



RESOLUCIÓN (Expte. C-0046/08, SILGAN/VEM (Activos))

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Saénz, Consejero
D. Emilio Conde Fernández Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 21 de febrero de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, referente a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por SILGAN WHITE CAP HOLDINGS SPAIN S.L. de activos relacionados con el negocio de cierres al vacío de VEM DE TAPAS METÁLICAS S.A. Y VV INTERNACIONAL S.A. (Expte. C/0046/08) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase. Esta autorización no alcanza a la cláusula de no competencia en el negocio de cierres al vacío de plástico en España, ni a la de no captación, por considerar que van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración, quedando sometidas, en su caso, al control de conductas entre empresas.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0046/08 SILGAN / VEM (Activos)

Con fecha 16 de enero de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por SILGAN WHITE CAP HOLDINGS SPAIN, S.L. (en adelante SILGAN ESPAÑA), de activos relacionados con el negocio de cierres al vacío de VEM DE TAPAS METÁLICAS, S.A. y VV INTERNACIONAL, S.A. (en adelante Activos VEMSA).

Dicha notificación ha sido realizada por SILGAN ESPAÑA según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".

La notificante ha solicitado el levantamiento de la suspensión de la ejecución, de acuerdo con lo señalado en el artículo 9.6 de la Ley 15/2007.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la Ley 15/2007, la Dirección de Investigación requirió del notificante con fecha 8 de febrero de 2008 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 15 de febrero de 2008.

La fecha límite para remitir el expediente en primera fase es el **23 de febrero de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de SILGAN ESPAÑA de ciertos activos de VEM DE TAPAS y VV INTERNACIONAL (Activos VEMSA), todos ellos relacionados con el negocio de cierres, en virtud de un contrato de compraventa de activos suscrito entre las partes con fecha [...] ¹.

¹ Se insertan entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia por un periodo de [no superior a tres años], por las que los vendedores (VEM DE TAPAS, VV INTERNACIONAL y su matriz, Grup Vemsa 1857) se comprometen a no competir en España y en otras zonas del mundo con las actividades del negocio vendido ni en la producción de cierres al vacío de plástico. Esta última prohibición se extiende a la filial de Grup Vemsa 1857, Seaplast, S.A.

Por otra parte, el acuerdo de compraventa también contiene una cláusula de no captación por la que los vendedores se comprometen a no captar a los empleados del grupo SILGAN HOLDINGS.

El apartado 3 del artículo 10 de la Ley 15/2007 establece que “podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), se considera que en lo que se refiere a España la duración y contenido de la cláusula de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración en lo que se refiere al negocio de cierres al vacío metálicos.

No obstante, en relación con el negocio de cierres al vacío de plástico en España, esta Dirección de Investigación considera que la cláusula de no competencia va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración, pues los activos vendidos no están presentes en el mismo. Lo mismo ocurre con la cláusula de no captación en la medida en que protege al personal del comprador y no al de los activos vendidos.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, al no superar los umbrales de su artículo 1.

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

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. SILGAN WHITE CAP HOLDINGS SPAIN, S.L. (SILGAN ESPAÑA)

SILGAN ESPAÑA es una filial del grupo SILGAN HOLDINGS, que está activo en la fabricación y venta de cierres al vacío metálicos, plásticos y compuestos para productos alimenticios y bebidas.

SILGAN HOLDINGS cotiza en Nasdaq y, según la notificante, no está bajo el control exclusivo o conjunto de ninguna persona física o jurídica.



La facturación de SILGAN HOLDINGS en España en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del R.D.1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SILGAN HOLDINGS (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2. NEGOCIO ADQUIRIDO (ACTIVOS VEMSA)

La mayoría de los activos adquiridos están relacionados con el negocio de cierres al vacío metálicos, cajas de municiones y cajas de crema de manos fabricados por VEM DE TAPAS METÁLICAS, S.A. y, en menor medida, la propiedad intelectual, maquinaria e inventarios de VV INTERNACIONAL, S.A. (Activos VEMSA) relacionados con dicho negocio de cierres.

De las actividades de VEM TAPAS y VV INTERNACIONAL, no se transfieren en la presente operación las referidas a los cierres de rosca metálicos (ROPP), que son tapas de rosca con un taco de polietileno expandido que asegura el sellado del recipiente.

La facturación de los Activos VEMSA en España en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE LOS ACTIVOS VEMSA (Millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

Las actividades del negocio adquirido, ACTIVOS VEMSA, se enmarcan básicamente en el sector de la producción y venta de sistemas de cierre, principalmente al vacío metálicos, estando también presente en este negocio la adquirente SILGAN HOLDINGS. La fabricación de estos sistemas de cierre abarca tanto a la maquinaria para incorporar las tapas al producto como las tapas en sí.

En concreto, SILGAN HOLDINGS fabrica y vende tanto sistemas de cierres metálicos como de plástico para productos alimenticios y bebidas, aunque la única actividad de SILGAN ESPAÑA en la actualidad es la venta de sistemas de cierres metálicos al vacío.

Por su parte, los activos adquiridos consisten principalmente en los relacionados con el negocio de sistemas de cierres metálicos al vacío y, en menor medida, con la producción de cajas de municiones y cajas para cremas de mano de VEM DE TAPAS METÁLICAS, S.A.².

Los sistemas de cierre consisten en tapas y tapones y la maquinaria correspondiente que se utilizan principalmente para el sellado de botellas, tarros, frascos y cartones. Estos contenedores están destinados especialmente a los mercados de productos de consumo de la industria alimentaria y de las bebidas e igualmente a productos cosméticos y de aseo personal, farmacéuticos y diversos productos químicos para uso doméstico y en la automoción.

Los cierres se pueden agrupar en tres categorías: (i) metálicos de acero y aluminio, que pueden ser de tres tipos: de corona, de rosca y al vacío); (ii) de plástico, principalmente de rosca estándar y rosca a presión; y (iii) de corcho, tanto natural como aglomerado.

La notificante considera que, de acuerdo con las actividades de las partes, el mercado de producto relevante es el de producción y venta de todo tipo de sistemas de cierre señalados con anterioridad, destinados principalmente a productos alimenticios y bebidas, dada la alta sustituibilidad de los mismos tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda.

No obstante, los precedentes de la Comisión Europea³ consideran que podría existir un mercado de producto separado para los sistemas de cierres de corona metálica, aunque deja abierta la cuestión de si los sistemas de cierres de plástico y los de aluminio forman parte de un mismo mercado de producto, y si los sistemas de cierre al vacío forman parte de un mercado diferenciado.

En este sentido, esta Dirección de Investigación considera que los sistemas de cierre al vacío forman parte de un mercado diferenciado, en la medida en que se utilizan para el envasado de productos perecederos cuya exposición al oxígeno provocaría una caducidad prematura, lo que implica una reducida sustituibilidad por el lado de la demanda, y puesto que la fabricación de estos cierres al vacío requiere unas condiciones y una maquinaria particular, que asegure que la presión dentro del envase sea inferior a la exterior, lo que reduce la sustituibilidad por el lado de la oferta.

Adicionalmente, en el mercado español tanto la adquirente como el negocio adquirido fabrican y venden exclusivamente sistemas de cierre metálicos al vacío.

En lo que se refiere a la posible sustituibilidad entre los sistemas de cierre al vacío de plástico y al vacío metálicos, la notificante considera que los sistemas de cierre al vacío metálicos son, desde el punto de vista de la demanda, totalmente reemplazables con los sistemas de cierre al vacío de plástico. Ambos tipos de cierres, utilizados principalmente por la industria alimentaria y de las bebidas, cumplen la misma función, evitar la caducidad prematura o degradación del producto envasado en contacto con el oxígeno, y aunque históricamente el metal se ha utilizado más que el plástico, la evolución de la tecnología del plástico y su precio más reducido parece

² La cuota de mercado en las actividades de cajas de municiones y cajas para cremas de manos de VEM en España son inferiores al 10% del total, por lo que no se considera necesario analizarlas a los efectos de la presente operación.

³ COMP/M.2843 Amcor/Schmalbach-Lubeca; y M.603 Crown Cork&Seal/Carnaud Metalbox.



estar modificando este proceso⁴. No obstante, en la medida en que no afecta a las conclusiones, esta Dirección de Investigación considera que se puede dejar abierta la cuestión de si los sistemas de cierre al vacío metálicos forman un mercado de producto diferenciado.

De acuerdo con lo señalado con anterioridad, a los efectos de la presente operación se consideraran como mercado relevante el mercado de sistemas de cierre al vacío, y dentro del mismo también se examinará el segmento de sistemas de cierre al vacío metálicos.

V. 2. Mercado geográfico

En el precedente M.2843 Amcor/Schmalbach-Lubeca, se define el mercado geográfico de los sistemas de cierre metálicos y de plástico como de, al menos, dimensión comunitaria, pues los costes de transporte son relativamente reducidos y existe un elevado porcentaje de comercio intracomunitario.

A la vista de lo anterior, y en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis, no se considera preciso cerrar la definición de mercado geográfico, se analizarán los efectos de la operación en el mercado de sistemas de cierre al vacío y en el segmento de cierres al vacío metálicos, en España y en el EEE.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

En el mercado de sistemas de cierre al vacío y en su segmento de cierres al vacío metálicos, existen importantes competidores multinacionales y un número elevado de fabricantes locales.

En el siguiente cuadro se detallan las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores en España en los tres últimos años, en el mercado de sistemas de cierre al vacío, tanto metálicos como de plástico. Estas cuotas se calculan únicamente sobre la base de los cierres en sí, como proxy adecuado para medir la estructura de los mercados analizados.

⁴ Según la información suministrada por la notificante, en el mercado español, en unidades vendidas en el 2006, el 26,6% de los cierres al vacío eran de plástico, 3,8 puntos más que en el año 2004. Esta tendencia es similar en el mercado EEE, pasando los cierres al vacío de plástico de representar un 15,4% del total del mercado de cierres al vacío en 2004 a un 17,1% en 2006.

MERCADO ESPAÑOL DE CIERRES AL VACÍO METÁLICOS Y DE PLÁSTICO						
Empresas	2004		2005		2006	
	% s/valor	% s/ vol.	% s/valor	% s/ vol.	% s/valor	% s/ vol.
Silgan	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Neg. Adq.	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
Silgan+Neg.	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Crown	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
Massily/M.	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
Bemasa	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
Otros	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

Como se desprende del cuadro anterior, la cuota conjunta en el mercado de cierres al vacío metálicos y de plástico es del [30-40]% en valor y [30-40]% en unidades vendidas, con una adición de cuota de [10-20] puntos y [0-10] puntos, en valor y volumen respectivamente. SILGAN permanece como primer operador en este mercado, seguido de importantes competidores como CROWN ([20-30]% en valor y [10-20]% en volumen) y MASSILY/METALCAP ([10-20]% en valor y [0-10]% en volumen), además de un número significativo de pequeños competidores locales.

En el mercado EEE, las cuotas de SILGAN están en torno al [30-40]%, tanto en valor como en volumen, con adiciones de cuota alrededor del [0-10]% en ambos casos. Al igual que en el mercado español, existen importantes competidores como CROWN ([10-20]%), BERICAP ([0-10]%) y MASSILY/METALCAP ([0-10]%).

En el siguiente cuadro se recogen las cuotas de mercado de la principal actividad de las partes en el mercado español de sistemas de cierre al vacío exclusivamente metálicos. Al igual que en el caso anterior, las cuotas se calculan utilizando el proxy de los cierres.

MERCADO ESPAÑOL DE CIERRES AL VACÍO METÁLICOS						
Empresas	2004		2005		2006	
	% s/valor	% s/ vol.	% s/valor	% s/ vol.	% s/valor	% s/ vol.
Silgan	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
Neg. Adq.	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Silgan+N.a.	[40-50]%	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
Crown	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Massily/M.	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Bemasa	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

En el mercado de cierres al vacío metálicos la cuota conjunta de las partes es del [40-50]% en valor y [40-50]% en unidades vendidas, con adiciones de cuota de [10-20] puntos y [10-20] puntos, en valor y volumen respectivamente. Los principales competidores son CROWN ([20-30]% en valor y [20-30]% en volumen), MASSILY/METALCAP ([10-20]% en valor y [10-20]% en volumen) y BEMASA ([10-20]% en valor y [10-20]% en volumen).

En el mercado EEE, las cuotas de SILGAN están en torno al [30-40]%, tanto en valor como en volumen, con adiciones de cuota del [0-10]% en ambos casos. Al igual que en el mercado español, existen importantes competidores como CROWN ([20-30]%), TECNOCAP ([0-10]%) y MASSILY/METALCAP ([0-10]%).

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

Los principales clientes de los cierres al vacío son fabricantes y envasadores de alimentos, bebidas y productos farmacéuticos.

Según la notificante, una parte de la demanda está representada por grandes multinacionales, que suelen hacer licitaciones a la hora de decidir sus proveedores de cierres.

Entre los principales clientes de SILGAN ESPAÑA destacan [...] ([...]% ventas), [...] ([...]) y [...] ([...]). Entre los clientes de los Activos VEMSA destacan [...] ([...]) y [...] ([...]).

Tanto SILGAN ESPAÑA como los Activos VEMSA distribuyen directamente en España casi todos sus productos.

Según la notificante, los precios de los cierres al vacío varían bastante según el tipo de cliente y sus necesidades.

VI.3.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según la notificante, no existen barreras significativas a la entrada, en la medida que los costes de inversión en maquinaria para la fabricación de cierres no son muy significativos y no es necesario disponer de una red de distribución extensa para vender estos productos.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte por parte de SILGAN ESPAÑA de ciertos activos de VEM DE TAPAS y VV INTERNACIONAL (Activos VEMSA), todos ellos relacionados con el negocio de cierres al vacío metálicos.

A los efectos de la presente operación, se considera que el pacto de no competencia no es una restricción accesoria a la operación en lo que respecta a la actividad de cierres al vacío de plástico. Tampoco es una restricción accesoria el pacto de no captación en la medida que protege a los empleados de la compradora.

Como consecuencia de la operación, la entidad resultante obtiene en el mercado de cierres al vacío en España una cuota en valor del [30-40]%, con una adición de [10-20] puntos. En el EEE, esta cuota está ligeramente por encima del [20-30]%, con adiciones de cuota alrededor del [0-10]%, tanto el valor como en volumen. Al igual que en el mercado español, en el EEE existen importantes competidores como CROWN ([10-20]%) y BERICAP ([0-10]%)

En el mercado de cierres al vacío metálicos en España, la cuota conjunta en valor es del [40-50]%, con una adición de cuota de [10-20] puntos. No obstante, a nivel del EEE, estas cuotas resultantes son más reducidas, y se sitúan en torno al [30-40]%, con una adición del [0-10]%. Al



igual que en el mercado español, en el EEE existen importantes competidores como CROWN ([20-30]%), TECNOCAP ([0-10]%) y MASSILY/METALCAP ([0-10]%).

En ambos mercados, la entidad resultante seguirá haciendo frente a una presión competitiva significativa en España, proveniente de importantes competidores multinacionales.

Asimismo, una parte de la demanda, representada por grandes multinacionales fabricantes y envasadores de alimentos y bebidas ([...], [...], [...],...), cuenta con poder significativo de negociación, que hacen efectivo a través de licitaciones para el aprovisionamiento de cierres.

A la vista de lo anterior, no es previsible que la operación notificada resulte en una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

VIII. PROPUESTA

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