COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN
de 12 de julio de 2000
por la que una concentración se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE
[asunto COMP/M.1813 — Industri Kapital (Nordkem)/Dyno]

[notificada con el número C(2000) 1988]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2001/432/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1], tal como fue modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 1310/97 [2], y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la decisión de la Comisión, de 3 de agosto de 1999, de incoar un procedimiento en este caso,

Habiendo dado a las empresas afectadas la oportunidad de expresar sus opiniones sobre las objeciones suscitadas por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre concentraciones [3],

Considerando lo siguiente:

(1) El 24 de enero del 2000, la Comisión recibió una notificación, de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 («el Reglamento sobre concentraciones»), de una concentración propuesta por la cual el grupo Industri Kapital («Industri Kapital») adquiría, en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del control del Reglamento sobre concentraciones, el conjunto de la empresa Dyno ASA («Dyno»), de Noruega.

(2) Después de examinar la notificación la Comisión concluyó, mediante su decisión de 25 de febrero de 2000, que la operación notificada correspondía al ámbito del Reglamento sobre concentraciones y planteaba dudas fundadas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común. Por lo tanto, la Comisión decidió incoar un procedimiento de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo del EEE.

I. **PARTES**

(3) Industri Kapital gestiona y controla varios fondos privados de inversión que, a su vez, controlan numerosas empresas. Entre las empresas controladas se encuentra Neste Chemicals Oy («Neste»), una empresa química, y Arca, una empresa dedicada a los sistemas de manipulación de materiales.

(4) Dyno es la matriz de un grupo de empresas en los sectores de explosivos, sustancias químicas y envases plásticos. Los principales sectores de actividad de Dyno son las sustancias químicas y los explosivos. El sector químico de Dyno puede dividirse en resinas industriales, pegamentos de madera y especiales, revestimientos de papel, resinas de recubrimiento, sustancias químicas derivadas del petróleo, metanol, plásticos y polímeros especiales. Dyno controla, conjuntamente con CVC, el grupo Polimoon («Polimoon»), una empresa activa, entre otros sectores, en los de sistemas de manipulación de materiales y envases plásticos.

II. **OPERACIÓN**

(5) Industri Kapital 1997 («IK 97») e Industri Kapital 2000 («IK 2000») adquirirán todas las acciones en Dyno a través de una sociedad de cartera noruega, Nordkem AS. Las actividades de explosivos de Dyno se transferirán a una sociedad de cartera («NewCo Explosives») poseída conjuntamente por IK 97 e IK 2000. Las acciones de Dyno, es decir, las correspondientes al resto de activi-

[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.
[3] DO C 166 de 9.6.2001.

dades con sustancias químicas, serán propiedad de ambos fondos, mediante Nordkem AS y Nordkemi. IK 97 e IK 2000, a través de sus respectivos gestores de inversiones, controlarán tanto Nordkemi como NewCo Explosives.

(6) El objetivo de la operación es crear una empresa nórdica fuerte dedicada a la química especial y los explosivos. En sustancias químicas especiales el objetivo es lograr sinergías en resinas, pegamentos de madera y especiales y revestimientos de papel y, de acuerdo con los documentos presentados a los miembros del Consejo de administración, convertirse en el líder mundial de este mercado. Las resinas industriales suponen el [< 60 %] (*) del negocio de la nueva entidad.

(7) Industri Kapital compró Neste a Fortum Corporation el 30 de noviembre de 1999. Neste es el mayor productor mundial de resinas, con una presencia fuerte en Europa y Norteamérica. Tomando como base las cifras de ventas de 1998, Neste produjo 1 980 millones de toneladas de resinas en todo el mundo. Borden Chemical UK Ltd («Borden») fue el segundo mayor productor, con 1 950 millones de toneladas, y Georgia Pacific el tercero, con unos 1 500 millones. Dyno es actualmente el número cuatro mundial en resinas, con una presencia fuerte en Europa y Asia. En 1998 Dyno produjo [alrededor de 1 000] (*) millones de toneladas de resinas.

(8) Industri Kapital afirma que los clientes más importantes de Neste y Dyno para las resinas de formaldehído son la industria de paneles de madera, es decir, la fabricación de madera contrachapada, tableros de fibras, paneles de fibras de madera de densidad media («MDF») y tableros con filamentos orientados («OSB»).

III. **CONCENTRACIÓN**

(9) IK 1997 e IK 2000 son fondos de inversiones privados. No son personas jurídicas sino el resultado de acuerdos contractuales entre las respectivas sociedades de gestión de los fondos, IK 97 Ltd e IK 2000 Ltd, y los inversores. IK 97 Ltd e IK 2000 Ltd son empresas registradas con arreglo a la legislación de Jersey y ejercitan los derechos de voto en las sociedades de cartera. Los inversores no tienen derecho de voto.

(10) IK 97 Ltd e IK 2000 Ltd son propiedad al cien por cien de Industri Kapital Europe BV, a su vez propiedad de Industri Kapital NV. Industri Kapital afirmó en la notificación que a través de «acuerdos» con algunos inversores en IK 1997 varios inversores tienen garantizada la representación en el consejo de administración de IK 97 Ltd. Además, Industri Kapital declaró en la notificación que una condición previa para que IK 97 Ltd tenga permiso para desarrollar su actividad empresarial como sociedad gestora de inversiones con arreglo a las leyes de Jersey es que los inversores, para quienes IK 97 Ltd gestiona inversiones, supongan una mayoría en el consejo de administración de IK 97 Ltd Industri Kapital declara por lo tanto que puede afirmarse que IK 97 Ltd e Industri Kapital Europa BV forman entidades económicas separadas.

(11) Sin embargo, en respuesta a una petición formal de información, Industri Kapital ha confirmado que los «acuerdos» mencionados habrían sido orales, que Industri Kapital no ha redactado ninguna nota o acta que haga referencia a estos acuerdos en el momento en que se acordaron y que en su opinión estos «acuerdos» no son jurídicamente vinculantes. Además, Industri Kapital ha confirmado que, contrariamente a su declaración previa, conforme a las leyes de Jersey no existe el requisito de que los inversores estén representados en el consejo de administración de la sociedad gestora de inversiones. Según la licencia empresarial obtenida por IK 97 Ltd ésta sólo tiene que comunicar a las autoridades pertinentes los cambios de directores. Por lo tanto, la composición del consejo de administración de IK 97 Ltd puede ser determinado por su único accionista, Industri Kapital Europa BV.

(12) Por todo ello la Comisión concluye que, en definitiva, Dyno será controlada por Industri Kapital NV.

IV. **DIMENSIÓN COMUNITARIA**

(13) Industri Kapital y Dyno tienen un volumen mundial de ventas combinado superior a 5 000 millones de euros (Industri Kapital: 6 475; Dyno: 1 200). Cada una de ellas tiene un volumen de ventas a escala comunitaria superior a 250 millones de euros (Industri Kapital: 4 427; Dyno: 250), pero no logran más de dos tercios de su volumen total de ventas a escala comunitaria en un mismo Estado miembro. Por lo tanto, la operación notificada tiene una dimensión comunitaria. Constituye un caso de cooperación de conformidad con el artículo 57 del Acuerdo EEE y con la letra c) del apartado 1 del artículo 2 del Protocolo 24 de dicho Acuerdo y por lo tanto el caso debe ser evaluado por la Comisión en cooperación con el Órgano de Vigilancia de la AELC, de conformidad con el artículo 58 del Acuerdo EEE.

V. **EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA**

(14) La transacción resultará en solapamientos horizontales entre Dyno y Neste. Por otra parte, tales solapamientos surgirán entre Arca, empresa controlada por Industri Kapital, y Polimoon, en sistemas de manipulación de materiales en plástico.

A. MERCADOS DE PRODUCTO PERTINENTES

1. **Resinas de formaldehído**

(15) Tanto Dyno como Neste son productores activos de resinas de formaldehído y las producen más o menos para las mismas aplicaciones, en especial para el tratamiento de la madera.

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

(16) Industri Kapital afirma que las resinas ureicas de formaldehído y las resinas de fenol formaldehído pueden entregarse en distintas mezclas con características diversas, tales como su resistencia al agua o al calor y su dureza. Las resinas ureicas se combinan con melamina para aplicaciones contra el calor, la luz, la humedad y el agua o aplicaciones que requieren un alto grado de dureza. Las resinas de fenol se combinan con resorcina para obtener una fuerte adherencia, por ejemplo para tacos de madera encolados. La resina ureica es incolora mientras que la de fenol es rojiza.

(17) Industri Kapital afirma que las resinas ureicas se utilizan fundamentalmente para pegamentos en diversas aplicaciones de paneles de madera, como los tableros de fibras, MDF, OSB y madera contrachapada; que las resinas de fenol se utilizan fundamentalmente en aplicaciones de paneles de madera y que ambas se utilizan también para tacos de madera encolados, chapa de madera, laminación e impregnación de papel, uniones aislantes y procesos de fundición. Aunque Industri Kapital sostiene que, desde el punto de vista de la demanda ambos tipos de resinas pueden utilizarse hasta cierto punto para las mismas aplicaciones, sin embargo afirma que deben considerarse como pertenecientes a mercados de producto distintos debido, por ejemplo, a su coste y a la tradición. A este respecto Industri Kapital informa que las resinas de fenol son de un 60 a un 70 % más caras que las ureicas.

(18) Industri Kapital afirma además que para algunas aplicaciones, las resinas sin formaldehído (de isocianato y de poliacetato de vinilo) son sustitutas efectivas de las resinas de formaldehído. Industri Kapital sostiene que las resinas de isocianato se utilizan a menudo para sustituir a los paneles de madera hidrófugos y las de poliacetato de vinilo en aplicaciones de madera no estructurales, por ejemplo en mamparas.

(19) Industri Kapital finalmente sostiene que desde el punto de vista de la oferta la mayor parte de los productores de resinas de formaldehído fabrican tanto las ureicas como las de fenol y que los principios básicos de producción, la tecnología y los conocimientos técnicos son los mismos para todas las clases de resinas de formaldehído y para las distintas aplicaciones. Industri Kapital sostiene además que las líneas de producción pueden cambiarse fácilmente de la producción de resinas ureicas a las de fenol sin un coste significativo.

a) *Demanda*

(20) La investigación de la Comisión confirma que ambos tipos de resinas deben considerarse como pertenecientes a mercados de producto distintos desde el punto de vista de la demanda. Los clientes de la industria de paneles de madera, de papel impregnado de resina, de materiales de aislamiento y de fundición han indicado que la posibilidad de sustitución entre ambas resinas es limitada debido a razones técnicas del propio producto, a las propiedades intrínsecas de las resinas y a los procesos técnicos utilizados. En comparación con las resinas de fenol las ureicas tienen una coloración ligera, secan más rápidamente y ofrecen una mayor dureza y resistencia al arco. Las ureicas son menos durables, tienden a disolverse en agua caliente y fría y tienen menos resistencia a una variedad de sustancias químicas. La investigación también mostró que la sustitución no es posible debido a las considerables diferencias de precios, puesto que las de fenol son más caras.

(21) Más particularmente, los fabricantes de madera contrachapada han indicado que ambos tipos de resinas no pueden sustituirse en la producción de madera contrachapada porque las ureicas no son impermeables y no convienen para las principales aplicaciones de los productores de madera contrachapada: construcción y transporte. A este respecto, los clientes han indicado que aunque la resistencia a la humedad de una cola a base de resina ureica puede mejorarse añadiéndole melamina, esto no la hace impermeable.

(22) En cuanto a la cuestión de si es posible sustituir resinas desarrolladas para una industria por resinas utilizadas en otra industria, la investigación mostró que la sustitución es muy limitada. Los clientes han indicado que las resinas se adaptan para cada aplicación final y que difieren en su contenido de sólidos, grado de polimerización y aditivos; estos factores tienen un impacto en la reactividad, viscosidad, adherencia en frío (propiedades de preprensado) y actividad de superficie de la cola así como en el sistema de endurecimiento que se utiliza.

(23) La investigación mostró además que las resinas de formaldehído no son, de modo general, sustituibles por otras sin formaldehído. Los clientes han indicado que la sustitución afectaría a la calidad del producto y requeriría cambios en el proceso de producción, tales como la construcción de nuevas líneas de producción. Por otra parte, los clientes que contestaron a los cuestionarios de la Comisión han indicado que sustituir resinas de formaldehído por las de poliacetato de vinilo, por ejemplo, no es una alternativa realista porque las de acetato son unas cinco veces más caras que las de fenol. Además, la investigación mostró que el poliacetato de vinilo y el isocianato son sustancias peligrosas y su uso está regulado en varios Estados miembros. En suma, la investigación mostró que las limitaciones para el uso de poliacetato de vinilo e isocianato son tales que factores tales como costes, equipos, proceso y consideraciones sanitarias limitan efectivamente la sustitución.

b) *Suministro*

(24) La investigación confirmó la alegación de Industri Kapital en el sentido de que el proceso de fabricación y el equipo para ambos tipos de resinas son en gran parte similares. Todos los tipos de resinas de formaldehído se

hacen mezclando diversos reactivos. La distribución buscada en la resina final se alcanza ajustando diversos parámetros como temperatura y pH. Las moléculas de los reactivos se encadenan, es decir, se polimerizan, mientras se incrementa la viscosidad del líquido. Cuando se alcanza este objetivo, el agua restante, en algunos casos, se elimina mediante un nuevo proceso de evaporación.

(25) Las resinas ureicas son producidas mediante la reacción controlada de formaldehído con urea. Las resinas de fenol se producen mediante la condensación del fenol o de fenol sustituido con formaldehído. La investigación mostró que el proceso de fabricación es relativamente directo porque la tecnología de polimerización es generalmente bien conocida y se practica desde hace muchos años.

(26) Sin embargo la investigación mostró que la transferencia de la producción es en general larga y costosa si el fabricante produce solamente un tipo de resina de formaldehído. Por lo que se refiere a la transferencia de producción de resinas ureicas a resinas de fenol, Industri Kapital afirma que las reacciones entre el formaldehído y el fenol liberan grandes cantidades de calor. Por lo tanto, debido a la naturaleza tóxica del fenol, deben instalarse sistemas adecuados de enfriamiento y de seguridad. Los competidores han confirmado la naturaleza exotérmica de las resinas de fenol y la necesidad de tener una superficie de transferencia térmica mayor. La investigación también mostró que las resinas de fenol se fabrican en general en reactores de menor capacidad que para las resinas ureicas. Por otra parte, se requieren autorizaciones medioambientales específicas para la producción de cualquier producto que contenga fenol. Por lo que se refiere a la transferencia de la producción de resinas de fenol a ureicas, Industri Kapital ha sostenido que un reactor para la producción de fenol no requiere ninguna alteración para producir resinas ureicas, aparte de la posible instalación de un nuevo sistema de carga de productos secos puesto que la urea y la melamina son productos secos mientras que el fenol es líquido. Industri Kapital ha afirmado que tal inversión puede hacerse en un plazo de algunos meses y sin costes significativos.

(27) Aunque puede ser verdad que la transferencia de la fabricación de resinas de fenol a ureicas puede ser más fácil que al revés, la investigación mostró que ninguno de estos cambios puede hacerse sin retrasos y costes adicionales. Por otra parte, en cuanto a la cuestión de si las instalaciones de producción pueden alternar la fabricación de diferentes tipos de resinas en la misma línea de producción, los competidores han indicado que aunque puede ser posible cambiar la producción de resinas para distintas aplicaciones finales, el cambio requiere instalaciones técnicas específicas. Debe prestarse una atención particular a problemas tales como la contaminación mutua, los controles de temperatura, la limpieza del reactor y los regímenes de almacenamiento. Aunque Industri Kapital haya afirmado que los reactores multifuncionales permiten la transferencia de producción de ambas clases de resinas, casi todos los competidores que contestaron a las preguntas de la Comisión tienen líneas de producción separadas para cada resina.

(28) Los competidores han indicado que fabrican resinas para una gama de aplicaciones finales y que la composición y la condensación de un tipo particular de resinas varía según el uso final y el método de aplicación. Sin embargo se ha indicado a la Comisión que la transferencia de la fabricación de un tipo de resina a otro no es difícil, a condición de que las resinas pertenezcan a la misma familia (ureicas o fenol).

(29) Por lo que se refiere a la fabricación de resinas de isocianato y de poliacetato de vinilo, la investigación mostró que estas resinas no pueden producirse en instalaciones concebidas para resinas de formaldehído. Por ejemplo, el proceso de producción de las resinas de isocianato es complejo y peligroso, la tecnología no es de dominio público y parte de las materias primas más importantes no están fácilmente accesibles.

c) *Conclusión*

(30) Por todo lo anterior y a efectos de la presente Decisión, la Comisión concluye que las resinas ureicas y las de fenol constituyen mercados de producto diferentes en lo tocante a la demanda. Además, la Comisión concluye que no hay un grado suficiente de sustitución de los suministros para considerar las resinas ureicas y de fenol como pertenecientes al mismo mercado desde el punto de vista de la oferta. Teniendo en cuenta que las actividades de Dyno y Neste coinciden principalmente en las aplicaciones para madera, la cuestión de si deben definirse submercados más restringidos para cada tipo de resina puede dejarse abierta a efectos de la presente Decisión pues la operación notificada llevaría a la creación de una posición dominante independientemente de si fuera evaluada en lo que concierne a las resinas de fenol o a las resinas para madera.

2. **Formaldehído**

(31) El formaldehído se hace con metanol y es un compuesto de gas incoloro que se disuelve en agua (formalina). Se utiliza fundamentalmente para fabricar resinas ureicas y de fenol, en plásticos y para una gama de sustancias químicas industriales especiales, por ejemplo como preservativo en algunas pinturas y productos de recubrimiento.

(32) Tanto Dyno como Neste fabrican formaldehído fundamentalmente para utilización interna en su producción de resinas. Un [< 30 %] (*) de la producción de formaldehído de Neste y el [< 15 %] (*) de la producción de Dyno se vende a terceros.

(33) Industri Kapital afirma que el formaldehído constituye un mercado de producto separado puesto que no tiene ningún sustituto realista como componente químico y por su precio. Esto ha sido confirmado por la investigación de la Comisión.

Conclusión

(34) Por todo ello y a efectos de la presente Decisión, la Comisión concluye que el formaldehído constituye un mercado de producto pertinente y distinto.

3. **Metanol**

(35) El metanol es un líquido claro e incoloro obtenido fundamentalmente del gas natural. Tiene dos aplicaciones principales: la producción de formaldehído, ácido acético y otros aditivos químicos que constituyen la base de un gran número de derivados secundarios. También se usa en la industria petrolera para la producción de gasolina sin plomo. Industri Kapital afirma que el metanol constituye un mercado de producto pertinente y separado.

(36) Tanto Dyno como Neste compran metanol a Methanor, una empresa de riesgo compartido entre Dyno, Akzo Nobel y DSM Melamine. Dyno posee el 40 % de Methanor y Akzo Noble y DSM el 30 %, cada una. Dyno y Neste también distribuyen pequeñas cantidades de metanol a terceros. Por lo tanto hay tanto una relación horizontal como vertical entre Dyno y Neste.

Conclusión

(37) La Comisión considera que el metanol es un mercado de producto separado ([4]).

4. **Sistemas de manipulación de materiales**

(38) Tanto Industri Kapital, a través de su filial Arca Systems AB («Arca»), como Polimoon fabrican sistemas de manipulación de materiales en plástico. Para esta fabricación existen diversas técnicas, como el moldeo por inyección, el moldeo por insuflación de aire comprimido y el moldeo por rotación. Estos productos consisten en principio en contenedores (contenedores autoportantes y contenedores apilables) y bandejas utilizadas para el transporte y almacenamiento de mercancías en los sectores manufactureros, de distribución y minorista, y bandejas y cajas para el envase de bebidas, utilizados por los fabricantes y minoristas de alimentación y bebidas para el transporte y almacenamiento de botellas u otros envases para líquidos. A menudo estos sistemas están concebidos para ser utilizados mediante la reutilización, es decir, a través de la recogida del envase por la empresa de distribución o por el fabricante para su reutilización. Los productores fabrican productos normalizados de manipulación de materiales pero también productos específicos según los deseos de los clientes. En el curso de la investigación Industri Kapital declaró que las bandejas plegables de plástico, las bandejas de plástico y los sistemas de plástico para almacenamiento de piezas pequeñas también forman parte del mercado de productos de manipulación de materiales.

(39) Industri Kapital citó en la notificación tres ámbitos coincidentes entre Arca y Polimoon en los productos de manipulación de materiales: envases apilables, envases autoportantes y bandejas para botellas.

(40) Los envases apilables se utilizan fundamentalmente en las manufacturas para la manipulación interna de materiales y componentes.

(41) Los envases autoportantes se usan principalmente para la manipulación y el transporte de alimentos. Existen con o sin tapa y en distintos tamaños. Arca produce envases de 18 a 87 litros y Polimoon está especializado en dos tipos, de 37 y 50 litros. Los envases autoportantes encajan unos en otros cuando están vacíos.

(42) Las bandejas para botellas se utilizan en el transporte de botellas de bebidas al mercado al por menor y para la exposición de las botellas en los puntos de venta. Estas bandejas son un producto relativamente nuevo y han comenzado recientemente a reemplazar a las cajas tradicionales. Las botellas en bandejas son más visibles que en cajas y por lo tanto atraen más al ser expuestas. El uso de bandejas también hace la reposición más fácil y flexible. Actualmente las bandejas se utilizan fundamentalmente para botellas de PET. Industri Kapital afirma que las bandejas se producen normalmente según demandas específicas de los clientes puesto que las botellas difieren en forma y tamaño por lo que distintas botellas no pueden apilarse en el mismo tipo de bandejas debido a diferencias de forma y tamaño. Industri Kapital afirma sin embargo que un fabricante puede cambiar fácilmente la producción para satisfacer las especificaciones de distintos clientes.

(43) Ambas empresas también producen cajas de plástico para botellas destinadas al almacenamiento y transporte de botellas. Además, ambas producen plataformas de plástico y sistemas de plástico para almacenamiento de piezas pequeñas. Arca también produce bandejas plegables de plástico.

(44) Industri Kapital afirma que el mercado de producto pertinente cubre todos los tipos de productos de manipulación de materiales y que otra distinción según el tipo de producto no es necesaria. Alega además que materiales tales como madera, metal, cartón o plástico son en gran parte sustituibles en la manipulación de materiales. En conjunto, Industri Kapital afirma que el mercado de producto pertinente es el de los productos de manipulación de todo tipo de materiales.

([4]) Véase también la Decisión de la Comisión, de 31 de marzo de 1993 en el asunto IV/M.331 — Fletcher Challenge/Methanex (DO C 98 de 7.4.1993).

(45) En cuanto a la posibilidad de sustitución entre diversos materiales, la investigación de la Comisión mostró que es limitada tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta ya que casi todos los clientes utilizan envases o bandejas de plástico y que frente a un 5 a un 10 % de incremento de los precios no cambiarían a otros materiales. Los productos plásticos no pueden por lo tanto ser sustituidos por productos hechos de otros materiales. Desde el punto de vista del suministro, los competidores han indicado que el cambio de materiales y procesos es muy difícil y las diferencias inherentes entre madera, metal y plástico hacen imposible la conversión directa. A modo de ejemplo se ha indicado a la Comisión que el coste para que un fabricante de envases de madera cambie a producir envases de plástico moldeados por inyección sería de 15 millones de euros. Tal cambio también requeriría conocimientos técnicos específicos y se prolongaría hasta dos años.

(46) En principio, productos distintos de manipulación de materiales no pueden ser sustituidos por el usuario por otros productos. Por lo que se refiere a las bandejas para botellas, los clientes han indicado que la transferencia es difícil pues las bandejas forman parte de un sistema integrado. Algunos terceros han indicado que los envases autoportantes y los envases apilables son sustituibles. Sin embargo, los envases utilizados en la industria alimentaria deben ser convenientes y aprobados para la manipulación de alimentos. Además, los precios y costes de transporte entre ambos tipos de envases difieren. Aunque la mayor parte de los productores de sistemas de manipulación de materiales puedan fabricar una gama de productos, las consideraciones de sustitución desde el punto de vista del suministro no conducen al resultado de que todos los productos de manipulación de materiales forman un mercado de producto. Un cambio de la producción requeriría una inversión en nuevos moldes e implicaría costes sustanciales.

Conclusión

(47) Por todo ello parece preciso analizar por separado los efectos de la concentración para cada grupo de productos. Sin embargo, según las cifras proporcionadas por Industri Kapital la concentración también llevaría a la creación o consolidación de una posición dominante si todos los productos de manipulación de materiales en plástico constituyesen un mercado de producto. La definición exacta de mercado puede, por lo tanto, dejarse abierta.

5. **Envases de plástico**

(48) Dyno, a través de su subsidiaria Superfos AS («Superfos»), y Polimoon fabrican envases de plástico utilizados para envasar: botes, cubos y tambores utilizados en la distribución y en los sectores minoristas, por ejemplo en las industrias alimentaria, química y farmacéutica.

(49) Industri Kapital afirma que Superfos y Polimoon no son básicamente activos en los mismos segmentos del mercado de envases. Mientras que Polimoon se ha especializado en botes y tambores de gran volumen (hasta 50 litros) fundamentalmente para la industria química y técnica y en el sector de acondicionamiento de alimentos, Superfos está especializada en envases de menor volumen (de 50 ml hasta 33 litros) para la industria alimentaria, química, técnica y farmacéutica. Industri Kapital ha señalado actividades coincidentes en los siguientes segmentos: botes y recipientes inferiores a 2 litros, envases de entre 2 y 35 litros y botellas y botes de menos de 5 litros.

(50) Industri Kapital afirma que el mercado de producto pertinente es el de envases de todo tipo y de toda clase de materiales (metal, vidrio, cartón, plástico). Sin embargo, los clientes han indicado que, en especial por razones de comercialización, no podrían cambiar un tipo particular de envase por otro. Los productos adaptados o diseñados para clientes específicos desempeñan un papel importante en ciertos productos de consumo tales como lubricantes, comida, productos para bebés y cosméticos. Además, cambiar a un envase de tipo y tamaño distintos podría requerir cambios técnicos en las líneas de llenado y por lo tanto no sería posible sin cambios en la maquinaria y la consiguiente inversión. Esto se aplica aún con más razón a las transferencias entre materiales distintos.

(51) Por lo que respecta a la oferta, la investigación de la Comisión muestra que se utilizan técnicas distintas en la producción de envases de plástico. Por ejemplo, se ha indicado a la Comisión que los envases cerrados y abiertos de apertura superior pueden hacerse utilizando la técnica del moldeo por insuflación de aire comprimido mientras que los abiertos con tapa son comúnmente hechos mediante moldeo por inyección o termoformación. A menos que el productor disponga de todos estos procesos y líneas de fabricación, la posibilidad de pasar de una tecnología de producción a otra es limitada sin un coste de inversión y tiempo. Por otra parte, se ha indicado a la Comisión que pocas empresas cubren toda la gama de envases de plástico sino que se limitan a determinados tamaños, aplicaciones y grupos de clientes.

Conclusión

(52) Por todo ello la Comisión concluye que no hay ninguna justificación para considerar como correspondientes al mismo mercado a envases hechos con tipos distintos de materiales. La Comisión por lo tanto considera que el mercado pertinente se limita al plástico.

(53) La definición exacta del mercado y si cada uno de los segmentos antedichos constituye un submercado separado puede dejarse abierta porque la transacción no despierta ninguna inquietud de competencia en cuanto a la compatibilidad de la operación con el mercado común, independientemente de la definición de mercado utilizada.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS PERTINENTES

1. **Resinas de formaldehído**

(54) Industri Kapital afirma que las resinas ureicas y de fenol se producen y comercializan en toda Europa, se transportan a grandes distancias y son objeto de comercio transfronterizo frecuentemente. Por lo tanto, Industri Kapital afirma que los mercados geográficos pertinentes para las resinas ureicas y de fenol son por lo menos el EEE pero posiblemente podrían también incluir a los Estados bálticos, parte de Rusia y países de Europa Central y Oriental.

(55) Sin embargo, por las razones establecidas más adelante la Comisión considera que, en relación con Finlandia, el mercado de las resinas de formaldehído es nacional. Por lo que se refiere a Noruega, el mercado es nacional o, a lo sumo, comprende también a Suecia.

(56) Los comentarios de los clientes sugieren que los efectos de la operación deberían evaluarse a nivel nacional o, a lo sumo, regional. Generalmente no se considera que las importaciones sean una alternativa realista debido a los altos costes del transporte. Los clientes, en sus respuestas a las preguntas de la Comisión, han indicado que los costes de transporte pueden suponer hasta el 30 % del precio de venta de la resina y que el radio para transportar resinas de formaldehído es de unos 400 a 700 km. Se dice que las resinas de formaldehído se venden a un precio relativamente bajo en relación con el peso y se considera que el transporte es un factor de coste importante.

(57) Debe observarse que la propia Industri Kapital ha afirmado que la proximidad al cliente se debe a la importancia del coste del transporte. A este respecto Industri Kapital ha suministrado información referente a los costes de transporte según la cual el coste en camión por tonelada y kilómetro es de [< 1] (*) DM/tonelada por km para clientes próximos. Para distancias de 100 y más kilómetros es [< 0,5] (*) DM/tonelada y de [< 0,5] (*) tonelada para distancias de 700 km o más. Es decir, un cliente cercano paga hasta [< 30] (*) marcos alemanes tonelada y uno situado en un radio de 100 a 700 km hasta [> 100] (*) marcos/tonelada, cuatro veces más que el primero.

(58) La investigación también muestra que las resinas requieren condiciones específicas de transporte debido a su naturaleza perecedera. A este respecto se ha indicado a la Comisión que, por ejemplo, el transporte de resinas de fenol para aplicaciones y aislamiento de madera requiere envases y condiciones específicos, pues el producto se estropea si la temperatura cae por debajo de cierto nivel. El requisito de transporte especial sube el precio del producto final pero puede también afectar a la vida útil de una resina. Algunos clientes han indicado que si la subida de temperatura es superior a 20 °C grados, el tiempo de almacenamiento del producto disminuyen perceptiblemente. La propia Industri Kapital ha reconocido en los documentos presentados a los miembros del consejo de administración, que las resinas industriales tienen una vida útil corta y no pueden transportarse a larga distancia.

(59) Los clientes en las industrias de madera contrachapada y aislamiento también han indicado que las resinas de formaldehído tienen una vida útil intrínsecamente corta. A modo de ejemplo, la vida útil para algunas resinas utilizadas en la madera contrachapada es de sólo tres semanas. Esto limita las posibilidades de almacenamiento y hace necesarias entregas frecuentes, poniendo de relieve la importancia de la cercanía del proveedor. En consecuencia, la industria trabaja con niveles bajos de inventario.

(60) Finalmente, la investigación mostró que el desarrollo de nuevas resinas es un proceso lento en que el proveedor y el cliente tienen que trabajar en estrecha cooperación. En la práctica los terceros han indicado que la proximidad física del proveedor al lugar de producción del cliente facilita esta cooperación.

(61) Los clientes de madera contrachapada, materiales de aislamiento e industrias de papel impregnado de resina en Finlandia han indicado a la Comisión que ellos compran sus resinas en Finlandia.

(62) La información proporcionada por Industri Kapital demuestra que Neste suministra la mayor parte de sus resinas ureicas de su planta finlandesa en dicho país [< 80 %] (*) y pequeñas cantidades a Noruega [< 10 %] (*). Industri Kapital no ha explicado adonde se dirige el [< 20 %] (*) restante de la producción. La mayor parte de la producción de resinas de fenol de Neste en Finlandia se vende también en ese país [> 80 %] (*). Hay algunas pequeñas entregas a Suecia (< 10 %] (*) y Noruega [< 10 %] (*). Industri Kapital no ha explicado el destino del resto [< 10 %] (*) de la producción. La planta finlandesa de Dyno realizó todas sus entregas de resinas de formaldehído en Finlandia.

(63) Una excepción de la regla según la que la mayor parte de la producción se suministra en el país donde se produce parece ser Noruega, en donde Dyno produce resinas de formaldehído en dos plantas: Lilleström y Engene. En 1998 la planta de Engene produjo [alrededor de 60 000] (*) toneladas de resinas ureicas y [alrededor de 6 000] (*) toneladas de resinas de fenol. La planta de Lilleström, más pequeña, produjo [alrededor de 20 000] (*) toneladas de resinas ureicas y [alrededor de 3 000] (*) toneladas de resinas de fenol. Aunque la mayor parte de la producción de Engene se vendió en Noruega [< 90 %] (*) de las resinas ureicas y el [> 80 %] (*) de las resinas de fenol, Lilleström sólo suministró [< 20 %] (*) de su producción de resinas ureicas y el [< 30 %] (*) de las resinas de fenol en Noruega. Una gran parte de la producción de esta planta se exportó a Alemania [> 20 %] (*), Austria [> 20 %] (*) y Suecia [> 10 %] (*). También se registraron entregas de más pequeñas cantidades a otros Estados miembros.

La Comisión ha calculado, sobre la base de la información presentada por Industri Kapital en la notificación y en una respuesta posterior al cuestionario de la Comisión, que las exportaciones totales de las dos plantas Dyno representan un [> 30 %] (*) para las resinas ureicas y un [> 10 %] (*) para las de fenol.

(64) Sin embargo, aunque es verdad que Dyno exporta parte de sus resinas de formaldehído a otros Estados miembros de Europa continental, la investigación mostró que las importaciones en Noruega de Europa continental son prácticamente inexistentes. Ninguno de los clientes que contestaron a las preguntas de la Comisión en Noruega ha indicado que compre resinas de formaldehído fuera de la región nórdica. Las exportaciones no pueden considerarse por sí solas como prueba de un mercado geográfico más amplio porque la falta de importaciones procedentes de Europa continental demuestra que las importaciones no son una alternativa competitiva para los clientes noruegos.

(65) En cuanto a Europa continental, la investigación sugiere que los clientes obtienen sus resinas no sólo en sus países sino fuera de ellos y hay pruebas de comercio transfronterizo con países próximos. Por lo tanto, los mercados de Europa continental son más amplios que los meramente nacionales.

(66) Industri Kapital ha afirmado que los clientes de resinas de formaldehído podrían conseguir sus suministros en los Estados bálticos, Rusia y los países de Europa Central y Oriental.

(67) Sin embargo la investigación de la Comisión muestra que ninguno de los clientes de resinas contactados se abastece en estos países. Los clientes no consideran a los fabricantes de esos países como una alternativa realista a largo plazo debido a los altos costes del transporte, la vida útil relativamente corta de las resinas, consideraciones sobre la calidad, el requisito de suministros frecuentes y la seguridad del suministro. Los clientes también han indicado en sus respuestas a la Comisión que las importaciones procedentes de esos países no serían posibles porque son necesarias distintas especificaciones de resinas y la gama de productos y la calidad de los proveedores de los Estados bálticos, Rusia y otros países de Europa Central y Oriental no son suficientes debido a la tecnología anticuada utilizada. A este respecto los clientes han indicado que el único productor con suficientes conocimientos técnicos sobre las resinas de formaldehído, Lignums, de Riga, fabrica resinas bajo licencia de Neste.

Conclusión

(68) Por todo ello y a efectos de la presente Decisión, la Comisión concluye que Finlandia constituye un mercado geográfico pertinente separado. Por lo que se refiere a Noruega, la cuestión de si dicho país debe ser considerado como un mercado geográfico pertinente separado o si el alcance geográfico debe ampliarse para incluir también a Suecia puede dejarse abierta porque la evaluación del caso no le afectaría materialmente, independientemente de la definición de mercado utilizada. Sin embargo no puede excluirse la posibilidad de que el alcance geográfico para diversas resinas de aplicación final, con excepción de las de madera, podría ser diferente de lo indicado en la presente Decisión.

2. **Formaldehído**

(69) Industri Kapital afirma que el formaldehído es una mercancía internacionalmente negociada y los precios son relativamente homogéneos en todo el mundo. Por lo tanto sostiene que el mercado geográfico pertinente para el formaldehído es el EEE pero incluye probablemente países vecinos tales como Rusia, los Estados bálticos, Polonia, Hungría, Eslovaquia y Turquía.

(70) Aunque Industri Kapital sostenga que el formaldehído puede transportarse en distancias largas, admite que los costes de transporte son significativos debido a los problemas de estabilidad relacionados con el almacenamiento de formaldehído durante largos períodos de tiempo. Industri Kapital afirma además en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión que la venta de formaldehído a terceros es limitado y marginal, lo que significa que los productores sólo tienen organizaciones de comercialización muy limitadas. Por lo tanto, según Industri Kapital las actividades mercantiles de los productores de formaldehído están restringidas a menudo a ventas próximas. Industri Kapital sin embargo sostiene que los productores de formaldehído en cierta zona podrían con bastante facilidad extender el alcance geográfico de sus esfuerzos de comercialización si los precios del formaldehído comercial aumentaran en una zona próxima.

(71) La investigación de la Comisión muestra que el alcance del mercado geográfico para el formaldehído es más restringido que el EEE. Varias respuestas a las preguntas de la Comisión muestran que el formaldehído se compra a nivel nacional o, a lo sumo, regional y no en todo el EEE. Todos los clientes finlandeses contactados han indicado a la Comisión que sólo compran formaldehído en Finlandia. Más abajo se explican las razones del radio limitado de compra del formaldehído.

(72) Primero, Industri Kapital ha explicado que el formaldehído se almacena relativamente mal y por lo tanto los grandes fabricantes de resinas producen normalmente su propio formaldehído internamente. El mercado abierto para el formaldehído es relativamente pequeño, aproximadamente del 10 % de la capacidad total.

(73) En segundo lugar, la investigación de la Comisión ha mostrado que, debido a su naturaleza tóxica, el formaldehído se transporta normalmente disuelto en agua (el formaldehído con alto contenido sólido puede transportarse en distancias más largas pero este proceder no es usual). Los derivados líquidos del formaldehído tienen un nivel alto de contenido en agua que no hace rentable el transporte a distancias largas. Se ha indicado a la Comisión que el formaldehído en forma líquida se transporta en un radio de aproximadamente 320 km desde la instalación de producción. Industri Kapital afirma que los costes de transportar formaldehído son comparables a los del transporte de resina.

(74) La información proporcionada en la notificación muestra que las plantas de las partes tienden a suministrar formaldehído a nivel sobre todo nacional y, a lo sumo, regional. A modo de ejemplo, todo las plantas de Dyno que fabrican formaldehído (en Noruega, Dinamarca, Finlandia e Irlanda) suministran el [> 80 %] (*) de su producción en el país en donde las plantas están situadas. La planta de Neste en Finlandia envía el [> 70 %] (*) de la producción a Finlandia y sólo el [< 20 %] (*) a Suecia. Industri Kapital ha explicado en su respuesta al pliego de cargos que, por ejemplo, la planta finlandesa de resinas de Neste sufre de escasez de formaldehído durante los períodos de máxima producción y, por consiguiente, importa formaldehído de la planta de Neste en los Países Bajos y, de vez en cuando, de Casco y Perstorp en Suecia. Sin embargo estas importaciones son puntuales y no tienen lugar de forma continua. Por otra parte se debe observar que las importaciones se hacen normalmente entre productores de formaldehído y de resinas. Ninguno de los clientes que contestaron a los cuestionarios de la Comisión importa formaldehído.

(75) Por lo que se refiere a Europa continental, Neste no tiene ninguna planta en Bélgica y suministra algunas cantidades a los Estados miembros más próximos físicamente, en especial a Alemania desde sus plantas en los Países Bajos y Austria.

(76) Estos modelos de distribución muestran que el formaldehído no se transporta en distancias largas. A este respecto, Industri Kapital ha afirmado que Neste abastece a un cliente en Noruega desde su planta en los Países Bajos y que esto confirma la afirmación de las partes sobre el alcance geográfico del mercado. La Comisión señala, sin embargo, que estas entregas constituyen menos del [< 5 %] (*) de la producción total de esa planta y no pueden tomarse como prueba de un mercado que comprenda al conjunto del EEE.

(77) En cuanto a la afirmación de Industri Kapital de que existirían proveedores en Rusia, los Estados bálticos, Polonia, Hungría, Eslovaquia y Turquía, la investigación mostró que la compra de componentes de estos países no se considera realista esencialmente por las mismas razones que se aplican a las resinas de formaldehído. No es necesario definir otros mercados geográficos porque en cualquier otro mercado geográfico concebible en el cual las actividades de las partes coincidan, las cuotas de mercado combinadas no despertarían inquietudes con respecto a la competencia.

Conclusión

(78) Por todo ello y a efectos de la presente Decisión, la Comisión concluye que el mercado geográfico pertinente es Finlandia.

3. **Metanol**

(79) Industri Kapital afirma que el metanol se negocia internacionalmente pero que debido a las barreras arancelarias, los costes de transporte y la variación de la demanda, el mercado geográfico debería posiblemente dividirse en tres zonas principales en lo tocante a la demanda: Europa, Norteamérica y Asia.

(80) La afirmación de Kapital Industri está en línea con la decisión previa de la Comisión sobre el metanol ([5]). En ella la Comisión confirmó que aunque el metanol sea una mercancía con un comercio internacional, las condiciones de competencia difieren entre Europa, Norteamérica y Asia.

Conclusión

(81) No necesita establecerse una definición exacta del mercado geográfico pertinente en este caso pues la concentración no creará ni consolidará una posición dominante sobre la base del mercado geográfico más limitado. De conformidad con la decisión previa de la Comisión y a efectos de la misma, el mercado para el metanol se evaluará al nivel de todo el EEE, el área más limitada donde las condiciones de competencia son homogéneas.

4. **Sistemas de manipulación de materiales**

(82) Arca tiene plantas en Suecia, Finlandia, Alemania, Francia y España. Polimoon en Finlandia, Suecia, Inglaterra y los Países Bajos. Industri Kapital afirma que las distancias medias de transporte difieren entre los distintas clases de sistemas de manipulación de materiales dependiendo de si pueden doblarse o si las piezas encajan entre sí. Industri Kapital afirma que los costes de transporte para envases autoportantes son relativamente bajos debido a la posibilidad de encajar los envases durante el transporte. Por lo tanto afirma que el mercado geográfico pertinente es el EEE. En cuanto a los envases apilables, Industri Kapital afirma que estos envases no pueden encajarse sino que están cerrados durante el transporte y por lo tanto ocupan más espacio. Los costes de transporte son por lo tanto relativamente altos e Industri Kapital considera a los países nórdicos como el mercado geográfico pertinente. El mismo razonamiento se aplica a las cajas. Finalmente, con respecto a las bandejas para botellas, Industri Kapital afirma que éstas son encajables y pueden por lo tanto transportarse en distancias largas. A pesar de que las normas para las botellas y por lo tanto para las bandejas difieren de un país a otro, Industri Kapital afirma que el mercado geográfico pertinente para las bandejas de botellas es el EEE.

(83) La investigación ha mostrado que los costes de transporte para sistemas de manipulación de materiales son relativamente altos. Polimoon afirma que el radio aproximado de suministro para sistemas de manipulación de materiales encajables es de 400 a 500 km. Para los sistemas de bandejas para bebidas se afirma que la distancia sería más larga pero que el mercado geográfico no va más allá de la zona nórdica debido a los requisitos de servicio al cliente.

([5]) Decisión de la Comisión 31 de marzo de 1993 en el asunto IV/M.331 — Fletcher Challenge/Methanex (véase la nota 4).

(84) Los clientes han confirmado que los costes de transporte limitan el área donde se compran sistemas de manipulación. También han indicado que la proximidad del proveedor es un factor importante. Los sistemas vacíos de manipulación son un producto relativamente voluminoso en relación con su valor y peso, incluso si están plegados o encajados. Un envase de transporte recuperable no debe en principio transportarse en distancias largas sino entre el productor del producto que debe envasarse y el destinatario de ese producto, por ejemplo el minorista. Además, en caso de un sistema de reutilización el producto se concibe en general especialmente para dicho sistema, que solamente se utiliza en una zona delimitada.

Conclusión

(85) Por lo tanto el mercado geográfico para todos los tipos de sistemas de manipulación de materiales no abarca más que a Suecia, Finlandia y Noruega o es, incluso, nacional.

5. **Envases de plástico**

(86) Industri Kapital afirma que el mercado geográfico de los envases de plástico es el EEE.

(87) La investigación de la Comisión muestra que los envases de plástico vacíos son un producto con bajo peso pero gran volumen. Esto conlleva costes de transporte relativamente altos y limita hasta cierto punto el radio en el cual es viable económicamente procurarse dichos envases. Por otra parte, se ha indicado a la Comisión que los costes de transporte pueden ser compensados mediante economías de escala. La investigación mostró que los grandes proveedores cubren un mercado geográfico que es regional y a veces incluso abarca a todo el EEE y, a su vez, los grandes clientes se abastecen en varios países o incluso en todo el EEE.

Conclusión

(88) Por todo ello la Comisión concluye que los mercados geográficos para los envases de plástico son por lo menos regionales. Dado que las actividades de Superfos y Polimoon coinciden en el área nórdica (Finlandia, Suecia, Noruega y Dinamarca), a efectos de la presente Decisión se considerará que esta área constituye el mercado geográfico pertinente.

C. EVALUACIÓN

1. **Resinas de formaldehído**

Competencia real

(89) Industri Kapital ha proporcionado cifras de cuota de mercado relativas a resinas de formaldehído incluyendo y excluyendo la producción cautiva. Sin embargo los cálculos de Industri Kapital sobre las cuotas de mercado excluida la utilización interna no difieren sustancialmente de los calculados sobre la base del volumen total de mercado.

(90) Industri Kapital verificó y modificó la información sobre cuota de mercado que presentó en la notificación para las resinas de fenol y ureicas y explicó que las nuevas cifras se basaban en cálculos nuevos y más complejos y dan a una mejor indicación de la posición de Dyno y Neste en estos mercados. En los países nórdicos la posición de mercado de la nueva entidad no cambia prácticamente teniendo en cuenta las nuevas cifras.

a) Resinas de fenol

(91) En el supuesto de mercados nacionales, basándose en la información presentada por Industri Kapital, Dyno y Neste lograrían altas cuotas de mercado en Finlandia y Noruega en el mercado de las resinas de fenol. Supondrían conjuntamente [> 70 %] (*) del mercado en Finlandia (Dyno [> 20 %] (*), Neste [> 50 %] (*)) y [> 60 %] (*) en Noruega (Dyno [> 55 %] (*), Neste [> 5 %] (*)). Industri Kapital afirma que Perstorp tiene menos del [< 10 %] (*) del mercado en Finlandia. En Noruega, Industri Kapital afirma que Perstorp supone [> 20 %] (*) del mercado y Casco el [> 5 %] (*). Si se asume un mercado regional que abarcaría a Noruega y Suecia, la Comisión ha calculado sobre la base de las cifras presentadas por Industri Kapital que Dyno y Neste supondrían conjuntamente el [> 20 %] (*) del mercado de resinas de fenol en ese campo (Neste: [> 10 %] (*), Dyno: [> 10 %] (*)). Perstorp supondría un [> 30 %] (*) del mercado y Casco tendría un [> 20 %] (*). Dado que la producción de Neste y Dyno se dirige principalmente a las resinas para madera, considerando solamente este campo de aplicación final la posición de las partes incluso sería más fuerte.

(92) En Finlandia la posición de mercado de Dyno y Neste ha sido relativamente estable durante los últimos tres años. Por el contrario, en Noruega Neste ha aumentado su cuota de mercado desde un [< 5 %] (*) en 1997 hasta un [> 5 %] (*) en 1999. Durante el mismo período, la cuota de Dyno ha caído un 10 %, desde [> 60 %] (*) en 1997 hasta un [< 60 %] (*) en 1999. Puede verse de esta manera que la mayor parte de la disminución en la cuota de mercado de Dyno ha sido ganada por Neste.

(93) En Suecia Dyno y Neste supondrían el [> 20 %] (*) del mercado de resinas de fenol (Dyno [< 10 %] (*), Neste [< 30 %] (*) mientras que Casco supone alrededor de un [> 20 %] (*) del mercado.

b) Resina ureicas

(94) En resinas ureicas Dyno y Neste lograrían conjuntamente cuotas de mercado muy altas en dos países nórdicos: en Finlandia, la cuota combinada sería [> 80 %] (*) (Dyno Neste [> 40 %] (*), Neste [> 30 %] (*)) y en Noruega [> 80 %] (*) (Dyno [> 80 %] (*), [< 10 %] (*). Si se asume un mercado regional que comprende a Noruega y Suecia, Dyno y Neste supondrían conjuntamente un [> 30 %] (*) del mercado de resinas ureicas (Dyno [> 30 %] (*), Neste [< 10 %] (*)). Sobre la base de las cifras presentadas por

Industri Kapital, la Comisión ha calculado que Casco supondría un [> 40 %] (*) de ese mercado y Elf Atochem un [< 20 %] (*). Dado que la producción de Neste y Dyno se dirige principalmente a las resinas para madera, considerando sólo este ámbito de aplicación final la posición de las partes sería incluso más fuerte.

(95) En Finlandia y Noruega, la posición de la nueva entidad sería muy superior a la de los competidores. Industri Kapital ha afirmado que Casco tendría un [< 10 %] (*) en Finlandia. En Noruega Casco sería el mayor competidor con un [> 10 %] (*) del mercado mientras que Borden tendría [< 10 %] (*).

(96) Por ello Neste y Dyno lograrían conjuntamente una posición muy fuerte en Finlandia y Noruega con solamente algunos competidores en el mercado.

Competencia potencial

(97) En las siguientes consideraciones, los argumentos se aplican tanto a las resinas de fenol como ureicas.

(98) Industri Kapital sostiene que una entrada en el mercado nórdico sería fácilmente posible ya que el mercado para las resinas de fenol ha crecido ligeramente sobre la media europea. En cuanto a las ureicas Industri Kapital afirma que el crecimiento ha estado ligeramente por debajo de la media europea. Industri Kapital añade que las perspectivas de crecimiento difieren perceptiblemente dependiendo de los ámbitos de aplicación. Según Industri Kapital, se espera un crecimiento futuro en la industria finlandesa de la madera contrachapada, de tacos de madera encolados y MDF. Por otra parte, Industri Kapital afirma que se han construido nuevas instalaciones o se ha anunciado la construcción de las mismas en la industria de los tableros de fibras. Industri Kapital también sostiene que los márgenes en los países nórdicos no difieren perceptiblemente de los de otros Estados miembros y que, además, la probabilidad de entrada en el mercado tras la fusión aumentará debido a las políticas de aprovisionamiento múltiple de los clientes. Finalmente, Industri Kapital sostiene que los clientes de resinas podrían invitar a un nuevo proveedor a incorporarse al mercado.

(99) La Comisión observa que no ha habido ninguna nueva entrada en el mercado nórdico de resinas de formaldehído en general, o en Finlandia o Noruega en particular en los últimos cinco años. La investigación mostró que esta nueva entrada tampoco es viable en el futuro próximo por las razones establecidas más adelante.

(100) Más particularmente, la investigación mostró que la nueva entrada en el área nórdica es difícil debido al hecho de que se considera que el mercado de las resinas industriales está maduro y la oferta y demanda en equilibrio. La Comisión observa que el índice de utilización de la capacidad en las plantas de Neste y Dyno en Finlandia y Noruega para las resinas de fenol es [> 40 %] (*) y para las resinas [> 30 %] (*). Dado este exceso de capacidad, Dyno y Neste podrían utilizar la amenaza de un aumento temporal de capacidad como disuasión para desalentar la nueva entrada. Industri Kapital ha afirmado en la notificación que una nueva planta de producción de resinas de formaldehído puede crearse en 12 a 24 meses y costaría [> 5 %] (*) millones de euros, el desarrollo de la capacidad existente es menos caro (aproximadamente [< 5 %] (*) millones) y podría llevarse a cabo en un plazo más corto, de 6 a 12 meses.

(101) Una nueva entrada se hace también difícil debido al hecho de que los propios clientes no tienen acceso a la composición específica de la resina que compran. La investigación de la Comisión muestra que normalmente los clientes solamente tienen un conocimiento limitado de las recetas específicas. Por lo tanto, en caso de nueva entrada, a menos que el proveedor tenga ya recetas convenientes disponibles, el desarrollo de una resina debe comenzar básicamente a partir de cero. Las averiguaciones de la Comisión muestran que sería difícil que un recién llegado se incorporase al mercado y desarrollara resinas relativamente rápido, por ejemplo para la industria de la madera contrachapada, debido a los conocimientos técnicos especiales requeridos para el propio producto y las diversas especies de madera utilizadas en la producción, a menos que el productor disponga ya de los conocimientos técnicos específicos. En sus respuestas a las preguntas de la Comisión, los clientes y competidores han calculado que un proveedor con experiencia puede tardar hasta dos o tres años en desarrollar una nueva resina que pueda comercializarse. Algunos clientes también han indicado que utilizan hasta 50 resinas distintas, algunas de las cuales pueden solamente ser producidas por Dyno y otras sólo por Neste. Por lo tanto, incluso si el nuevo llegado fuera un productor establecido de resinas parece poco probable que pudiera suministrar inmediatamente todas las resinas requeridas por los fabricantes de madera contrachapada o los fabricantes de papel, por ejemplo. En consecuencia, la respuesta completa del nuevo llegado no sería inmediata.

(102) Por otra parte, la investigación mostró que la nueva entrada es poco atractiva debido al tamaño relativamente pequeño del mercado nórdico, a su situación geográfica aislada, a las grandes inversiones de capital necesarias y a los procesos largos y difíciles para obtener permisos.

(103) La propia Industri Kapital ha afirmado que la fabricación de resinas industriales es un negocio en el que las economías de escala son importantes, particularmente en la compra de materias primas, la logística, la producción y la investigación y desarrollo. Por otra parte, los factores fundamentales para triunfar son, según Industri Kapital, el volumen de la materia prima, la proximidad a los clientes, una tecnología de vanguardia y el servicio. En estas condiciones es difícil que un nuevo llegado compita con un proveedor dominante.

(104) Industri Kapital sostiene además que los clientes que actualmente no tienen producción cautiva pueden crear sus propias instalaciones de producción para la fabricación de resinas de formaldehído en un período de tiempo relativamente corto. Industri Kapital afirma que algunos de los clientes producen ya sus propias resinas internamente. Sin embargo, aparte de dos productores de materiales de aislamiento, ningún otro cliente en el área nórdica tiene la posibilidad de producir sus resinas internamente.

(105) Todos los clientes contactados por la Comisión han indicado que, en caso de un incremento de los precios del 5 al 10 %, no considerarían comenzar por sí mismos la producción de resinas de formaldehído. Las respuestas a los cuestionarios de la Comisión muestran que una instalación para la fabricación de resina requiere no sólo una inversión financiera significativa sino también conocimientos técnicos y experiencia en el desarrollo de resinas. Los conocimientos técnicos no están fácilmente disponibles, por ejemplo para las resinas de impregnación de papel, y los clientes son, en todo caso, reacios a comprometerse con algo que no corresponde a su negocio de base. Por otra parte, los clientes han indicado que tal producción no sería rentable debido a las cantidades relativamente pequeñas de resinas requeridas. Por lo tanto, la Comisión concluye que iniciar una producción interna no sería una solución económicamente viable para que los clientes reaccionaran ante un incremento de los precios.

(106) Los clientes también han indicado que en caso de incremento de los precios no considerarían comenzar a importar de Rusia, los Estados bálticos o los países de Europa Central y Oriental, esencialmente por las mismas razones explicadas anteriormente con respecto al mercado geográfico pertinente. Los clientes no consideran a los fabricantes de estos países como alternativa realista, entre otras razones debido a los altos costes del transporte, a la limitada gama de productos, a la calidad, y a la falta de seguridad del suministro.

(107) Por ello se concluye que la presión competitiva a través de la competencia potencial de Rusia o de los Estados bálticos o de una entrada en el área nórdica no es probable. Dadas también las limitaciones relativas a la producción cautiva de resinas, se concluye que la competencia potencial no es suficiente para compensar el poder de mercado de la nueva entidad en el mercado de las resinas de formaldehído en Finlandia y Noruega.

Comentarios de terceros

(108) Los clientes de los países nórdicos han indicado generalmente que la competencia entre Dyno y Neste en los mercados de resinas de formaldehído, ureicas y fenol ha sido intensa. La comparación de las cantidades pedidas por los clientes de ambos productores durante los últimos tres años así lo confirma y demuestra que las cantidades pedidas a cada productor han cambiado, a menudo drásticamente, de un año para otro, debido a diferencias de precios y otras condiciones de suministro.

(109) Los clientes, en especial en la industria de la madera contrachapada, los materiales de aislamiento y el papel impregnado de resina han expresado su honda preocupación por la transacción propuesta, indicando que la operación notificada llevaría a incrementos de precios, una hipoteca potencial del mercado, la reducción de la actual gama de productos y la reducción del gasto en investigación y desarrollo.

(110) Tras la operación, Industri Kapital se convertiría en el proveedor dominante para las resinas de formaldehído en Finlandia y Noruega. En Finlandia tendría un monopolio de hecho. Dado que sólo hay pocos proveedores alternativos, considerablemente más pequeños que la entidad combinada, y dada la falta de competencia potencial, Industri Kapital podría actuar independientemente en el mercado y subir los precios.

Conclusión

(111) En consecuencia, la Comisión concluye que la operación llevaría a la creación de una posición dominante en las resinas de fenol y ureicas en Finlandia. La cuestión de si Noruega constituye un mercado geográfico distinto o forma parte de un mercado geográfico más amplio que comprende a Noruega y Suecia puede finalmente dejarse abierta porque el compromiso de abandonar una de las plantas finlandesas elimina necesariamente cualquier problema potencial de competencia en Noruega.

2. **Formaldehído**

Competencia real

(112) Neste y Dyno tienen actividades coincidentes en la producción y venta de formaldehído solamente en Finlandia, en donde son los únicos productores. Por lo tanto, tras la operación las partes tendrían un monopolio de hecho en el suministro de formaldehído a terceros en Finlandia. Industri Kapital afirma que, además de Neste y Dyno, Bang & Bonsomer distribuye independientemente formaldehído a clientes de pequeño volumen. Sin embargo la Comisión observa que Bang & Bonsomer distribuye el formaldehído producido por Neste y no puede por lo tanto considerarse como una alternativa competitiva a la entidad combinada.

(113) Industri Kapital ha afirmado que Caldic Netherland, Synthite, Elf Atochem y Degussa son competidores en el suministro de formaldehído a terceros. La investigación de la Comisión, sin embargo, no muestra que ninguno de estos productores trabaje en Finlandia.

Competencia potencial

(114) Industri Kapital sostiene que hay productores cerca de Finlandia con exceso de capacidad y que podrían empezar a entregar formaldehído al mercado finlandés en un corto plazo. Estas empresas incluirían a Casco Products en Suecia, Viru Keemia Grupp en Estonia y Akron en Rusia.

(115) Los datos obtenidos por la Comisión durante la investigación y en especial los procedentes de los clientes demuestran, sin embargo, que los precios cobrados por estos productores son más altos que los de los productores locales debido al coste del transporte. La investigación mostró que la gran mayoría del formaldehído se transporta en un radio de 320 km. Por lo tanto, según se vio anteriormente, aunque Industri Kapital afirme que Neste ha traído de vez en cuando algún formaldehído de su planta de los Países Bajos y de Perstorp, en Suecia, y que Dyno ha importado formaldehído desde Casco, en Suecia, a Finlandia, estas importaciones han sido principalmente puntuales. En general los clientes no importan formaldehído. Los clientes finlandeses han indicado que no consideran a Casco como alternativa viable a Dyno y Neste a causa de los costes de transporte. Según la investigación los clientes finlandeses no pidieron formaldehído a Casco. La Comisión observa además que algunos clientes han informado que intentaron comprar formaldehído a Rusia en el pasado pero que estas tentativas fallaron, en especial debido a dificultades técnicas.

(116) Por lo tanto, sobre la base de lo anterior y teniendo en cuenta los altos costes del transporte, la Comisión no considera que las importaciones procedentes de Rusia o de los Estados bálticos constituyan una alternativa competitiva para los clientes finlandeses.

(117) La investigación mostró además que no ha habido ninguna nueva entrada en el mercado finlandés en los últimos cinco años. La investigación también sugiere que los competidores potenciales no están dispuestos a incorporarse en un futuro próximo al mercado finlandés de formaldehído debido a que la creación de una nueva planta supondría tiempo y es cara. Además se considera que los procedimientos administrativos para obtener las aprobaciones públicas necesarias son complejos. Por otra parte, los terceros han afirmado que como el formaldehído es un compuesto químico bien conocido y deja márgenes bajos, la probabilidad de la nueva entrada en el mercado es muy baja dada la fuerte posición de una entidad combinada.

(118) En cuanto a la cuestión de si los clientes estarían dispuestos a poner en marcha una producción propia de formaldehído, la investigación mostró claramente que esta no es una alternativa realista esencialmente por las mismas razones que se aplican a las resinas de formaldehído. Los clientes de formaldehído han indicado que su necesidad de formaldehído es relativamente pequeña y una producción económica requeriría cierto volumen (mínimo de 20 000 a 25 000 toneladas anuales). Por lo tanto, para producir formaldehído en términos económicamente rentables tendrían que vender su exceso de capacidad en el mercado libre en competencia con la nueva entidad, considerablemente más fuerte. En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión Industri Kapital afirma que existe una tecnología de producción de formaldehído basada en reactores diseñados para una pequeña producción de sólo 6 000 toneladas anuales y que la producción de formaldehído basada en esta clase de tecnología requeriría una producción anual perceptiblemente más pequeña y aún sería económicamente rentable. Esto no ha sido confirmado en la investigación de la Comisión.

(119) En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, Industri Kapital afirmó que hay una presión competitiva de los productores de precondensados de urea-formaldehído («UFC»). A este respecto, Industri Kapital ha afirmado que el formaldehído puede transformarse en UFC, que es un producto interino producido en plantas de formaldehído añadiendo urea en la columna de absorción de formaldehído/agua. Industri Kapital afirma que los UFC pueden utilizarse como materia prima en la producción de resinas ureicas en la etapa de condensación, que es un producto muy estable, con un alto contenido de resina y que contiene solamente una pequeña cantidad de agua, comparado con la norma del 37 % de solución de formaldehído. Según Industri Kapital esto aumentaría la posibilidad de transporte de los UFC en comparación con el formaldehído puro. Sin embargo, los datos de la Comisión no confirman el argumento de Industri Kapital sobre la presión competitiva derivada de los UFC. Ninguno de los terceros contactados por la Comisión ha indicado que, en caso de aumento del precio del formaldehído, podrían empezar a comprar UFC.

Comentarios de terceros

(120) Los clientes de formaldehído han expresado su honda preocupación por la transacción. Primero, como después de la operación las partes disfrutarían de un monopolio de hecho en el suministro de formaldehído a terceros en Finlandia, podrían actuar independientemente en el mercado y aumentar los precios. En segundo lugar, existe una amenaza potencial de que los clientes que compran actualmente el producto con un pequeño margen para su propia producción de resinas se verían forzados, llegado el caso, a comprar a la nueva entidad resinas preparadas más caras y con márgenes más altos. Tercero, también se ha expresado preocupación en relación con las posibles disminuciones de capacidad. Varios terceros han explicado a la Comisión que están preocupados porque la nueva entidad podría reducir sus ventas de formaldehído a terceros. La operación podría por lo tanto suponer una hipoteca del mercado.

Conclusión

(121) Sobre la base de todo ello la Comisión concluye que la operación notificada llevaría a la creación de una posición dominante en Finlandia en el mercado de la venta de formaldehído a terceros.

3. **Metanol**

(122) Es improbable que surjan efectos de competencia adversos en la fabricación y distribución de metanol. Neste y Dyno tienen una cuota de mercado combinada inferior al 5 % del mercado en el conjunto del EEE. En cuanto a la relación vertical, la cuota de mercado de Methanor es aproximadamente del 14 % en el EEE, lo que probablemente no suponga ningún efecto adverso para la competencia, tal como la hipoteca del mercado.

4. **Sistemas de manipulación de materiales**

(123) Arca y Polimoon son los principales productores de sistemas de manipulación de materiales plásticos en los países nórdicos y en especial en Finlandia, Suecia y Noruega. Dyno tiene un control conjunto, junto con CVC de Polimoon ([6]). Después de la operación Industri Kapital no solamente controlará a Arca sino también, a través de Dyno, a Polimoon. Ambas empresas producen toda la gama de productos de manipulación de materiales, a excepción de los envases plegables de plástico, no producidos por Polimoon. La operación supondrá una adición sustancial de cuotas de mercado, independientemente de si se define el mercado como formado por todos los tipos de productos de sistemas de manipulación de materiales o por mercados separados definidos para cada producto individual. Las cuotas de mercado de Arca y Polimoon para los sistemas de manipulación de materiales, en valor y para 1999, se presentan en los cuadros 1 a 7. Las cifras están basadas en cálculos de Industri Kapital; se comprende que el término «región nórdica» comprende a Finlandia, Suecia y Noruega.

Cuadro 1

Todos los productos de manipulación de materiales	Arca	Polimoon	
Región nórdica	[60-70 %]*	[10-20 %]*	[70-90 %]*
Finlandia	[70-80 %]*	[0-10 %]*	[80-90 %]*
Suecia	[70-80 %]*	[0-10 %]*	[70-80 %]*
Noruega	[20-30 %]*	[40-50 %]*	[60-80 %]*

Cuadro 2

Envases autoportantes de plástico	Arca	Polimoon	
Región nórdica	[50-60 %]*	[20-30 %]*	[80-90 %]*
Finlandia	[70-80 %]*	[0-10 %]*	[80-90 %]*
Suecia	[70-80 %]*	[0-10 %]*	[70-90 %]*
Noruega	[20-30 %]*	[60-70 %]*	[80-100 %]*

Cuadro 3

Envases apilables de plástico	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[60-70 %]*	[10-20 %]*	[70-90 %]*
Finlandia	[70-80 %]*	[0-10 %]*	[70-90 %]*
Suecia	[80-90 %]*	[0-10 %]*	[80-100 %]*
Noruega	[20-30 %]*	[30-40 %]*	[50-70 %]*

([6]) Decisión de la Comisión de 8 de marzo de 1999 en el asunto IV/M.1349 — CVC Capital Partners/Dynoplast (DO C 94 de 7.4.1999, p. 16).

Cuadro 4

Bandejas de plástico para botellas	Arca	Polimoon	
Región nórdica	[60-70 %]*	[20-30 %]*	[90-100 %]*
Finlandia	[60-70 %]*	[30-40 %]*	[90-100 %]*
Suecia	[80-90 %]*	[10-20 %]*	[90-100 %]*
Noruega	[50-60 %]*	[30-40 %]*	[80-100 %]*

Cuadro 5

Cajas de plástico	Arca	Polimoon	
Región nórdica	[50-60 %]*	[10-20 %]*	[70-80 %]*
Finlandia	[90-100 %]*	[0-10 %]*	[90-100 %]*
Suecia	[10-20 %]*	[0-20 %]*	[20-30 %]*
Noruega	[0-10 %]*	[50-60 %]*	[50-70 %]*

Cuadro 6

Bandejas de plástico	Arca	Polimoon	
Región nórdica	[50-60 %]*	[10-20 %]*	[60-80 %]*
Finlandia	[40-50 %]*	[20-30 %]*	[60-80 %]*
Suecia	[50-60 %]*	[0-10 %]*	[60-70 %]*
Noruega	[50-60 %]*	[10-20 %]*	[60-80 %]*

Cuadro 7

Sistemas para almacenamiento de piezas pequeñas, en plástico	Arca	Polimoon	
Región nórdica	[60-70 %]*	[0-10 %]*	[70-80 %]*
Finlandia	[30-40 %]*	[0-10 %]*	[30-50 %]*
Suecia	[70-80 %]*	[0-10 %]*	[70-90 %]*
Noruega	[60-70 %]*	[10-20 %]*	[70-90 %]*

(124) La operación da lugar a la posibilidad de la creación o consolidación de una posición dominante en los mercados de envases de plástico autoportantes, apilables y bandejas para botellas en Finlandia, Suecia y Noruega en donde las partes tienen cuotas de mercado de entre [70-100 %] (*). Además, las partes obtendrán cuotas de mercado [> 60 %] (*) en el mercado de bandejas de plástico en Finlandia, Suecia y Noruega y [> 70 %] (*) y en los sistemas de almacenamiento de piezas pequeñas en Suecia y

Noruega. Sobre la base de un mercado de producto que comprende todos los productos de manipulación de materiales en plástico las partes tendrían igualmente una posición dominante en Finlandia, Suecia y Noruega con cuotas de mercado de [60-80 %] (*). Incluso si se supusiera que el mercado geográfico de referencia es más amplio e incluye Dinamarca e Islandia, las partes aún tendrían una cuota del [> 60 %] (*) para todos los productos de manipulación de materiales en este campo.

(125) Tanto Arca como Polimoon producen toda la gama de productos en plástico para la manipulación de materiales, es decir, envases autoportantes, apilables, bandejas para botellas, cajas, bandejas y sistemas de almacenamiento de piezas pequeñas, a excepción de los envases plegables, no producidos por Polimoon. Ninguno de los grandes competidores europeos en manipulación de materiales: Linpac Materials Handling, Allibert, SSI Schäfer y Schoeller Wafin Trepak tiene instalaciones de producción en Finlandia, Suecia o Noruega ni realiza ventas sustanciales en estos países. Plastic Platform AB sólo trabaja en Suecia y Schoeller Plast solamente realiza ventas limitadas fuera de Dinamarca. Industri Kapital declaró, en respuesta a una decisión formal de conformidad con el apartado 5 del artículo 11 del Reglamento sobre concentraciones, que solicitaba los nombres de los cinco mayores competidores para cada grupo de productos en Finlandia, Suecia, Noruega y Dinamarca, que no era capaz de nombrar a más de un competidor por país debido a que los competidores restantes tenían cuotas de mercado tan pequeñas que Industri Kapital no disponía de la información necesaria. Arca es, con mucho, la empresa más fuerte en el área nórdica y Polimoon es su único competidor importante. Después de la operación Industri Kapital tendrá una participación sustancial, de control, en su principal competidor, Polimoon. Esto debilitará perceptiblemente la posición de Polimoon como competidor independiente de Arca que podría ejercer una presión de refrenamiento sobre el comportamiento de Arca en el mercado.

(126) No hay ninguna indicación de que competidores de fuera del área nórdica se propongan incorporarse a este mercado.

Conclusión

(127) Por todo ello la Comisión concluye que la operación notificada llevaría a la creación o consolidación de una posición dominante en los mercados de envases plásticos autoportantes, apilables, bandejas para botellas y bandejas en Finlandia y Suecia y Noruega, y en los mercados para sistemas de almacenamiento de piezas pequeñas, en plástico, en Suecia y Noruega o, alternativamente, en los mercados para sistemas de manipulación de materiales en plástico en la región nórdica, que comprende a Finlandia, Suecia y a Noruega.

5. **Envases de plástico**

(128) En el mercado regional constituido por el área nórdica (Finlandia, Suecia, Noruega y Dinamarca), la cuota de mercado combinada de Polimoon y Superfos para los envases abiertos por la parte superior de entre 2 y 35 litros no sobrepasaría el [< 40 %] (*). En los demás segmentos de producto, la cuota de mercado combinada sería más baja. Los competidores activos en el mercado nórdico incluyen a empresas como Huhtamäki/Van Leer, Rexam y PLM. Un número significativo de proveedores más pequeños está también presente.

(129) Los clientes no han expresado una gran preocupación por la transacción en relación con los envases de plástico indicando que cambiaron de proveedores en el pasado y pueden volver a hacerlo si se produce un incremento de los precios del 5 al 10 %. La mayor parte de los competidores contactados por la Comisión han confirmado que después de la transacción seguirían existiendo condiciones competitivas en el mercado.

(130) Por todo ello la Comisión concluye que la transacción notificada no supondría la creación de una posición dominante en los envases de plástico en el área nórdica.

VI. **MODIFICACIONES A LA TRANSACCIÓN PROPUESTA**

(131) Para eliminar las preocupaciones sobre la competencia detectadas por la Comisión, las partes han ofrecido compromisos a la Comisión. El texto completo de tales compromisos se adjunta a la presente Decisión. El texto completo de los compromisos anexos forma una parte integrante de la presente Decisión.

(132) En primer lugar Industri Kapital propone ceder la planta de formaldehído y resina de Dyno en Kitee, Finlandia, a un competidor existente o potencial. En caso de que esta transacción no tenga lugar en el plazo previsto Industri Kapital abandonaría la planta de formaldehído y resina de Neste en Hamina, Finlandia. En caso de abandono de Kitee, Industri Kapital se ha comprometido a que Neste ofrezca al nuevo dueño de la planta de Kitee una licencia no exclusiva para utilizar las fórmulas de Neste para la producción de resinas de impregnación en Kitee.

(133) En segundo lugar, Industri Kapital propone obligar a Dyno a vender sus acciones en Polimoon a un comprador independiente de Industri Kapital. Industri Kapital se liberará de este compromiso si en el plazo previsto en la presente Decisión cede la totalidad de su sociedad de cartera en Arca a un comprador independiente de Industri Kapital.

(134) La Comisión considera que todos los compromisos son suficientes para eliminar las inquietudes con respecto a la competencia que este caso plantea.

(135) Por lo que se refiere a las resinas de formaldehído en Finlandia y Noruega, la posición dominante desaparecerá si se lleva a cabo la venta de la planta de Kitee o de la planta de Hamina. Más particularmente, en Finlandia se eliminará toda la coincidencia entre las actividades de Neste y Dyno, independientemente de la planta abandonada.

(136) En Noruega o, alternativamente, en la zona que incluye a Noruega y Suecia, en donde el incremento de la cuota de mercado resulta de importaciones de la planta de Hamina de Neste, la venta de Hamina eliminaría cualquier coincidencia entre Dyno y Neste. En caso de que se venda la planta de Kitee de Dyno, la Comisión considera que el nuevo dueño podría empezar a exportar resinas a Noruega en pie de igualdad con la planta de Hamina. Las partes han proporcionado información sobre los costes de transporte que muestran que la planta de Kitee no estaría en una peor posición a este respecto. Por lo tanto, en caso de que los clientes actuales de Neste en Noruega deseen cambiar al nuevo dueño de la planta de Kitee, los costes de transporte no impedirían el cambio.

(137) En cuanto al mercado para el formaldehído, el abandono de Kitee o de Hamina eliminará cualquier coincidencia entre Dyno y Neste en Finlandia y eliminará así cualquier inquietud sobre la situación de la competencia en este mercado.

(138) Por lo que respecta al mercado de sistemas de manipulación de materiales, cualquiera de los compromisos ofrecidos eliminará cualquier coincidencia entre Industri Kapital y Polimoon.

VII. **CONCLUSIÓN**

(139) A la luz de todo lo anterior la Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración notificada debe ser declarada compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo del EEE siempre que se cumplan íntegramente los compromisos ofrecidos a la Comisión.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La concentración notificada por Industri Kapital el 24 de enero del 2000, por la que Industri Kapital adquiere todas las acciones de Dyno ASA, se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo del EEE a condición de que se cumplan íntegramente los compromisos que Industri Kapital adquiere frente a la Comisión, compromisos que se determinan en el anexo.

Artículo 2

El destinatario de la presente Decisión será:

Industri Kapital
Birger Jarlsgatan 2
S-11434 Stockholm.

Hecho en Bruselas, el 12 de julio de 2000.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión

ANEXO

COMPROMISOS

Industri Kapital NV, en su nombre y en nombre del grupo de sociedades que controla (en lo sucesivo denominados colectivamente «Industri Kapital»), presenta los siguientes compromisos (en lo sucesivo «los compromisos») a la Comisión Europea, con el fin de obtener de ésta la autorización para proceder a la operación notificada, es decir, la oferta pública de adquisición de acciones de Dyno ASA hecha por Industri Kapital a través de Nordkem AS (en lo sucesivo «la concentración»).

Compromiso de vender las fábricas de formaldehído y resinas de Kitee o Hamina

1. Industri Kapital hará que Dyno ASA («Dyno») ceda la fábrica de formaldehído y resinas de Kitee («la actividad de Kitee») o que Neste Chemicals Oy ceda la fábrica de formaldehído y resinas de Hamina («la actividad de Hamina») como fábrica en actividad a un comprador conveniente tal como se define en el punto 4.

2. Industri Kapital pretende en primer lugar vender la actividad de Kitee en el plazo previsto en el punto 9 (en lo sucesivo «el plazo de cesión de Kitee») y, en caso de que ello no fuera posible, vender la actividad de Hamina en el plazo suplementario previsto en el punto 10 (en lo sucesivo «el plazo de cesión de Hamina»).

3. Las actividades de Kitee y de Hamina incluyen el personal y los activos existentes (incluidas las licencias no exclusivas y los recursos de investigación y desarrollo) necesarios para proseguir en Kitee o Hamina la producción y venta de formaldehído así como de resinas para paneles de madera y resinas de impregnación. En el caso de una cesión de su actividad de Kitee, Industri Kapital hará lo necesario para que Neste proponga al nuevo propietario, a reserva de los derechos adquiridos por terceros, una licencia no exclusiva que le permita utilizar las fórmulas químicas de Neste con el fin de producir resinas de impregnación en Kitee. Esta licencia se concederá en condiciones comerciales razonables que, en caso de desacuerdo, serán objeto de un arbitraje entre Neste y el nuevo propietario de la actividad de Kitee.

4. Se entiende por «comprador conveniente» un competidor actual o potencial viable, independiente de la entidad fusionada y sin vínculos con ella y que tenga capacidad para mantener y desarrollar la actividad de Kitee o de Hamina como fuerza competitiva activa en los mercados en cuestión.

5. El comprador conveniente deberá ser aprobado por la Comisión antes de la firma del contrato de venta final.

6. En el plazo de una semana a partir de la fecha de la decisión de la Comisión que autoriza la concentración, Industri Kapital designará a un mandatario independiente, que deberá ser un banco de inversión o un establecimiento similar (en lo sucesivo «el mandatario»). El mandatario deberá ser aprobado por la Comisión.

7. Industri Kapital autorizará al mandatario, a partir de su designación, en los términos de antemano aprobados por la Comisión para ejercer las siguientes responsabilidades:

   i) supervisar la explotación y gestión de la actividad de Kitee durante el plazo de cesión de Kitee y la actividad de Hamina durante el plazo de cesión de Hamina para informar sobre el mantenimiento de su viabilidad y su posibilidad de transferencia;

   ii) controlar que Industri Kapital cumpla adecuadamente su obligación de ceder en primer lugar la actividad de Kitee y la actividad de Hamina, según el caso;

   iii) realizar la venta de la actividad de Hamina tarea si esta tarea le fuera confiada en aplicación del punto 10;

   iv) presentar informes escritos cada dos meses a la Comisión, con copia a Industri Kapital, sobre la gestión de las actividades de Kitee y Hamina y sobre las gestiones hechas para venderlas;

   v) aportar pruebas a la Comisión de que se realizó finalmente la venta de la actividad de Kitee o la actividad de Hamina, según el caso.

8. Antes de la venta de las actividades de Kitee y de Hamina, según el caso, y hasta su realización, Industri Kapital se compromete a procurar que, durante el plazo de cesión de Kitee, la actividad de Kitee y, durante el plazo de cesión de Hamina, la actividad de Hamina sean separadas y administradas como entidades distintas y cedibles, que cuenten con sus propias cuentas de ingresos y gastos. Industri Kapital se compromete por otro lado a que las actividades de Kitee y de Hamina, según el caso, sean administradas separada y distintamente de las de la entidad concentrada, bajo la supervisión del mandatario. Los responsables, bajo la dirección y el control del mandatario, deberán administrar la actividad de Kitee y la actividad de Hamina, según el caso, de manera independiente con el fin de preservar su viabilidad, su valor de mercado y su independencia. Por añadidura, Industri Kapital se compromete a que la actividad de Kitee, durante el plazo de cesión de Kitee, y la actividad de Hamina, durante el plazo de cesión de Kitee y durante el plazo de cesión de Hamina, no sean objeto de ningún cambio estructural sin autorización previa de la Comisión.

9. Industri Kapital se compromete a firmar un contrato de venta definitivo relativo a la actividad de Kitee (a reserva de los trámites necesarios y las aprobaciones reglamentarias y otras) con un comprador conveniente en el plazo de [...] meses a partir de la fecha de la decisión de la Comisión que autorice la concentración. Este plazo se designa como «el plazo de cesión de Kitee».

10. En el caso de que Industri Kapital no pueda satisfacer su compromiso de abandonar la actividad de Kitee al expirar el plazo previsto en el punto 9, dará al mandatario un poder irrevocable para vender la actividad de Hamina a un comprador conveniente en un plazo suplementario de [...] meses (es decir, en el plazo de [...] meses a partir de la fecha de la decisión de la Comisión que autoriza la concentración). El lapso de tiempo entre la expiración del plazo de cesión de Kitee y el final del plazo suplementario previsto en el presente apartado se designa como «el plazo de cesión de Hamina».

Compromiso de vender la participación en Polimoon Group Ltd

11. Industri Kapital se compromete a que Dyno ceda sus acciones en Polimoon Group Ltd (en lo sucesivo «Polimoon») a un comprador independiente de Industri Kapital (en lo sucesivo «el comprador de las acciones»).

12. El comprador de las acciones deberá ser aprobado por la Comisión antes de la firma del contrato de venta final.

13. En el plazo de una semana a partir de la fecha de la decisión de la Comisión que autoriza la concentración, Industri Kapital designará un banco de inversión o un establecimiento similar (en lo sucesivo «el mandatario encargado de las acciones») que será el depositario de las acciones a la espera de la venta de éstas. El mandatario encargado de las partes deberá ser aprobado por la Comisión.

14. Los certificados de las acciones relativos a las partes se depositarán ante el mandatario encargado de las partes en el plazo de una semana a partir de la aprobación por la Comisión de la designación de dicho mandatario, que deberá irrevocablemente:

    i) no concertarse con Industri Kapital ni pretender obtener o recibir de ésta instrucciones relativas al ejercicio de cualquier derecho vinculado a las partes;

    ii) no comunicar a Industri Kapital ninguna información privilegiada que habría obtenido gracias a las partes;

    iii) designar, en nombre de Dyno pero a su discreción, a un administrador de Polimoon que en ningún caso podrá tener participaciones en Industri Kapital, ser un empleado de Industri Kapital ni un miembro de su dirección;

    iv) entregar los certificados de las acciones al comprador de las acciones cuando la venta de éstas le sea notificada por Industri Kapital.

15. En el plazo de una semana a partir de la decisión de la Comisión que autoriza la concentración, Industri Kapital velará para que el miembro del consejo de administración de Polimoon nombrado por Dyno dimita de su puesto actual de administrador. Industri Kapital se abstendrá a continuación dar instrucciones a cualquiera de los miembros del consejo de administración o dirección de Polimoon o de ejercer de cualquier otra manera cualquier otro derecho que se derive de las acciones o del acuerdo entre accionistas relativo a las acciones.

16. Industri Kapital se compromete a firmar un contrato firme para la venta de todas las acciones al comprador de las acciones en el plazo de [...] a partir de la fecha de la decisión de la Comisión que autorice la concentración.

17. El mandatario encargado de las partes recibirá de Industri Kapital la orden de confirmar inmediatamente por escrito a la Comisión que los certificados de las acciones relativos a las partes se depositaron ante él y comunicará a la Comisión una copia de las instrucciones otorgadas por Industri Kapital de acuerdo con el punto 15 anterior. El mandatario encargado de las acciones enviará un informe escrito a la Comisión después de la cesión definitiva de las acciones.

18. Industri Kapital será liberado de su compromiso relativo a las acciones si vende la totalidad de su participación en Arca Systems AB a un comprador con quien no tenga ningún vínculo. Dicha liberación estará supeditada al acuerdo previo de la Comisión.

Varios

19. Podrá designarse a un mismo establecimiento como mandatario y como mandatario encargado de las acciones, a reserva del acuerdo de la Comisión.

20. Industri Kapital pagará al mandatario y al mandatario encargado de las acciones una remuneración razonable por sus servicios.

21. Industri Kapital velará para que el mandatario y el mandatario encargado de las acciones reciban toda la información y la asistencia que pueden razonablemente esperar para realizar su mandato.

22. Industri Kapital, o el mandatario y/o el mandatario encargado de las acciones, presentarán a la Comisión una propuesta suficientemente detallada y justificada, de acuerdo con los puntos 5, 12 y/o 18 anteriores, con el fin de permitir a ésta determinar:

    i) si el comprador potencial satisface los criterios de compra aplicables;

    ii) el plazo previsto para la realización de la cesión;

    iii) si el comprador tiene, o debería razonablemente poder obtener, todas las autorizaciones necesarias de los organismos normativos competentes.

    Antes de dar su aprobación, la Comisión podrá exigir entrevistarse con el comprador potencial y, si lo juzga necesario, pedir que se le presenten los planes de explotación para la actividad de Kitee o de Hamina, según el caso.

23. Si la Comisión no plantease por escrito su desacuerdo en el plazo de dos semanas a partir de la recepción de una propuesta suficientemente detallada relativa a un comprador potencial, las negociaciones podrán continuar con este último como comprador conveniente. Cuando la Comisión juzgue necesario pedir informaciones complementarias, dicho plazo de dos semanas comenzará a contar a partir de la recepción de dichas informaciones.