

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 19 de julio de 2006

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

**(Asunto COMP/M.3796 — OMYA/J.M. HUBER PCC)**

[notificada con el número C(2006) 3163]

**(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)**

**(Texto pertinente a efectos del EEE)**

(2007/164/CE)

*El 19 de julio de 2006, la Comisión adoptó una Decisión sobre un caso de concentración entre empresas de conformidad con el Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas<sup>(1)</sup>, y, en particular, con su artículo 8, apartado 2. Puede consultarse una versión no confidencial de la Decisión completa, en la lengua auténtica, en el sitio Internet de la Dirección General de Competencia: [http://ec.europa.eu/comm/competiton/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competiton/index_en.html)*

### I. RESUMEN

- (1) El 4 de abril de 2005, la Comisión recibió una solicitud de remisión de conformidad con el artículo 22, apartado 1, del Reglamento (CE) nº 139/2004 («Reglamento de concentraciones») de la Autoridad Finlandesa de Competencia, a la que se unieron posteriormente las autoridades competentes de Suecia el 22 de abril de 2005, de Austria el 26 de abril de 2005 y de Francia el 28 de abril de 2005, para que examinara dicha operación.
- (2) La Comisión constató que la operación propuesta constituía una concentración con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones y que la solicitud cumplía los requisitos establecidos en el artículo 22, apartado 3, del Reglamento de concentraciones. Por lo tanto, la Comisión decidió examinar la concentración y, el 18 de mayo de 2005, adoptó diversas decisiones, de conformidad con el artículo 22, apartado 3, de dicho Reglamento, dirigidas a tal efecto a Finlandia, Suecia, Austria y Francia. Dichos Estados miembros presentaron a la Comisión la documentación a su disposición. Esa información fue completada por Omya, que presentó una notificación el 4 de agosto de 2005.
- (3) La Comisión inició el procedimiento en este caso el 23 de septiembre de 2005. El pliego de cargos de la Comisión fue enviado a la parte notificante el 2 de mayo de 2006. Omya presentó su respuesta el 16 de mayo de 2006. Una versión no confidencial de dicho pliego de cargos se puso a disposición de las dos partes interesadas, es decir, SMI e Imerys, que presentaron observaciones por escrito.
- (4) El 18 de mayo de 2006 se llevó a cabo una audiencia oral.

- (5) Con el fin permitir que Omya dispusiera de tiempo suficiente para considerar las medidas correctoras, el 17 mayo de 2006 se envió a la parte notificante una decisión basada en el artículo 10, apartado 3, mediante la que se ampliaba en dos días laborables el plazo concedido para la presentación de las medidas correctoras.
- (6) Tras una investigación en profundidad, la Comisión llegó a la conclusión de que la operación notificada planteaba dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común.
- (7) Para eliminar los problemas de competencia horizontal en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado, Omya y J.M. Huber Corporation presentaron a la Comisión, el 23 de mayo de 2006, un paquete de compromisos (mejorados el 3 de julio de 2006), que se consideraron suficientes para resolver las dudas de competencia planteadas por esta concentración.
- (8) Por lo tanto, la Comisión propone autorizar la transacción notificada, pero sujeta a las condiciones y a las obligaciones derivadas del artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

### II. LAS PARTES Y LA OPERACIÓN

- (9) Omya AG («Omya») es una empresa familiar suiza que opera en el sector de la producción y venta de minerales industriales<sup>(2)</sup>, incluidos los carbonatos cálcicos<sup>(3)</sup>, utilizados en diversas industrias, como el papel, las pinturas, el plástico, el acero, el vidrio y la agricultura. Las ventas a la industria del papel representan una gran parte de los ingresos de Omya.

<sup>(2)</sup> Los minerales industriales incluyen el PCC (carbonato cálcico precipitado), el GCC (carbonato cálcico molido), el talco de caolín y la dolomita.

<sup>(3)</sup> El término «carbonatos» abarca tanto el PCC como el GCC.

- (10) En el EEE, la empresa americana J.M. Huber Corporation opera en el sector del suministro de caolín, PCC y sílices y silicatos precipitados (PSS). Las filiales de Huber afectadas por la presente concentración comprenden las actividades mundiales de J.M. Huber Corporation («Huber PCC») en el sector de la producción y el suministro *in situ* de PCC de carga a la industria del papel. El negocio adquirido consiste en doce instalaciones *in situ* de PCC en todo el mundo, seis de las cuales están situados en el EEE. Las fábricas de PCC de Huber en el EEE están situadas en Finlandia (tres fábricas) y en Suecia, Francia y Portugal (una fábrica en cada uno).

### III. MERCADO DE REFERENCIA

#### A. Mercado de productos de referencia

- (11) La operación propuesta afecta al suministro de los:

- i) GCC de carga del mercado libre,
- ii) GCC para estucado del mercado libre,
- iii) PCC de carga del mercado libre,
- iv) PCC de carga *in situ*, y
- v) PCC para estucado del mercado libre.

- (12) Para evaluar la presente operación, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, en el ámbito de la producción y el suministro de minerales industriales a la industria del papel, los carbonatos cálcicos para operaciones de carga (PCC, GCC y las mezclas de GCC/PCC) y los carbonatos cálcicos para operaciones de estucado (PCC, GCC y las mezclas de GCC/PCC) constituyen dos mercados de productos de referencia diferentes.

#### B. Mercados geográficos de referencia

- (13) La Comisión concluyó que, a efectos de evaluación de la presente operación, los mercados geográficos de referencia se definen contando con que las fábricas de papel disponen de alternativas de suministro similares y realistas. Las fábricas de productos minerales se consideran como alternativas realistas de suministro para una fábrica de papel dependiendo de su logística y de la distancia a dicha fábrica de papel. La distancia más allá de la cual una fábrica de productos minerales determinada no puede considerarse como alternativa realista de suministro depende de la experiencia con los últimos envíos de cada fábrica, de los modos de transporte disponibles (carretera, ferrocarril, barco o una combinación de los mismos) y del tipo de carbonato cálcico producido (PCC o GCC).

- (14) Los mercados geográficos de referencia son los siguientes:

a) en el caso de los carbonatos cálcicos de carga del mercado libre, el mercado geográfico de referencia se determina por la distancia entre la fábrica de productos minerales y la ubicación del cliente al que sirve, que variará entre 400 km y un máximo de 2 000 km, dependiendo de la fábrica, el producto y el modo de transporte;

b) en el caso de los carbonatos cálcicos para estucado del mercado libre, el mercado geográfico de referencia se determina utilizando la misma metodología que en el caso de los de carga, con distancias que varían entre 400 y 3 000 km, y

c) en el caso de los clientes que disponen de soluciones *in situ* por lo que se refiere al carbonato cálcico, el alcance geográfico equivale al menos al EEE.

### IV. EVALUACIÓN COMPETITIVA

#### 1. Carbonatos cálcicos para operaciones de carga

- (15) La Comisión considera que la valoración competitiva de los carbonatos para operaciones de carga de papel, depende de la ubicación de la segunda mejor alternativa para cada cliente.

- (16) Cuando las partes en la concentración tienen fábricas competidoras con zonas de ventas que se solapan, la fusión puede dar lugar a un aumento de los precios. Cuando la segunda mejor alternativa de un cliente de una de las partes en la concentración es la fábrica de productos minerales de la otra parte, ambas partes podrán y querrán subir los precios. Sin embargo, cuando una fábrica rival de las partes en la concentración esté suficientemente cerca del cliente, es probable que la presencia de esta alternativa represente una presión competitiva suficiente para que los precios no aumenten. Para algunas fábricas de papel, el análisis competitivo se ve afectado por la posibilidad de acoger *in situ* una fábrica de PCC de carga. No obstante, en el presente caso, el impacto competitivo no se ve afectado substancialmente por el hecho de que la Comisión considere que el PCC de carga *in situ* constituye o no una alternativa realista que condiciona el suministro comercial de PCC o GCC de carga.

- (17) La Comisión identificó dos grandes categorías de clientes. La primera categoría consistía en las fábricas de papel que se abastecen actualmente en una fábrica *in situ* de PCC de carga. La segunda categoría consistía en fábricas de papel que se abastecen en el mercado libre. La Comisión centró su evaluación competitiva en los clientes reales de las partes en la concentración.

- (18) La Comisión identificó, para cada cliente, varias fábricas de productos minerales que constituyan alternativas realistas sobre la base de las distancias máximas de transporte de cada una de ellas. Estas distancias se calcularon a partir de la amplia base de datos creada por la Comisión. Utilizando los datos de transporte de PCC y GCC del año 2004<sup>(1)</sup>, la Comisión realizó también un estudio econométrico (modelo de elección discreta) para predecir la probabilidad de que un cliente seleccionara otra fábrica de productos minerales en caso de que su actual proveedor subiera sus precios. Los resultados permitieron a la Comisión determinar los proveedores de substitución entre los diversos productores de carbonato cálcico para la industria del papel.

#### *Clientes actuales del mercado libre*

- (21) Para los clientes que se abastecen en el mercado libre, incluso si tienen la posibilidad de contar con PCC de carga *in situ*, la Comisión consideró que una fábrica de productos minerales situada a cierta distancia de una fábrica de papel constituye una opción realista tanto para el PCC de carga como para el GCC de carga. Tras examinar las opciones de los clientes actuales del mercado libre que compran a Omya PCC de carga, la Comisión ha llegado a la conclusión de que es improbable que esos clientes se vean afectados desfavorablemente por la concentración porque, en cada uno de los casos, esos clientes tenían otras alternativas realistas para el suministro de PCC. Por lo tanto, es poco probable que la eliminación de Huber como competidor impida la competencia de manera significativa para los clientes de PCC de carga de Omya.

#### *Clientes de la producción in situ*

- (19) Por lo que se refiere al actual suministro de PCC de carga producido *in situ*, independientemente de que el proveedor sea Huber u Omya, se llegó a la conclusión de que la concentración no tendría ningún efecto inmediato. Los proveedores de PCC de carga producido *in situ* tienen contratos exclusivos a largo plazo con las fábricas de papel (en general de siete a diez años), que garantizan un volumen mínimo para la fábrica de PCC. Una fórmula de precios con un precio de base negociado al principio de cada contrato determina el cambio de precio anual a lo largo de toda la duración del contrato. La fórmula depende en general de factores de coste, tales como los costes de la piedra caliza, la electricidad, los salarios y la inflación, que no se ven afectados por la concentración. El problema era saber si la concentración tendría un efecto negativo sobre estos clientes cuando el contrato a largo plazo expirara. La investigación puso de manifiesto que es muy improbable que la concentración tenga un impacto significativo en la renovación de los actuales contratos relativos al PCC de carga producido *in situ*.

- (22) Además, para los clientes de GCC de carga de Omya, es poco probable que Huber constituya la segunda mejor alternativa. Esos clientes disponen de una alternativa para el GCC de carga y/u otras alternativas para el PCC de carga que no parecen tener ninguna desventaja competitiva en comparación con las fábricas de PCC de carga de Huber. Por otra parte, los resultados del estudio econométrico muestran que, por término medio, Huber no es la segunda mejor alternativa. Por lo tanto, es poco probable que la eliminación de Huber como competidor impida perceptiblemente la competencia para los clientes de GCC de carga de Omya.

- (20) Para los futuros clientes de la producción *in situ*, la concentración elimina a un proveedor con una capacidad demostrada de dirigir y gestionar proyectos de suministro *in situ* de PCC de carga en el EEE. No obstante, la investigación indicó que la concentración no daría lugar a cambios significativos en los precios para estos clientes, pues el número de proveedores creíbles de PCC de carga producido *in situ* sería suficiente para ejercer una presión competitiva. Esto es también válido por lo que se refiere a la producción *in situ* de PCC para estucado.

- (23) Para los clientes del mercado libre que compran PCC a Huber, varias fábricas de Omya de GCC de carga parece ser alternativas realistas. No obstante, Imerys está presente en Suecia, tanto en la producción de PCC de carga, en Husum, como de GCC de carga, en Tunadal. Por otra parte, las fábricas de SMÍS de PCC de carga están presentes en Finlandia, en Lappeenranta, Myllykoski y Äänekoski. Todas estas soluciones alternativas no parecen representar ninguna desventaja competitiva con respecto a las fábricas *in situ* de Huber de PCC de carga ubicadas en Suecia y Finlandia. Por otra parte, el estudio econométrico muestra que es probable que la presión competitiva de los proveedores del mercado libre de GCC de carga sea menor que la de los proveedores del mercado libre de PCC de carga sobre otros proveedores de carga. Por lo tanto, es poco probable que la eliminación de Omya como competidor impida perceptiblemente la competencia para los clientes de PCC de carga de Huber.

<sup>(1)</sup> La Comisión ha creado una amplia base de datos sobre el transporte de minerales, que incluye los envíos anuales de todos los competidores importantes de PCC y de GCC para el estucado y la carga de papel del EEE de los años 2002, 2003 y 2004 (datos por tipo de mineral, fábrica de mineral de origen, fábrica de papel de destino, tipo de papel, distancia de transporte, volúmenes de envío, precio por tonelada métrica seca, modo de transporte y coste).

## 2. Carbonatos cálcicos para operaciones de estucado

- (24) En la notificación de la concentración propuesta, Omya alegaba que el mercado del estucado de papel no se vería afectado por esta operación porque Huber no operaba actualmente en ese mercado. No obstante, la investigación de mercado de la Comisión reveló que Huber ha desarrollado un PCC adecuado para su uso en mezclas de GCC/PCC para estucado y que había hecho ofertas para suministrar productos de PCC para estucado.
- (25) Por lo tanto, la Comisión considera a Huber como competidor potencial en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado de papel, que, en ausencia de la operación, muy probablemente se convertirían en una fuerza competitiva real en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado.
- (26) Por lo tanto, la Comisión concluye que la concentración propuesta impediría de manera significativa la competencia, en particular gracias a la consolidación de la posición dominante de Omya en los mercados de los carbonatos cálcicos para estucado para los clientes afectados del sur de Finlandia.
- (27) La conclusión de la Comisión se basa en los siguientes argumentos.
- (28) En primer lugar, Omya es ya el proveedor dominante de carbonatos cálcicos para estucado de la mayoría de los clientes de Europa y de Finlandia. En 2004, Omya suministró a la industria del papel del EEE una proporción muy elevada de todos los carbonatos cálcicos para estucado. Posee o controla el acceso a una parte muy amplia de las reservas del EEE de las materias primas necesarias para la producción de GCC para estucado y puede suministrar a las fábricas de papel de todo el EEE. Dada su posición dominante y su control de los suministros de materias primas, Omya es un socio comercial inevitable para las fábricas de papel de Europa, y en especial de Finlandia, que necesitan comprar carbonatos cálcicos para estucado.
- (29) En segundo lugar, Huber tiene la capacidad de introducirse en el mercado del estucado de papel gracias a su tecnología de aditivos para PCC para estucado. La Comisión evaluó en particular hasta qué punto: 1) la tecnología de aditivos para PCC de Huber estaba lista para su comercialización, 2) Huber creía en la viabilidad comercial de su propuesta a más amplia escala, y 3) Huber podía contar con la suficiente capacidad de producción

de PCC en la fábrica *in situ* de Kuusankoski como para incorporarse al mercado. El análisis de la Comisión consideró también: 4) los costes no recuperables de Huber para incorporarse al mercado de los carbonatos cálcicos para estucado. La Comisión consideró que, antes de iniciar las negociaciones de fusión con Omya, Huber planeaba incorporarse al mercado del estucado de papel de una manera significativa y así lo habría hecho en su momento con su tecnología de los aditivos para PCC para estucado.

- (30) La ubicación de la fábrica de Kuusankoski permitiría a Huber abastecer también a ciertos clientes de Omya establecidos en el sur de Finlandia. Esos clientes, que actualmente se abastecen en carbonato cálcico para estucado en Omya, podrían pensar en la posibilidad de abastecerse, al menos parcialmente, en la fábrica de Kuusankoski de Huber. La Comisión identificó a varios clientes para los cuales la planta de Kuusankoski de Huber estaría perceptiblemente más cerca que la fábrica más cercana de SMI o Imerys («los clientes afectados»).

- (31) En tercer lugar, Huber sería una fuerza competitiva real que muy probablemente condicionaría perceptiblemente el comportamiento de Omya en el mercado de los carbonatos cálcicos para carga de papel. Dada la estructura del mercado en Finlandia y el hecho de que el otro único competidor, SMI, sigue teniendo una cuota de mercado pequeña y tiene la desventaja de su ubicación, la Comisión considera que es muy probable que la capacidad de Huber en Kuusankoski condicione perceptiblemente la oferta de Omya de carbonatos cálcicos para estucado a los clientes finlandeses identificados. La Comisión considera también que no hay otros competidores potenciales que puedan mantener suficiente presión competitiva en el sur de Finlandia.

- (32) Por todas estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta impediría perceptiblemente la competencia, gracias, sobre todo, a la consolidación de la posición dominante de Omya en los mercados de los carbonatos cálcicos para estucado frente a los clientes afectados del sur de Finlandia.

## 3. Ausencia de efecto coordinado o de conglomerado

- (33) Finalmente, la Comisión concluyó que es improbable que la presente operación plantee problemas de conglomerado o que aumente la probabilidad de que las empresas coordinen su comportamiento con el fin de aumentar los precios por encima de los niveles competitivos.

## V. COMPROMISOS

- (34) Para eliminar los mencionados problemas de competencia horizontal en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado, Omya y J.M. Huber Corporation presentaron el 23 de mayo de 2006 sendos compromisos a la Comisión. El paquete incluía dos propuestas de compromiso alternativas: la primera consistía en la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski y de la tecnología de aditivos para estucado, y la segunda solo en la cesión de esta tecnología.
- (35) La Comisión decidió consultar por escrito a los operadores del mercado sobre el primer compromiso propuesto (la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski, Finlandia, y de la tecnología de aditivos para PCC para estucado de Huber). La consulta se envió a un total de once clientes y cuatro competidores que han participado en la investigación sobre esta operación, todos los cuales respondieron<sup>(1)</sup>. Las respuestas eran de dos tipos. Mientras que los clientes consideraron en su mayoría que el compromiso podía eliminar los problemas de competencia detectados por la Comisión, los competidores manifestaron sus reservas en cuanto al alcance de la solución propuesta y sugirieron mejoras para que el compromiso eliminara las dudas de la Comisión en cuanto a la competencia<sup>(2)</sup>.
- (36) Por lo que se refiere al primer compromiso, la Comisión evaluó si la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de carga de Kuusankoski así como de la tecnología ofrecida permitiría a un comprador adecuado de ese paquete adquirir una fuerza competitiva en el mercado de los carbonatos de PCC para estucado comparable a la que Huber hubiera tenido en caso de no llevarse a cabo la actual concentración.
- (37) La Comisión llegó a la conclusión de que el primer compromiso (la cesión de la planta *in situ* de PCC de Kuusankoski y de la tecnología), por el que el comprador adecuado tendría acceso tanto a la capacidad de producción disponible como a la tecnología necesaria y colaboraría estrechamente con la fábrica de papel, colocaría al comprador en una posición similar a la que Huber posee actualmente, incluida la ventaja de un proveedor que no

necesitaría construir nuevas instalaciones si consiguiera un contrato renovado. Por lo tanto, esta alternativa garantizaría mejor la viabilidad de la cesión y el lanzamiento de un producto competidor creíble en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado.

- (38) La Comisión consideró además que la evaluación de la capacidad y el incentivo de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski y de la tecnología vendida para continuar actuando como fuerza competitiva y para restablecer la competencia en el mercado en competencia con Omya y otros competidores depende en gran medida de la identidad del comprador. Por lo tanto, un comprador adecuado en el presente caso sería un comprador industrial que cuente ya con los recursos financieros y la experiencia necesarios.
- (39) Por lo tanto, la Comisión concluye que el primer compromiso propuesto, la cesión de la fábrica *in situ* de PCC de Kuusankoski, así como la de la tecnología de estucado de Huber (dadas las mejoras propuestas por las partes el 3 de julio de 2006) restablecería la competencia efectiva en el mercado de los carbonatos cálcicos para estucado para los clientes afectados del sur de Finlandia, al restablecer la presión competitiva sobre los carbonatos cálcicos para estucado de Omya procedentes de la tecnología de aditivos para PCC de Huber, que, de otro modo, se perdería debido a la concentración, de acuerdo con la notificación original.

## VI. CONCLUSIÓN

- (40) Por todas estas razones, consideradas individualmente o en conjunto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los compromisos presentados por Omya y J.M. Huber son suficientes para solucionar las dudas de competencia planteadas por esta concentración.
- (41) Por lo tanto, la decisión de la Comisión declara la concentración notificada compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones.

<sup>(1)</sup> La Autoridad Finlandesa de Competencia presentó también una respuesta.

<sup>(2)</sup> Por lo que se refiere al segundo compromiso, que sólo incluía la cesión de la tecnología, la Comisión evaluó la solución propuesta y consideró que no resolvía el problema de competencia planteado por la Comisión y, por lo tanto, no realizó ninguna consulta al respecto.