la importación entre Europa del Este y el EEE solamente se han constatado importaciones limitadas por BASF o en la investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión. En Europa del Este hay tres productores, a saber [...]*. Varios clientes declararon en la investigación de mercado que los productos de Europa del Este son de calidad inferior y que los fabricantes no son capaces de abastecer con regularidad fiable. Además, la mayoría de los clientes no conocen a ningún proveedor de Europa del Este o no los contactaron. Hasta ahora sólo ha habido importaciones mínimas de GBL y NMP [...]*. BASF alega que hay [...]* algunas cantidades de THF de Europa del Este que se venden en el mercado del EEE pero la investigación de mercado no identificó ni un solo cliente de THF que utilizara el procedente de Europa del Este.

(49) Aunque técnicamente puede haber pocos obstáculos al comercio, la Comisión tiene pocas pruebas para sugerir que los productores de Europa del Este tengan un efecto de contención en los mercados del EEE para BDO, GBL, NMP y THF. Por lo tanto, la Comisión no considera a Europa del Este como parte del mercado pertinente. En cambio, debido al alto nivel del flujo comercial entre EE.UU. y el EEE, la Comisión consideró si el mercado puede ser más amplio que el EEE. Por lo tanto se ha considerado detalladamente en qué medida las condiciones de competencia son sensiblemente diferentes en los EE.UU. con respecto al EEE.

(50) En 1999 y el 2000 los mercados del EEE para BDO, GBL, NMP y THF fueron dominados por cuatro empresas: BASF, Sisas, ISP y Lyondell, que también estaban presentes en los mercados de EE.UU. Para GBL y NMP, una proporción sustancial del mercado del EEE [$> 30\%$]* se produce en EE.UU., mientras que para el BDO y THF solamente [1-10%]* proviene de EE.UU.

(51) Durante 1999, cuando la planta de Eurodiol en Feluy estuvo a pleno funcionamiento para producir los cuatro productos (BDO, GBL, NMP y THF), los precios en el EEE cayeron considerablemente. Los importadores fueron incapaces de hacer frente a esta gran bajada de los precios, sus productos se hicieron menos competitivos y las ventas de productores estadounidenses cayeron. En el 2000 los precios de los importadores de GBL eran entre [1% y 30%]* más altos que los de BASF, para el THF los precios eran [5-15%]* más altos y para NMP lo eran [1-10%]*. Para el BDO no se constataron diferencias de precios significativas entre productores europeos e importadores.

- (52) También existen costes sustanciales de manipulación y derechos aduaneros para las importaciones procedentes de EE.UU. y Asia que limitan las importaciones en la Comunidad. Actualmente el derecho para el BDO es del 7,8 % mientras que es del 6,5 % para GBL, NMP y THF. La investigación de mercado ha mostrado que estos costes adicionales pueden alcanzar hasta el 20 % del precio de producto final (este porcentaje aumentó claramente cuando los precios bajaron). Además, el tipo de cambio euro-dólar estadounidense también contribuyó para encarecer las importaciones en Europa estos últimos años.
- (53) A pesar de las diferencias de precios de las importaciones, el nivel de éstas se recuperó en el 2000. Los clientes han indicado que prefieren tener dos fuentes de suministro porque esto les da mayor flexibilidad y garantiza el suministro en caso de que un productor sea incapaz de abastecerles regularmente. La actual escasez de BDO y de todos los productos derivados del BDO, además de una cierta dificultad para cambiar de proveedor debido a los contratos a largo plazo y a las relaciones de suministro en otros mercados de producto, puede haber impedido la fuerte disminución de las importaciones que de otro modo se habría esperado.

b) Precios

- (54) La disminución del nivel de precios en el EEE no se reflejó en la misma medida que en Estados Unidos. El cuadro 2 subraya, en porcentaje, los cambios de precios para BDO, GBL, NMP y THF en las distintas zonas de 1998 al 2000.

Cuadro 2

Cambio relativo en los precios: EEE y EE.UU., 1998-2000

	Caída de precios en el EEE	Caída de precios en EE.UU.
BDO	[30 %-50 %] *	Cambio entre [-30 y +20 %] *
GBL	[40 %-60 %] *	Insensible
NMP	[30 %-50 %] *	[10 %-30 %] *
THF	[20 %-50 %] *	[< 20 %] *

- (55) Tal y como se muestra en el cuadro 2, los cambios de precios en EE.UU. sólo fueron influenciados en pequeña medida, en caso de haberlo sido, por los precios en el EEE. Esto es un claro indicio de que los precios en el EEE para el BDO y los productos derivados no son contenido por los precios cobrados en EE.UU.
- (56) Además, antes de que los precios para el BDO y los productos derivados comenzaran a caer en el EEE, las diferencias de precios eran insignificantes entre el EEE y EE.UU. en los mercados del NMP y el GBL, mientras que para el THF la diferencia iba del 10 % al 20 %. Antes del 2000 las diferencias llegaron a ser más grandes, del [...]*

en el mercado del GBL, mientras que eran más pequeñas en los mercados del BDO y el THF [...]*

- (57) La Comisión considera que la gran disminución de precios en el EEE no se reflejó en los EE.UU., de manera sustancial y en ninguno de los cuatro mercados, lo que prueba que el alcance geográfico de estos mercados no está sujeto a condiciones de competencia suficientemente homogéneas en EE.UU. y en el EEE. Por lo tanto, los mercados estadounidenses deberían distinguirse de los mercados del EEE y no considerarse en este análisis. Esta conclusión está apoyada por las crecientes diferencias de precios para los cuatro productos y por los obstáculos a la importación entre EE.UU. y los mercados del EEE.

c) Conclusión

- (58) Puede por lo tanto concluirse que el EEE es el mercado geográfico pertinente para BDO, GBL, NMP y THF.

C. EVALUACIÓN

- (59) A efectos de la presente Decisión, los datos utilizados para evaluar la situación competitiva corresponden, principalmente, a 1999 y años posteriores. Esto se debe a que Pantochim y Eurodiol experimentaron dificultades financieras en el segundo semestre del 2000, lo que limitó seriamente su producción, tal y como se muestra en el cuadro 3.

Cuadro 3

Eurodiol: producción en el 2000, en toneladas

	enero-junio 2000	julio-diciembre 2000	disminución
BDO	[...] *	[...] *	[...] *
GBL	[...] *	[...] *	[...] *
NMP	[...] *	[...] *	[...] *
THF	[...] *	[...] *	[...] *

- (60) La disminución fue más marcada para el NMP pero la producción de GBL y THF también disminuyó perceptiblemente. Por lo tanto sería engañoso utilizar las cifras de ventas del año 2000, dado que no reflejarían completamente la posición de Eurodiol en el mercado.

1. PA

- (61) Las actividades de las partes coinciden en la producción de PA, que principalmente se utiliza para la producción de ftalatos así como para resinas saturadas y no saturadas de poliéster. Parte de los grandes productores de PA están verticalmente integrados en los mercados por lo que aproximadamente el 50 % de la producción total en el EEE tiene un uso interno. En 1999 BASF utilizó alrededor del 87 % de su producción de PA como materia prima para otros productos, mientras que Sisas utilizó el 36 %.

- (62) En el mercado libre las partes tendrían una cuota de mercado posterior a la concentración del 14 % (BASF 4 %, Pantochim 10 %). Las partes notificantes se enfrentan a la competencia de Atofina (15 %), Atmos (11 %) y Lonza (11 %).
- (63) Teniendo en cuenta la cuota de mercado relativamente baja de BASF tras la operación y la existencia de una competencia sustancial de varios fabricantes importantes, puede concluirse que la operación no plantea problemas de competencia sobre la compatibilidad con el mercado común del mercado del PA.

2. FTALATOS

a) Mercado de ftalatos

- (64) BASF produce tanto ftalatos de cadena corta como ftalatos estándar, mientras que Pantochim sólo produce ftalatos estándar. Por lo tanto, la única coincidencia de las actividades de las partes está en el campo de los ftalatos estándar.
- (65) En el mercado que engloba a ambos tipos de ftalatos BASF tendrá una cuota de mercado en el EEE del 26 % (BASF 19 %, Pantochim 7 %) después de la concentración. Se enfrenta a una competencia principalmente de Exxon (28 %) y Oxeno/Degussa (10 %), mientras que otros fabricantes (Atofina, BP, Lonza y Neste) tienen cuotas de entre el 5 % y el 7 %.
- (66) Después de la concentración, BASF tendrá una cuota de mercado aproximadamente igual a Exxon en el mercado de los ftalatos. Además, hay varias empresas internacionales grandes como Atofina, Degussa, Lonza y Neste presentes en el mercado y que garantizan la competencia después de la concentración.
- (67) Por lo tanto, en consecuencia, puede concluirse que los problemas de competencia es poco probable que surjan en el mercado de los ftalatos.

b) Mercado para los ftalatos estándar

- (68) Las actividades de las partes coinciden en el campo de los ftalatos estándar. Puesto que un 98 % de todos los ftalatos son de este tipo, la situación del mercado es muy similar a la situación de todo el mercado.
- (69) En el mercado más restringido de los ftalatos estándar BASF tendrá una cuota de mercado, en todo el EEE, del 26 % (BASF 19 %/Pantochim 7 %) después de la concentración. Se enfrentan a una competencia principalmente de Exxon (28 %) y Oxeno/Degussa (10 %), mientras que otros fabricantes (Atofina, BP, Lonza y Neste) tienen cuotas de entre el 5 % y el 7 %. Dada la particular fuerza de Exxon y Oxeno/Degussa, BASF se enfrentará a una fuerte competencia tras la concentración.
- (70) En consecuencia, puede concluirse que los problemas de competencia es poco probable que surjan en el mercado de los ftalatos estándar.

c) Mercado para los ftalatos de cadena corta

- (71) En el mercado más limitado de los ftalatos de cadena corta, BASF tiene una cuota de mercado del 18 %. Además, las partes afirmaron que sus actividades no coinciden puesto que en Feluy se producen solamente ftalatos estándar.
- (72) Sobre la base de lo anterior puede concluirse que no se plantean problemas de competencia en el mercado más restringido de los ftalatos de cadena corta.

3. BDO

- (73) Tras la operación las partes lograrán una cuota de mercado del [35-45 %]* en el EEE (BASF [20-30 %]*; SISAS [15-25 %]*). El líder de mercado sigue siendo ISP, con una cuota del [45-55 %]*. Lyondell ([5-15 %]*) y DuPont ([< 5 %]*) también están presentes. Dada la fuerza de ISP sería improbable que la operación condujera a un dominio en solitario de BASF.
- (74) Es también improbable que la operación suponga la creación de una posición colectivamente dominante, aunque BASF e ISP tengan una cuota de mercado agregada superior al 80 % después de la concentración y la absorción de SISAS reducirá el número de protagonistas en el mercado de cuatro a tres. Varias características del mercado de BDO dificultan la dominación colectiva de BASF e ISP.
- (75) Los precios del mercado han bajado perceptiblemente en los últimos tres años debido a la fuerte competencia de precios y a la entrada en el mercado de SISAS en 1998. Las cuotas de mercado de BASF e ISP han cambiado continuamente, con una bajada de la cuota de ISP ([...]*) y la alta volatilidad de BASF ([...]*). Debido a la competencia de precios los márgenes en el mercado de BDO han disminuido perceptiblemente y SISAS tuvo que abandonar el mercado debido a que experimentaba graves pérdidas.
- (76) Los terceros han alegado ante la Comisión que los precios dependen en gran medida de las cantidades disponibles para el mercado. Aunque se espera que el mercado crezca considerablemente, es difícil que los productores se adapten a los cambios a corto plazo en la demanda de BDO. El tamaño mínimo de una nueva planta es considerable. Dado que las capacidades de producción están concentradas en algunas instalaciones, cualquier disminución provisional de la capacidad, por ejemplo en caso de accidente, tiene efectos enormes en los precios. Por otra parte, los terceros esperan que la creación de nueva capacidad en el mercado conducirá a una fuerte competencia de precios. Los terceros han confirmado la afirmación de las partes en el sentido de que una nueva instalación de producción, construida por Lyondell en los Países Bajos, con una capacidad de aproximadamente 125 miles de toneladas, entrará en funcionamiento en la primera mitad de 2002. La investigación de mercado ha mostrado que los clientes esperan una competencia de precios continua inducida por el aumento de la capacidad tras la inversión de Lyondell.

(77) El BDO es producido comercialmente por cuatro métodos distintos: ISP y BASF (en Ludwigshafen) aplican la condensación de acetileno con formaldehído e hidrogenación. En Feluy se produce BDO [...] * [utilizando otro método].

(78) En consecuencia, puede concluirse que la concentración notificada no plantea problemas de competencia para el mercado del BDO.

4. PRODUCTOS DERIVADOS DEL BDO (GBL, NMP Y THF)

(79) BASF y Eurodiol producen GBL, NMP y THF y realizan ventas significativas en los mercados comerciales. Antes de la concentración propuesta, BASF era la empresa más grande en los mercados del EEE para GBL, NMP y THF.

(80) En el mercado del BDO, el suministro es escaso debido a la demanda creciente que coincide con niveles de producción más bajos de los esperados por Eurodiol [...] *. Esta escasez, sin embargo, no parece haber influido en la producción de GBL, NMP o THF de manera significativa. Aunque el GBL se deriva del BDO, en la mayor parte de los procesos hay pocos indicios de que el BDO destinado a la producción de GBL o THF haya sido desviado al mercado mercantil del BDO.

(81) El GBL y el NMP son solventes, relativamente no tóxicos y casi recuperables y reciclables al 100 %. Ambos ofrecen una alta solubilidad para las resinas con buena estabilidad química y térmica combinada con una solubilidad completa en el agua. El THF es un solvente con

una alta solvencia para el PVC y los poliuretanos; como el GBL y el NMP, también es recuperable y reciclable casi al 100 %.

a) GBL

(82) BASF calcula que las aplicaciones principales del GBL a escala internacional en 1999 fueron los productos agroquímicos, farmacéuticos [...] * y electrónicos [...] *. En Europa la importancia del GBL para segmentos específicos fue diferente y los productos farmacéuticos suponen su principal aplicación [...] *. Esto ocurre porque el mercado de la electrónica está en gran medida concentrado en Asia y EE.UU. y la producción de productos farmacéuticos y agroquímicos específicos tiene lugar principalmente en Europa.

(83) El GBL es fundamentalmente utilizado [...] * para fabricar pirrolidonas (VP, PVP y particularmente NMP). [...] * ⁽⁶⁾ ⁽⁷⁾.

(84) En la notificación BASF calcula que el mercado mercantil en el EEE para el GBL ascendió a [10-20 millones] * de euros en 1999, con un volumen de [5-10 miles de toneladas] *. Según BASF, la capacidad mundial de producción de GBL, las ventas mercantiles en el EEE y las cuotas de mercado (en volumen) en 1999 se resumen en el cuadro 4 siguiente.

Cuadro 4

Capacidad mundial de producción de GBL, ventas en el EEE y cuotas de mercado en el mercado mercantil (cálculos de BASF para 1999)

GBL	Capacidad miles de toneladas/año	Ventas mercantiles en el EEE, miles de toneladas	Cuota de mercado en el EEE
BASF (Alemania)	30	[...] *	[...] *
BASF (EE.UU.)	30		
Eurodiol (Bélgica)	40	[...] *	[...] *
Combinado	100	[...] *	[...] *
ISP (EE.UU.)	41	[...] *	[...] *
Lyondell (EE.UU.)	20	[...] *	[...] *
DuPont (España)	45		[...] *
Mitsubishi (Japón)	10		[...] *
[...] * [otros]	5		[...] *
[...] * [otros]	5		[...] *
Total	226	[...] *	[...] *

⁽⁶⁾ [...] *.
⁽⁷⁾ [...] *.

- (85) BASF calcula que su cuota de mercado en 1999 fue del [35-45 %]* (en volumen) y del [35-45 %]* (en valor). La cuota de Eurodiol fue del [25-35 %]* (en volumen) y del [20-30 %]* (en valor). Tomando como base estos cálculos, la concentración combinaría a las dos principales empresas en el mercado del GBL, que suponen el [60-70 %]* de las cuotas de mercado (en volumen y valor).
- (86) La investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión ha confirmado ampliamente las cifras del cuadro 4. Además, la capacidad ha sido estable y no ha aumentado en los últimos tres años. En cuanto a las cuotas de mercado, sin embargo, BASF ha exagerado ligeramente las ventas de Eurodiol, por lo que la cuota de mercado combinada, calculada por la Comisión, fue de alrededor del [50-60 %]* (en volumen) en 1999. Las cifras para el 2000 indican una leve caída en la cuota de mercado, lo que acercaría la cuota combinada al [50-60 %]*. El tercer mayor competidor vende menos de la mitad de la cantidad en el mercado mercantil del GBL. La información sobre ventas entre 1997 y 2000, según BASF, ha visto como Eurodiol ha ganado cuota de mercado a expensas de los competidores de BASF, y la investigación de mercado ha confirmado ampliamente esta tendencia.
- (87) Tras la concentración propuesta la nueva entidad sería el único productor del EEE que vende GBL en el mercado mercantil. BASF controlaría el [40-50 %]* de la capacidad mundial y sus competidores principales producirían para los mercados mercantiles de EE.UU. Aunque hay algunas pequeñas capacidades en Europa del Este [...]*, la Comisión no ha recibido ninguna prueba de que se ha importado GBL en el EEE. BASF no ha identificado ninguna venta de Europa del Este en el EEE ni ha podido indicar en qué medida el GBL producido se utiliza cautivamente para la producción de NMP. Ninguno de los clientes consultados en la investigación de mercado ha alegado comprar GBL a productores de Europa del Este. Además, los clientes han declarado que los productos de Europa del Este son de calidad inferior y los productores no son capaces de proporcionar un suministro y fiable y a tiempo.
- (88) La investigación de mercado también ha indicado que todos los productores, a excepción de Eurodiol, están produciendo a plena capacidad o casi. Además no hay ningún indicio de que en Europa vaya a existir más capacidad de producción de GBL en un futuro próximo [...]*, que debería comenzar la producción de BDO a principios de 2002. Sin embargo, Lyondell ha declarado públicamente que ha pospuesto sus planes para ampliar esta planta para la producción de los productos derivados del BDO. Además Lyondell estima que una vez tomada la decisión de entrar en el mercado llevaría un tiempo considerable llegar al estadio de producción comercial real. Por lo tanto la entrada potencial del Lyondell no puede considerarse que represente una restricción de la competencia para la entidad combinada.
- (89) BASF también espera que la planta de Mitsubishi en Japón refuerce su capacidad de producción de GBL a primeros del año 2002. Esto, según BASF, aumentaría la capacidad en la planta de Mitsubishi desde [...]*. Sin embargo, en 2000 no hubo ninguna importación procedente de Asia y durante este período Europa y América fueron exportadores netos a Asia. Además, no se sabe hasta qué punto esta capacidad es cautiva o se destina a ventas en el mercado mercantil asiático. Finalmente, BASF también ha sugerido que DuPont podría incorporarse al mercado del GBL, aunque no está produciendo GBL para el mercado mercantil. No hay pruebas que demuestren que es probable que DuPont se incorpore en un futuro próximo al mercado mercantil del GBL.
- (90) En la investigación de mercado los productores declararon que no son capaces de aumentar rápidamente la producción sin incurrir en importantes costes de capital adicionales. Por lo tanto, se ha examinado en qué medida los productores están dispuestos a cambiar su producción cautiva hacia el mercado mercantil. Ninguno de los productores declaró que pasaría de la producción cautiva a la venta en el mercado mercantil en respuesta a un aumento del 10 % en los precios relativos permanentes ni que cambiaría sus pautas de producción (la medida en que esto es posible también se vería limitado por la falta de exceso de capacidad). Parece razonable concluir por lo tanto que los productos que se utilizan actualmente en la producción cautiva es poco probable que se comercialicen para la venta mercantil. Por lo tanto la producción cautiva no representa una restricción de la competencia en los precios del GBL en el mercado mercantil.
- (91) En febrero y marzo de 2001 Eurodiol utilizaba sólo el [50-70 %]* de la capacidad disponible para producir GBL. BASF predice que antes de 2003 producirá [35-50 miles de toneladas/a]* en la planta de Feluy, lo que equivale a la plena capacidad. De esta producción [20-30 miles de toneladas/a]* se destinarían a uso interno para NMP y el resto en Ludwigshafen para utilización interna para obtener pirrolidona, lo que indica que se espera que toda la producción sea para uso interno.
- (92) Durante la investigación la Comisión ha explorado en qué medida BASF puede cambiar su mezcla de producción en sus plantas tras la concentración. El proceso de producción en Eurodiol, si se usa eficazmente, debería permitir producir GBL más económicamente que en las otras instalaciones de BASF. [...]*. Del mismo modo, la producción de BDO sería más cara utilizando el proceso de Eurodiol que en Ludwigshafen. Es por lo tanto posible que, tras la concentración, BASF se concentre en los productos derivados de BDO en la planta de Feluy y en producir BDO en Ludwigshafen. [...]*, con independencia de sus planes futuros, BASF adquiriría una

tecnología diferente que la haría más flexible para responder a los cambios en la demanda de BDO y de productos derivados del BDO.

(93) La investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión ha mostrado que, a excepción de los productores de Europa del Este, los consumidores no tienen preferencias con respecto al origen del GBL. Por otra parte, se dice que actualmente el mercado del EEE carece claramente de GBL. BASF estima que las importaciones en Europa procedieron solamente de América y ascendieron a [1-10 miles de toneladas]* en 2000. BASF fue responsable de [1-5 miles de toneladas]* de estas importaciones, que se utilizaron para la producción cautiva de NMP y pirrolidona en la planta de Ludwigshafen. Las propias ventas de BASF en el mercado mercantil fueron de [1-5 miles de toneladas]* en el 2000.

(94) Las importaciones procedentes de EE.UU. y Asia están, sin embargo, sujetas a significativos derechos de importación y según los terceros el transporte y los derechos suponen hasta 20 % del precio real del producto. Sin embargo, los datos sobre precios proporcionados por los importadores indican que en 1999 sus productos eran a lo sumo un 15 % más caros que los de BASF para el GBL. Esta diferencia de precios prácticamente desapareció antes de 2000.

(95) Los terceros también han afirmado que la entrada en el mercado es difícil y aventurada y que la construcción de una nueva instalación de producción requiere una considerable inversión y depende de una tecnología probada y rentable. Por otra parte, para que una instalación de producción sea rentable debe tener una alta capacidad. Puesto que la mayor parte de los clientes clave requieren la certificación de sus proveedores, lograr una clientela es un proceso largo. En los últimos cinco años Eurodiol ha sido el único nuevo llegado al EEE. Según los terceros, los problemas de Eurodiol fueron causados por su fracaso a la hora de lograr una cuota de mercado que le permitiera cubrir sus costes.

(96) BASF declara que entre los clientes de solventes especiales existen clientes importantes que son grandes empresas internacionales. BASF divide a sus clientes en clientes de los tipos A, B y C. Los clientes del tipo A tienen una dimensión mundial, cuentan con varios centros de producción en Europa y en todo el mundo y requieren grandes envíos a granel; consumen más de [...]*; en 1999 representaron solamente el [...]* de la clientela de BASF. Los clientes de tipo B tienen actividades regionales, requieren entregas a granel y la mayoría tienen más de una instalación de producción; consumen [...]* y en 1999 representaron el [...]* de la clientela de BASF. El resto de los clientes fueron de tipo C [...]*, que compran menos de [...]*; desarrollan activi-

dades en el ámbito nacional, una instalación de producción y requieren entregas a granel o en bidones.

(97) La estructura de clientes de GBL parece similar ya que algunos muy grandes clientes (tipos A y B) representan conjuntamente alrededor del [40-60 %]* de las ventas totales. En la investigación los clientes consideraron que no tienen poder de compra porque ha existido poca oferta de GBL en determinado momento y hay poca posibilidad de elegir al vendedor. En caso de que el suministro fuera más abundante, sin embargo, algunos clientes clave creen que tendrían capacidad de negociación. Estos clientes compran a BASF otros productos no relacionados y su gasto en GBL probablemente es pequeño en relación con los gastos en otros productos.

(98) [...]*. La investigación de la Comisión prevé un crecimiento del mercado de entre el 3 % y el 5 % anual. Con la mayor parte de los fabricantes produciendo a plena capacidad o casi a plena capacidad y sin incentivo económico para vender capacidades utilizadas cautivamente en el mercado mercantil, es poco probable que el crecimiento de la demanda pueda ser satisfecho por los competidores de BASF (véanse los considerandos 90 y 95).

(99) Por lo tanto parece que la nueva entidad estaría en una mejor posición que sus competidores para adaptarse al crecimiento de la demanda. Aunque BASF dice que se propone utilizar el [...]*. Por lo tanto BASF podría desviar volúmenes hacia el mercado mercantil una vez que la producción aumentara en la planta de Eurodiol. Además, dado que el mercado mercantil del GBL es muy pequeño en comparación con la capacidad disponible, sólo necesitaría desviarse una pequeña proporción (menos del 1 %) de capacidad al mercado mercantil para cubrir el crecimiento de la demanda. A pesar de esto sería muy difícil que los competidores aumentaran aún más sus ventas dada su actual demanda cautiva, puesto que no tienen ningún incentivo económico para transferir su producción cautiva al mercado mercantil. Este no es el caso de BASF, que tendrá la flexibilidad necesaria, derivada de la adquisición de nueva capacidad y una tecnología diferente.

Conclusión con respecto al GBL

(100) En consecuencia la operación propuesta combinaría a los dos únicos productores existentes en el EEE que venden GBL en el mercado mercantil, lo que resultaría en una fuerte posición de mercado. Los clientes tendrán poca elección para comprar sus futuras y crecientes necesidades de GBL. Puede por lo tanto concluirse que es probable que la operación propuesta suponga la creación de una posición dominante de las partes en el mercado del GBL en el EEE.

b) **NMP**

mercado de recubrimientos de cables está dominado por los productores europeos.

(101) A escala mundial BASF calcula que en 1999 el NMP se usó principalmente para usos electrónicos [10-30 %]*, recubrimientos [10-30 %]*, procesos químicos [10-30 %]*, limpieza [10-30 %]* y productos agroquímicos [10-30 %]*. En Europa las principales áreas de aplicación fueron ligeramente diferentes ya que los recubrimientos supusieron el [10-30 %]* y los procesos químicos y agroquímicos sólo el [10-30 %]* cada uno. La diferencia se explica porque el mercado de la electrónica está concentrado en gran medida en Asia y EE.UU. y el

(102) El NMP se produce a partir de GBL y en todos los procesos BASF calcula que una tonelada de GBL puede producir aproximadamente [0,5-2 t]* de NMP.

(103) BASF calcula, en la notificación, que el mercado mercantil del NMP ascendió a [40-60 millones de euros]* en 1999 en el EEE, con un volumen de [20-40 miles de toneladas]*. Según BASF, la capacidad mundial de producción de NMP, las ventas mercantiles en el EEE y las cuotas de mercado (en volumen) en 1999 son las recogidas en el cuadro 5.

Cuadro 5

Capacidad mundial de NMP, ventas de NMP, ventas en el EEE y cuotas de mercado en el mercado mercantil (cálculos de BASF para 1999)

NMP	Capacidad miles de toneladas/año	Ventas mercantiles en el EEE (miles de toneladas)	Cuota de mercado en el EEE
BASF (Alemania)	15	[...] *	[...] *
BASF (EE.UU.)	25		
Eurodiol (Bélgica)	25	[...] *	[...] *
Combinado	65	[...] *	[...] *
Isp (EE.UU.)	23	[...] *	[...] *
Lyondell (EE.UU.)	18	[...] *	[...] *
Mitsubishi (Japón)	8		[...] *
[...] * [otros]	3		[...] *
[...] * [otros]	5		[...] *
Otros		[...] *	[...] *
Total	122	[...] *	[...] *

(104) BASF calcula que su cuota de mercado en 1999 fue del [35-45 %]* (en volumen) y del [35-45 %]* (en valor). Se estima la cuota de mercado de Eurodiol en el [10-20 %]* (en volumen) y en el [10-20 %]* (en valor). Tomando como base estos cálculos la operación supondría una cuota de mercado combinada en el mercado del NMP del [50-60 %]* (en volumen y valor). La cifra para «otros» incluye los recicladores de NMP que compran NMP usado a sus clientes y reciclan el material por destilación para venderlo luego, según BASF, en el mercado mercantil del NMP.

(105) La investigación de mercado de la Comisión ha confirmado básicamente las cifras sobre capacidad resumidas anteriormente. Además la capacidad ha sido estable y no ha aumentado en los últimos tres años. En cuanto a las cuotas de mercado, sin embargo, BASF ha exagerado ligeramente el tamaño del mercado y las ventas de Eurodiol. Además, la Comisión cree que la importancia de los recicladores también puede haber sido exagerada. La investigación ha mostrado que no hay ventas significativas de NMP reciclado en el mercado mercantil en Europa. La mayor parte de las empresas de reciclaje tratan el NMP utilizado por las empresas y lo devuelven a las mismas, por lo que no entra en el mercado mercantil. La Comisión por lo tanto considera, basándose en las cifras de 1999, que la cuota de mercado de BASF es del [35-45 %]* y la cuota de mercado combinada del [50-60 %]* (en volumen). Las últimas cifras para 2000 muestran una ligera disminución en la cuota de mercado aunque la cuota combinada siga aún siendo del [50-60 %]*. El siguiente mayor competidor registra menos de la mitad de las ventas en el mercado mercantil. Según BASF, las ventas de Eurodiol entre 1997 y 2000 supusieron que ganó cuota de mercado [...]*. La investigación de mercado confirmó ampliamente esta tendencia.

- (106) Tras la concentración propuesta, la nueva entidad sería el único productor en el EEE que vende en el mercado mercantil. BASF controlaría más del 50 % de la capacidad mundial de NMP y sus competidores principales producirían para los mercados mercantiles de EE.UU. Aunque hay algunas pequeñas capacidades en Europa del Este [...]*, no hay pruebas de que se hayan importado en el EEE cantidades significativas de NMP. Aunque BASF calcula que [más de 2 000 toneladas]* han sido importadas aproximadamente en el EEE desde Europa del Este en el 2000, ningún cliente ha afirmado comprar NMP a productores de Europa del Este. Además, muchos declararon que los productos de Europa del Este son de calidad inferior, más caros que los suministros alternativos y que los productores no son capaces de garantizar un suministro a tiempo y fiable.
- (107) La investigación de mercado también ha indicado que todos los productores, a excepción de Eurodiol, producen a plena capacidad o casi. Además no hay ninguna indicación de que se esté construyendo nueva capacidad en Europa en el futuro próximo [...]*, que debería comenzar su producción de BDO a principios de 2002. Sin embargo, se ha declarado públicamente que Lyondell ha pospuesto sus planes para ampliar esta planta de producción de productos derivados del BDO. Además, Lyondell calcula que una vez tomada la decisión de entrar, llevaría un largo tiempo entrar en la producción comercial real. La entrada potencial de Lyondell no puede por lo tanto estimarse que represente un problema de competencia para la entidad combinada.
- (108) BASF también declara que la planta de Mitsubishi en Japón está construyendo nueva capacidad de NMP para principios de 2002. Esto, según BASF, aumentaría la capacidad en la planta de Mitsubishi [...]*. Sin embargo, no hubo importaciones procedentes de Asia en el 2000 y Europa y Estados Unidos fueron exportadores netos a Asia. Además se sabe hasta qué punto esta capacidad es cautiva o destinada a la venta en el mercado mercantil asiático.
- (109) Los productores, en la investigación de mercado, han declarado que no son capaces de aumentar rápidamente la producción sin incurrir en un importante coste de capital adicional. Se ha examinado por lo tanto en qué medida los productores están dispuestos a cambiar la producción de sus distintos productos. La mayor parte de los productores declararon que no cambiarían su producción en respuesta a un aumento del 10 % en los precios relativos permanentes del NMP en el EEE. Además en qué medida un cambio de la producción sería posible también está limitado por la falta de exceso de capacidad. Por otra parte, es poco probable que los productos destinados al mercado de EE.UU. se trasladarían al mercado del EEE dado que el diferencial de precios fue de alrededor del 50 % en 2000.
- (110) En febrero y marzo de 2001 Eurodiol utilizaba el [20-40 %]* de la capacidad disponible de la producción de NMP. BASF predice que antes de 2003 producirá [20-35 miles de toneladas/año]* en la planta de Feluy, que es equivalente a la plena capacidad. Dados los procesos de producción de Eurodiol, si se efectúan eficazmente, BASF debería poder producir NMP más económicamente en Eurodiol tras la concentración que en su otra planta. [...]*. Es por lo tanto posible que BASF se concentrara en los productos derivados de BDO en la planta de Feluy y en la producción de BDO en Ludwigshafen. [...]*. Sin embargo, con independencia de sus planes futuros y al adquirir una tecnología diferente, BASF llegaría a ser más flexible para responder a cambios en la demanda de BDO y de productos derivados del BDO.
- (111) La investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión ha mostrado que, a excepción de los productores de Europa del Este, no hay preferencias de los consumidores relativas al origen del NMP. Por otra parte, el mercado del EEE cuenta con muy poco NMP. BASF estima que las importaciones en Europa ascendieron a [5-15 miles de toneladas]* en el 2000 desde Estados Unidos y fueron nulas desde otros orígenes. BASF sólo fue responsable de [< 2 miles de toneladas]* de esta cantidad, que se vendió en el mercado mercantil.
- (112) Las importaciones procedentes de EE.UU. y Asia están, sin embargo, sujetas a derechos significativos. Según los terceros, el transporte y los derechos suponen hasta el 20 % del precio real del producto. Sin embargo, los datos sobre precios proporcionados por los importadores indican que sus productos eran a lo sumo un 10 % más caros que el NMP vendido por BASF.
- (113) Los terceros también han declarado que la entrada en el mercado es difícil y aventurada porque la construcción de una nueva instalación de producción requiere una considerable inversión y está sujeta a una tecnología eficaz y rentable. Por otra parte, para que una instalación de producción sea rentable es necesaria una alta capacidad. Puesto que la mayor parte de los clientes clave requieren la certificación de sus proveedores, conseguir una clientela es un proceso largo. En los últimos cinco años, Eurodiol ha sido la única empresa que ha entrado en el mercado del EEE. Según los terceros, los problemas de Eurodiol fueron causados por su fracaso al intentar ganar cuota de mercado para cubrir sus costes.
- (114) BASF declara que entre los clientes de solventes especiales existen clientes importantes que son grandes empresas internacionales. BASF divide a sus clientes en clientes en los tipos A, B y C. Los clientes del tipo A tienen una dimensión mundial, cuentan con varios centros de producción en Europa y en todo el mundo y requieren grandes envíos a granel; consumen más de [...]*; en 1999 representaron solamente el [...]* de la clientela de BASF. Los clientes de tipo B tienen actividades regionales, requieren entregas a granel y la mayoría tienen más de una instalación de producción; consumen [...]* y en 1999 representaron el [...]* de la clientela de BASF. El resto de los clientes fueron de tipo C [...]*, que compran menos de [...]*; desarrollan actividades en el ámbito nacional, una instalación de producción y requieren entregas a granel o en bidones.

(115) La estructura de clientes de NMP parece similar ya que algunos muy grandes clientes (tipos A y B) representan conjuntamente de las ventas totales. En la investigación los clientes consideraron que no tienen poder de compra porque ha existido poca oferta de NMP en determinado momento y hay poca posibilidad de elegir al vendedor. En caso de que el suministro fuera más abundante, sin embargo, algunos clientes clave creen que tendrían capacidad de negociación. Estos clientes compran a BASF otros productos no relacionados y su gasto en NMP probablemente es pequeño en relación con los gastos en otros productos.

(116) [...]*. La investigación de mercado de la Comisión ha previsto un crecimiento del mercado para el NMP del 3-4 % por año. Como la mayor parte de los productores producen a plena capacidad o casi, es poco probable que el crecimiento de la demanda pueda ser satisfecho por los competidores de BASF.

(117) Por ello parece que la nueva entidad estaría en una mejor posición que sus competidores para cubrir el crecimiento de la demanda [...]*. Se espera que estos volúmenes ya se vendan en el mercado mercantil y que cualquier incremento futuro de la capacidad también se destine al mercado mercantil.

Conclusión para el NMP

(118) La operación propuesta, por lo tanto, combinaría a los dos únicos productores del EEE que venden NMP en el mercado mercantil, lo que supondría una fuerte posición de mercado. Los clientes tendrán poca elección para comprar sus crecientes necesidades de NMP. Por lo tanto, se concluye que es probable que la operación propuesta concluya en la creación de una posición dominante de las partes en el mercado de NMP en el EEE.

c) THF

(119) BASF calcula que los usos principales para el THF vendido en el mercado mercantil son productos farmacéuticos [40-60%]*, solventes industriales, especialmente PVC y recubrimientos [20-40%]* y productos electrónicos [< 20%]*. La mayor parte del THF es utilizado cautivamente por los productores, principalmente en la producción de PTMEG.

(120) BASF estima en la notificación que el mercado mercantil en el EEE para el THF ascendió a [50-60 millones de euros]* en 1999, lo que supuso [25-35 miles de toneladas]*. Según BASF, la capacidad mundial de producción de THF, las ventas mercantiles en el EEE y las cuotas de mercado (en volumen) en 1999 serían las recogidas en el cuadro 6.

Cuadro 6

Capacidad mundial de producción de THF, ventas en el EEE y cuotas de mercado en el mercado mercantil (cálculos de BASF para 1999)

THF	Capacidad miles de toneladas/a	EEE, ventas en el mercado mercantil (miles de toneladas)	Cuota de mercado en el EEE
BASF (Alemania)	30	[...] *	[...] *
BASF (EE.UU.)	20		
BASF (Japón)	20		
Eurodiol (Bélgica)	33	[...] *	[...] *
Combinado	103	[...] *	[...] *
Isp (Alemania)	12	[...] *	[...] *
Lyondell (EE.UU.)	16	[...] *	[...] *
DuPont (España)	45	[...] *	[...] *
DuPont (EE.UU.)	82		
Otros		[...] *	[...] *
Penn Chem (EE.UU.)	54		
Mitsubishi (Japón)	20		
PTG (República de Corea)	10		
Tonen (Japón)	9		
[...] * [otros]	5		
Quihar Quianjin (China)	3		
Total	359		[...] *

- (121) BASF calcula que su cuota de mercado en 1999 era del [25-35 %]* (en volumen) y [25-35 %]* (en valor). La cuota de Eurodiol sería del [10-20 %]* (en volumen) y del [10-20 %]* (en valor). Tomando como base estos cálculos la operación supondría una cuota de mercado combinada en el mercado del THF del [40-50 %]* (en volumen y valor).
- (122) La investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión confirmó generalmente las cifras de capacidad resumidas en el cuadro 6. Además, la capacidad ha sido estable y no ha aumentado en los últimos tres años. Las cuotas de mercado también han sido confirmadas por la investigación: las de las partes en 1999 supusieron en el EEE alrededor del [25-35 %]* (BASF) y alrededor del [10-20 %]* (Eurodiol), lo que resultaría en una cuota de mercado posterior a la concentración de aproximadamente el [40-50 %]*. BASF parece haber subestimado ligeramente la posición de su principal competidor en el mercado, ISP, pero las cuotas de DuPont y Lyondell han sido confirmadas a los niveles calculados por BASF. BASF no identificó el origen de las restantes [1-10 miles de toneladas]* vendidas en el mercado mercantil del EEE, ni la investigación de mercado tampoco lo hizo. En consecuencia la concentración supondría unir al líder de mercado con el tercer mayor productor, lo que aumentaría sustancialmente la diferencia con el competidor restante.
- (123) En el 2000 la situación cambió perceptiblemente en el mercado del THF. La cuota de mercado combinada de las partes aumentó hasta alrededor del [45-55 %]* (BASF [25-35 %]*, Eurodiol [20-30 %]*). Durante este período se registraron ventas significativas de Eurodiol a BASF que totalizaron [1-5 miles de toneladas]* y que no se han tenido en cuenta al calcular las cuotas de mercado, porque ello resultaría en una posición inflada posterior a la concentración. Estas ventas, sin embargo, permitieron que BASF aumentara sus ventas en el mercado mercantil en un [30-40 %]* de 1999 a 2000, pasando de [5-15 miles de toneladas]* a [5-15 miles de toneladas]*. Antes del 2000 la cuota de mercado del mayor competidor, ISP, también había disminuido ligeramente. Por lo tanto, desde 1999 BASF ha mejorado considerablemente su posición de mercado y su importancia después de la concentración sería aproximadamente igual a dos veces la de su más directo competidor.
- (124) Tras la concentración propuesta, el número de productores en el EEE que venderá THF en el mercado mercantil pasará de cuatro a tres. BASF contaría con algo menos del 50 % de la capacidad de producción en el EEE y del 45 % a nivel mundial. Sus competidores principales serían ISP y Lyondell. DuPont, aunque es activo en el mercado mercantil, utiliza la mayoría de su producción cautivamente y solamente vende pequeñas cantidades en el mercado mercantil⁽⁸⁾. Hay también pequeñas capacidades en Europa del Este (por ejemplo en la Federación Rusa, aproximadamente 5 000 toneladas) aunque no hay pruebas de que se haya importado THF en el EEE. BASF calculó que las ventas de Europa del Este en el EEE supusieron [1-5 miles de toneladas]* y que [$<$ 3 miles de toneladas]* del THF producido en Europa del Este se utiliza cautivamente. Ninguno de los clientes consultados en la investigación de mercado ha afirmado comprar THF a productores de Europa del Este. Además, los clientes han declarado que estos productos de Europa del Este son de calidad inferior y los productores no son capaces de garantizar un suministro a tiempo y fiable.
- (125) La investigación de mercado ha indicado que todos los productores, a excepción de Eurodiol, están produciendo a plena capacidad o próximos a ella. Además, no hay ninguna indicación de que en un futuro próximo vaya a construirse nueva capacidad en Europa para el THF [...]*, que debería entrar en producción a principios del 2002. Sin embargo, se ha declarado públicamente que Lyondell ha pospuesto sus planes para ampliar esta planta para la producción de productos derivados del BDO. Además Lyondell calcula que una vez que se ha tomado la decisión de entrar en el mercado se requiere un tiempo significativo para que esto se haga realidad y que esto no puede por lo tanto representar un problema de competencia para la entidad combinada.
- (126) BASF también ha declarado que nuevas capacidades de THF están actualmente en construcción por parte de Mitsubishi en Japón (capacidad [...]*) que entrarán en funcionamiento en el 2002; TCC en Taiwán (capacidad [...]*) con la puesta en marcha prevista en el 2001; Dairen en Taiwán (capacidad [...]*) que se espera empiece en el 2002, Nan Ya en Taiwán (capacidad [...]*) con puesta en marcha en el 2001 y finalmente Quihar Qianjin en China (capacidad [...]*) con puesta en marcha en el 2001. Sin embargo, no hubo importaciones procedentes de Asia en el 2000 y Europa fue un exportador neto a Asia. Además, no se sabe hasta qué punto esta capacidad es cautiva o destinada a la venta en el mercado mercantil asiático.
- (127) La investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión ha mostrado que hay pocas preferencias de los consumidores con respecto al origen del THF⁽⁹⁾. A causa de los altos volúmenes de producción y de los bajos precios, en Europa las importaciones fueron limitadas. BASF calcula que las importaciones en Europa desde América ascendieron a [1-5 miles de toneladas]* (incluyendo [1-2 miles de toneladas]* de la propia BASF) en el 2000 de América. No se tiene conocimiento de ninguna importación de otras regiones del mundo. En lo tocante a las exportaciones [5-10 miles de toneladas]* ([...]*) Europa es un exportador neto de THF.

⁽⁸⁾ DuPont produce THF en su planta de Asturias (España).

⁽⁹⁾ La única excepción es que generalmente el THF producido por productores rusos no es aceptado porque no cumple actualmente las normas europeas sobre calidad y fiabilidad del suministro.

- (128) Los productores han declarado en la investigación de mercado que no son capaces de aumentar rápidamente la producción sin incurrir en importantes costes de capital adicionales. Por lo tanto, la Comisión ha examinado en qué medida los productores están dispuestos a cambiar su producción cautiva al mercado mercantil. Ninguno de los productores declaró que dirigiría su producción cautiva a la venta en el mercado mercantil en respuesta a un aumento del 10 % en los precios relativos permanentes, ni que modificarían sus tipos de producción (la medida en que esto es posible también estaría limitada por la falta de exceso de capacidad). Parece razonable asumir por lo tanto que los productos que se utilizan actualmente en la producción cautiva es poco probable que se comercialicen para la venta mercantil. Por lo tanto la producción cautiva no representa una restricción de la competencia para los precios del THF en el mercado mercantil.
- (129) En febrero y marzo de 2001 Eurodiol utilizaba alrededor del [70-90 %]* de la capacidad disponible para la producción de THF. BASF predice que antes de 2003 producirá [35-45 miles de toneladas/a]* en la planta de Feluy, el [...]*(¹⁰) de la capacidad actual. Dados los procesos de producción de Eurodiol, si se realizan eficazmente, BASF debería poder producir el THF más económicamente en Eurodiol después de la concentración que en Ludwigshafen [...]*
- (130) Los terceros han declarado que la entrada en el mercado es difícil y aventurada porque la construcción de una nueva instalación de producción requiere una considerable inversión y una tecnología probada y rentable. Por otra parte, para que una instalación de producción sea rentable se precisa una alta capacidad de utilización. Puesto que la mayor parte de los clientes clave requieren la certificación de sus proveedores, conseguir una clientela es un proceso largo. En los últimos cinco años Eurodiol ha sido la única nueva empresa que se ha incorporado al mercado en el EEE y, según terceros, sus problemas se debieron a su incapacidad para conseguir una cuota de mercado que le permitiese cubrir sus costes.
- (131) BASF declara que entre los clientes de solventes especiales existen clientes importantes que son grandes empresas internacionales. BASF divide a sus clientes en clientes de los tipos A, B y C. Los clientes del tipo A tienen una dimensión mundial, cuentan con varios centros de producción en Europa y en todo el mundo y requieren grandes envíos a granel; consumen más de [...]*; en 1999 representaron solamente el [...]* de la clientela de BASF. Los clientes de tipo B tienen actividades regionales, requieren entregas a granel y la mayoría tienen más de una instalación de producción; consumen [...]* y en 1999 representaron el [...]* de la clientela de BASF. El resto de los clientes fueron de tipo C [...]*, que compran menos de [...]*; desarrollan actividades en el ámbito nacional, una instalación de producción y requieren entregas a granel o en bidones.
- (132) La estructura de clientes de THF parece similar ya que algunos muy grandes clientes (tipos A y B) representan conjuntamente alrededor del [40-60 %]* de las ventas totales. En la investigación los clientes consideraron que no tienen poder de compra porque ha existido poca oferta de THF en determinado momento y hay poca posibilidad de elegir al vendedor. En caso de que el suministro fuera más abundante, sin embargo, algunos clientes clave creen que tendrían capacidad de negociación. Estos clientes compran a BASF otros productos no relacionados y su gasto en THF probablemente es pequeño en relación con los gastos en otros productos.
- (133) [...]*. La investigación de mercado de la Comisión ha previsto un crecimiento del mercado para el NMP del 3-4 % por año. Como la mayor parte de los productores producen a plena capacidad o casi, es poco probable que el crecimiento de la demanda pueda ser satisfecho por los competidores de BASF.

Conclusión para el THF

- (134) La operación propuesta, por lo tanto, combinaría a los dos únicos productores del EEE que venden THF en el mercado mercantil (¹¹), lo que supondría una fuerte posición de mercado. Los clientes tendrán poca elección para comprar sus crecientes necesidades de THF. Por lo tanto, se concluye que es probable que la operación propuesta concluya en la creación de una posición dominante de las partes en el mercado de THF en el EEE.

D. APLICACIÓN DEL CONCEPTO DE «CONCENTRACIÓN DE RESCATE»

- (135) En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión BASF sostuvo que en este caso se cumplían las condiciones para la «excepción para empresa en crisis», es decir, que BASF obtendría una posición comparable incluso sin la concentración y que en cualquier caso los activos de la empresa en cuestión abandonarían definitivamente el mercado.

(¹⁰) [...]*

(¹¹) DuPont produce THF en su planta de Asturias (España) principalmente para uso cautivo y las ventas en el mercado mercantil son limitadas.

1. DECISIÓN DE LA COMISIÓN EN EL CASO KALI+SALZ

- (136) Hasta ahora la Comisión solamente ha basado una vez una decisión de concentración en el concepto de concentración de rescate, comúnmente denominado «excepción para empresa en crisis». Efectivamente, en su decisión en el caso Kali+Salz/MDK/Treuhand (en adelante, «Kali+Salz») ⁽¹²⁾ la Comisión declaró que la creación de una posición dominante no era la consecuencia de la concentración puesto que la empresa compradora lograría una posición dominante incluso si no se produjera la concentración. La falta de causalidad entre la concentración y la creación de una posición dominante significa que esta última resultaría de la desaparición de la empresa en crisis, que sería inevitable incluso en caso de prohibición de la concentración y no de que la propia concentración crease o consolidase la posición dominante a consecuencia de la cual se obstaculizaría perceptiblemente la competencia.
- (137) En esa decisión la Comisión aplicó el concepto de concentración de rescate sobre la base de los tres criterios siguientes ⁽¹³⁾:
- a) en un futuro próximo la empresa adquirida habría sido expulsada del mercado si no fuera absorbida por otra empresa;
 - b) no había ninguna posibilidad de compra alternativa que afectara menos a la competencia;
 - c) la empresa compradora se habría hecho con la cuota de mercado de la empresa adquirida si ésta hubiera sido forzada a abandonar el mercado;
- (138) El Tribunal de Justicia confirmó el planteamiento de la Comisión relativo al concepto de concentración de rescate en su sentencia del 31 de marzo de 1998 ⁽¹⁴⁾, («sentencia Kali+Salz»).

2. MARCO GENERAL DEL CONCEPTO DE «CONCENTRACIÓN DE RESCATE»

- (139) El planteamiento adoptado por el Tribunal de Justicia ⁽¹⁵⁾ es más amplio que los criterios establecidos en la Decisión de la Comisión en el caso Kali+Salz. Según el Tribunal, una concentración puede considerarse de rescate si la estructura competitiva resultante de la concentración se deteriorara de la misma manera incluso si la concentración no se hubiera producido ⁽¹⁶⁾, es decir, incluso si la concentración hubiera sido prohibida.
- (140) De modo general, el concepto de «concentración de rescate» requiere que las empresas que van a ser adquiridas puedan ser consideradas como «empresas en crisis» y que la concentración no sea la causa del deterioro de la estructura competitiva. Así pues, para aplicar la concentración de rescate dos condiciones deben satisfacerse:

- a) la empresa adquirida se vería forzada en un futuro próximo a abandonar el mercado si no fuera absorbida por otra empresa, y
 - b) no existe ninguna compra alternativa que afecte menos a la competencia.
- (141) Sin embargo la aplicación de estos dos criterios no excluye completamente la posibilidad de una asunción por terceros de los activos de las empresas concernidas en caso de su quiebra. Si tales activos fueran tomados por los competidores en el curso de procedimientos de quiebra los efectos económicos serían similares a una absorción de las empresas en crisis por un comprador alternativo.
- Por tanto deben añadirse a los dos primeros criterios que los activos objeto de la compra inevitablemente desaparecerían del mercado si no se produjera la concentración.
- (142) Dado este marco general, la Comisión considera los siguientes criterios como pertinentes para aplicar el concepto de «concentración de rescate»:
- a) la empresa adquirida se vería forzada en un futuro próximo a abandonar el mercado si no fuese adquirida por otra empresa;
 - b) no existe ninguna compra alternativa que afecte menos a la competencia, y
 - c) los activos objeto de la adquisición saldrían inevitablemente al mercado si no fueran asumidos por otra empresa.
- (143) En cualquier caso, la aplicación del concepto de «concentración de rescate» requiere que el deterioro de la estructura competitiva debido a la concentración sea por lo menos no peor que la falta de concentración.

3. CONCEPTO DE «CONCENTRACIÓN DE RESCATE» APLICADA AL PRESENTE CASO

- a) ***Eurodiol y Pantochim habrían sido forzadas a abandonar el mercado si no hubieran sido absorbidas por otra empresa***
- (144) Como BASF argumenta, Eurodiol y Pantochim se verían forzadas a dejar el mercado si no fueran adquiridas por ella. Estas empresas están muy endeudadas, al igual que su sociedad matriz italiana SISAS SPA, de Milán, que es también objeto de un procedimiento de quiebra. Tanto Eurodiol como Pantochim estaban sujetas a un régimen previo a la quiebra conforme a la legislación belga ⁽¹⁷⁾ y estaban administradas por cuatro comisarios del tribunal. El período de observación con arreglo a este régimen (concordat judiciaire), durante el cual el Tribunal de Comercio pidió el aplazamiento provisional del pago de las deudas (sursis provisoire), es decir, una suspensión preliminar de los derechos de los acreedores, terminó el 16 de junio de 2001 ⁽¹⁸⁾. Debido a la falta de

⁽¹²⁾ Decisión 94/449/CEE de la Comisión; caso IV/M.308 — Kali+Salz/MDK/Treuhand.

⁽¹³⁾ Considerando 71.

⁽¹⁴⁾ Asuntos acumulados C-68/94 y C-30/95: Francia contra Comisión y SCPA contra Comisión, (Recopilación 1998, p. I-1375).

⁽¹⁵⁾ Kali+Salz sentencia, considerandos 112 a 116.

⁽¹⁶⁾ Kali+Salz sentencia, considerandos 112 a 116, en especial el considerando 115.

⁽¹⁷⁾ «Loi relative au concordat judiciaire», de 17 de julio de 1997, *Moniteur Belge*, 28.10.1997, p. 28550.

⁽¹⁸⁾ Sentencia del Tribunal de Comercio de Charleroi — Asunto B/00/00079 — de 21 de febrero de 2001.

liquidez y a las significativas deudas de las empresas, no se propuso en este caso un plan de reestructuración que, teóricamente, habría permitido al Tribunal de Comercio de Charleroi prolongar el concordato judicial y la suspensión de los derechos de los acreedores mediante una orden definitiva⁽¹⁹⁾. Por lo tanto, el peligro de quiebra tanto de Eurodiol como de Pantochim era inequívoco. El Tribunal de Comercio de Charleroi, responsable del procedimiento, ha confirmado a la Comisión que habría que declarar a ambas empresas en quiebra si no se encontrara un comprador para Eurodiol y Pantochim antes de finalizar el plazo del 16 de junio de 2001. Sin la ayuda financiera de BASF ambas habrían abandonado el mercado.

(145) Por tanto, se cumple la primera de las tres condiciones citadas en la decisión Kali+Salz.

b) Falta de alternativa menos anticompetitiva a la compra de Eurodiol y Pantochim

(146) BASF también sostiene que no hay ningún comprador alternativo para estas empresas. Puesto que un plan de reestructuración podría excluirse como opción realista en el presente caso, el Tribunal de Comercio de Charleroi autorizó a los comisarios responsables de la administración de las plantas a buscar un comprador conveniente para los activos de Eurodiol y Pantochim inmediatamente después de la decisión de abrir el procedimiento previo a la quiebra⁽²⁰⁾. Posteriormente fueron contactados varios competidores pero, aunque algunas empresas examinaron detalladamente el asunto, ninguna de ellas, aparte de BASF, estaba dispuesta a presentar una oferta viable. Por ello, podía concluirse ya a ese estadio que no había ningún comprador alternativo.

(147) Sin embargo, para excluir cualquier duda en cuanto a la existencia de un comprador alternativo, la Comisión decidió hacer más indagaciones sobre la posibilidad de adquisición por un comprador alternativo. De hecho, la empresa sudafricana Sasol Chemical Industries, que pertenece al Grupo Sasol, mostró inicialmente interés por adquirir Eurodiol y Pantochim. Sin embargo, después de llevar a cabo un examen completo Sasol informó a la Comisión, mediante carta del 25 de mayo de 2001, de su decisión de no llevar a cabo sus planes principalmente porque consideraba que la inversión

financiera necesaria era superior a los límites de la estrategia internacional de la empresa.

(148) Por ello, se concluye que en el plazo fijado por la normativa belga referente a las quiebras no pudo encontrarse ninguna solución menos anticompetitiva. Así pues, se cumple la segunda condición citada en la decisión Kali+Salz.

c) Abandono inevitable del mercado de los activos objeto de adquisición

(149) BASF sostiene que la tercera condición de la decisión Kali+Salz, la adición a la empresa compradora de la totalidad de la cuota de mercado de la empresa adquirida, no ha sido reconocida por el Tribunal de Justicia como requisito previo necesario para la aplicación de la teoría ya que éste sostiene que es suficiente que sólo una parte de la cuota de mercado sea ganada por la empresa compradora.

(150) La Comisión recuerda que en las circunstancias particulares del caso Kali+Salz, el planteamiento de la Comisión para establecer si la empresa compradora se haría con la cuota de mercado de la empresa adquirida si ésta se viera forzada a abandonar el mercado parecía el método más obvio para probar que el concepto de la «concentración de rescate» podía aplicarse a ese caso. Debe considerarse que el caso Kali+Salz tenía características económicas específicas porque solamente existían en el mercado dos empresas, la compradora y la vendida. Dada esta situación de duopolio estaba claro que el comprador habría absorbido la cuota de mercado de la empresa adquirida, independientemente de que se ejecutase la concentración o no.

(151) En el presente caso no se crearía tal situación de monopolio después de la salida de Eurodiol del mercado ni puede esperarse que BASF absorba simplemente toda la cuota de mercado de Eurodiol⁽²¹⁾, puesto que es probable que sus principales competidores también obtengan partes significativas de dicha cuota. Sin embargo, la Comisión reconoce que los activos de la empresa en crisis saldrían definitivamente del mercado en el presente caso, lo que probablemente supondría un considerable deterioro de las condiciones de mercado, en detrimento de los clientes. La Comisión considera que estos elementos son igualmente pertinentes para la aplicación del concepto de concentración de rescate.

⁽¹⁹⁾ Artículos 29 y 34 de la «Loi relative au concordat judiciaire».

⁽²⁰⁾ El período de observación del «concordato judicial» puede ser prorrogado hasta un máximo de seis meses y puede ser prorrogado una vez más por otros tres meses. Después el Tribunal sólo puede transformar el «concordato judicial» en quiebra. En este caso el período de observación comenzó el 16 de septiembre de 2000 y finalizó el 16 de junio de 2001.

⁽²¹⁾ Pantochim no produce GBL, NMP y THF (véase considerando 4).

- (152) Por lo tanto, la Comisión ha examinado si habría alguna probabilidad de que la capacidad de Eurodiol para los productos pertinentes podría seguir en el mercado tras la quiebra. La investigación de la Comisión ha establecido algunas condiciones económicas particulares ligadas a las características especiales de fábricas de productos químicos de este tipo y a determinadas características del procedimiento belga aplicable a las quiebras.
- (153) En primer lugar, un control inmediato de Eurodiol y Pantochim después de la quiebra, por un tercero, parece poco probable porque hacer funcionar ambas plantas conlleva no sólo altos costes sino también considerables riesgos ambientales como resultado del proceso de producción utilizado en Eurodiol y Pantochim. Otro obstáculo para una puesta en marcha inmediata de las instalaciones es el hecho de que cualquier empresa que se hiciera cargo de las actividades estaría obligada, en el plazo de seis meses tras la quiebra, a hacerse cargo de toda la mano de obra.
- (154) En segundo lugar, una nueva puesta en marcha de las plantas ulteriormente, tras este período de seis meses, sería relativamente cara comparada con hacerlo inmediatamente porque durante los últimos años se ha descuidado el trabajo de mantenimiento necesario debido, en gran parte, a la difícil situación económica de Sisas. Una paralización de la producción supondría costes adicionales para incorporar nuevos catalizadores cuando se volviese a poner en funcionamiento la planta. BASF informa que durante su acuerdo de fabricación⁽²²⁾ Pantochim y Eurodiol no pudieron producir las cantidades acordadas debido a los frecuentes paros causados por problemas técnicos [...]*. El funcionamiento de ambas plantas implica no sólo altos costes, sino también considerables riesgos ambientales⁽²³⁾ resultantes del delicado proceso de producción. Además, la disponibilidad de mano de obra cualificada es también crucial para hacer funcionar una fábrica de productos químicos de este tipo. Como parte de la mano de obra cualificada ya se ha ido y otra lo hará ciertamente tras la declaración de quiebra, los incentivos para que cualquier inversor retome la actividad después de la quiebra de Eurodiol son bastante tenues.
- (155) Finalmente, no es probable que un tercero compre activos específicos de las dos empresas después de su cierre tras una sentencia de quiebra. Las instalaciones de Eurodiol y Pantochim sólo pueden ponerse en funcionamiento de forma económica en conjunto en la medida

en que utilizan un proceso de producción altamente integrado⁽²⁴⁾ que no permite comprar activos aislados.

- (156) Por todo ello, se concluye que es muy probable que los activos de Eurodiol y los de Pantochim, incluidas las capacidades de los productos derivados del BDO: GBL, NMP y THF abandonen definitivamente el mercado.

d) Evaluación de la estructura competitiva resultante de la concentración

- (157) La Comisión observa que la salida de los activos y las capacidades de producción de Eurodiol y Pantochim provocarían una escasez significativa de capacidad para productos que ya se ofrecen en el mercado con grandes limitaciones de capacidad. Por lo menos durante un tiempo considerable sería imposible compensar esta reducción de capacidad. BASF y Lyondell han indicado a la Comisión que están considerando construir nuevas plantas en Europa para fabricar productos derivados del BDO. Sin embargo, mientras que Lyondell nunca se ha comprometido detalladamente a proceder a una extensión de su proyecto BDO en los Países Bajos a productos derivados del BDO, BASF ha declarado ya que extenderá inmediatamente sus plantas en Ludwigshafen (Alemania) y Geismar (USA) en caso de no lograr adquirir Eurodiol y Pantochim⁽²⁵⁾. En cualquier caso, las capacidades adicionales no llegarían probablemente al mercado antes del [2002-2005]*.
- (158) Dada esta reducción de la capacidad, por lo menos durante un considerable período transitorio, las condiciones del mercado se verían desfavorablemente afectadas como consecuencia directa de la salida de la capacidad de Eurodiol. Las cantidades disponibles en el mercado mercantil se reducirían inmediatamente en un [10-15 %]* para el NMP, un [25-35 %]* para el GBL y un [20-30 %]* para el THF. Tanto BASF como sus competidores (ISP, Lyondell y DuPont) se enfrentan ya hoy a limitaciones de capacidad importantes por lo que ninguno de ellos estaría en condiciones de satisfacer la creciente demanda en estos mercados, por lo menos a medio plazo. Además, la investigación de mercado de la Comisión ha mostrado que un incremento de los precios del 10 % no sería un incentivo para que las empresas presentes actualmente en el mercado comercializaran cantidades adicionales de los productos afectados en el mercado del EEE, vendiendo las cantidades utilizadas hoy internamente en el mercado mercantil, aumentando las importaciones procedentes de terceros países, puesto que los niveles de precios para estos productos son en general considerablemente más altos fuera del EEE.

⁽²²⁾ Durante el período previo a la quiebra Eurodiol llegó a un acuerdo de fabricación con BASF por el cual BASF aceptaba comprar la parte de la producción que no pudiera vender a terceros.

⁽²³⁾ Obsérvese que las plantas implicadas corresponden al ámbito de la Directiva 96/82/CE del Consejo, de 9 de diciembre de 1996, relativa al control de los riesgos inherentes a los accidentes graves en los que intervengan sustancias peligrosas (DO L 10 de 14.1.1997, p. 13.)

⁽²⁴⁾ Incluido un sistema energético común (caldera central, sistema de vapor), depuradora de aguas residuales y unidades logísticas.

⁽²⁵⁾ Debe considerarse que BASF no extenderá sus capacidades en Ludwigshafen si adquiere la planta de Feluy.

- (159) Durante la disminución de precios significativa que se produjo entre 1998 y 2000 no hay pruebas de que la demanda de GBL, NMP o THF aumentara perceptiblemente, a excepción del crecimiento a largo plazo del mercado de [2,5-10%]*. Esto lleva a la conclusión de que la demanda de estos productos puede considerarse inelástica. Dadas la demanda inelástica y las limitaciones de capacidad descritas hay que asumir un incremento de los precios muy considerable como consecuencia inmediata de la pérdida de capacidad de producción por parte de Eurodiol de los productos derivados del BDO.
- (160) Por el contrario, la Comisión considera que las condiciones de mercado serían más favorables para los clientes después de la concentración.
- (161) La inexistencia de un gran déficit de capacidad será beneficiosa para la disponibilidad de estos productos. En sus respuestas a la investigación de mercado de la Comisión los terceros han dejado muy claro que la peor situación para los clientes sería la salida del mercado de las capacidades de Eurodiol⁽²⁶⁾, que inevitablemente sería seguida por problemas de suministro e incrementos de precios. En tal situación, es probable que la competencia cesara y fuera reemplazada por un aumento generalizado de los precios.
- (162) Por otra parte, los datos económicos del caso no sugieren que sea probable que BASF proceda a incrementos importantes de los precios después de la concentración. El problema económico clave de Eurodiol, que llevó a sus dificultades financieras, ha sido su capacidad infrautilizada para BDO y productos derivados. Según los planes empresariales de BASF para después de la absorción de Eurodiol y Pantochim, hay que poner en funcionamiento estas instalaciones a casi plena capacidad para lograr una rentabilidad y hacer uso del potencial completo de reducción de costes de la tecnología. Puede por lo tanto asumirse que BASF intentará disminuir los costes después de la concentración mediante esfuerzos cada vez mayores en el mercado de THF, GBL y NMP. Dadas estas circunstancias, el cliente puede esperar mejores condiciones y precios de suministro después de la concentración que bajo una situación de quiebra donde los activos de Eurodiol abandonarían el mercado. Así pues, la Comisión considera que el deterioro de la estructura competitiva a través de la concentración, en las circunstancias específicas del caso, es menos significativo que la inexistencia de la concentración.

4. CONCLUSIÓN

- (163) En las circunstancias particulares y excepcionales del caso en este momento específico, caracterizadas por la quiebra inminente de las empresas en crisis si no se produjera la concentración, la ausencia de una oferta alternativa oportuna con arreglo al procedimiento belga

de quiebra, y la salida inevitable del mercado de los activos objeto de la adquisición, combinado todo ello con grandes limitaciones de capacidad en la industria y la inelasticidad de la demanda, la Comisión concluye que el deterioro de la estructura competitiva que resultará de la operación notificada será menos significativo que la falta de concentración. Bajo estas condiciones, consideradas acumulativamente en las circunstancias particulares de este caso específico, se puede esperar que las condiciones del mercado sean más favorables que en caso de salida de mercado de los activos objeto de la adquisición.

V. CONCLUSIÓN GENERAL

- (164) Por las razones expuestas se concluye que la concentración propuesta no crea ni consolida una posición dominante a consecuencia de la cual la competencia efectiva sería perceptiblemente obstaculizada en el mercado común o en una parte sustancial del mismo. Por lo tanto, la concentración se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el apartado 2 del artículo 2 y con el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento sobre concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La operación notificada por la que BASF Aktiengesellschaft adquiere el control exclusivo de las empresas Eurodiol SA y Pantochim SA se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE.

Artículo 2

El destinatario de la presente Decisión es:

BASF Aktiengesellschaft
Carl-Bosch-Straße 38
D-67056 Ludwigshafen.

Hecho en Bruselas, el 11 de julio de 2001.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión

⁽²⁶⁾ Pantochim no produce GBL, NMP y THF (véase considerando 4).