



## **N- 03032 WOMBAT/ROSENLEW**

Con fecha 27 de Junio de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de las empresas WOMBAT SIEBZEHNTE BETEILUNGUNGS UND VERWALTUNGS GmbH (en adelante WOMBAT) y ROSENLEW FIBC Holdings SAS (entidad controlada por WOMBAT) de la totalidad de las acciones del Grupo ROSENLEW (en adelante ROSENLEW), perteneciente al grupo UPM-KYMMENE.

Dicha notificación ha sido realizada por WOMBAT según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 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 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **28 de Julio de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. ANTECEDENTES**

Con fecha 3 de junio de 2003 tuvo entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia, al amparo de lo previsto en el artículo 15.5 de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia, consulta previa sobre la operación de adquisición de las acciones del Grupo ROSENLEW, controlado por tres empresas del Grupo UPM-KYMMENE (UPM), por parte de WOMBAT y ROSENLEW FIBC HOLDINGS SAS (entidad controlada por WOMBAT).

En contestación a la consulta realizada, sobre la base de la información facilitada por las consultantes, se notificó a las empresas implicadas que en opinión de servicio el acuerdo suscrito entre el Grupo UPM, WOMBAT y ROSENLEW FIBC HOLDINGS SAS constituía una concentración entre empresas sometida al procedimiento establecido en los artículos 14 y siguientes de la Ley 16/1989.

## **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de las empresas WOMBAT y ROSENLEW FIBC Holdings SAS (entidad controlada por WOMBAT) de la totalidad de las acciones del Grupo ROSENLEW, formado por siete empresas pertenecientes a tres sociedades del Grupo UPM-KYMMENE.

La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia de Austria y España. La operación ya ha sido aprobada por las autoridades de competencia de Finlandia, Alemania e Irlanda.

## **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **III.1. Cláusula de no competencia**

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia por la que UPM acuerda no competir directa o indirectamente en relación con el negocio de la producción o ventas de contenedores flexibles para bultos intermedios durante un periodo de dos años.

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

El TDC en su informe de 2 de marzo de 1993, consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su informe de 25 de marzo de 1998, estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de

cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación<sup>1</sup> que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

#### **IV. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

#### **V. EMPRESAS PARTÍCIPES**

##### **V.1. Adquirentes: “WOMBAT SIEBZEHNTE BETEILIGUNGS UND VERWALTUNGS GmbH” (WOMBAT) y ROSENLEW FIBC Holdings SAS.**

WOMBAT es una sociedad de responsabilidad limitada constituida recientemente en Alemania. Su objeto social es la producción y comercialización de contenedores flexibles para el transporte de productos a granel y actividades afines.

WOMBAT está controlada por tres accionistas: 3i GROUP INVESTMENTS LP y los Sres. [...] y [...]. La primera está íntegramente

---

<sup>1</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03).

controlada por 3i plc, una sociedad de capital riesgo que cotiza en la Bolsa de Londres.

Tras la operación, el capital de WOMBAT quedará repartido de la siguiente forma: 3i [40-50]%, el Sr. [...] [40-50]% y el Sr. [...] [0-10]%. Ninguno de los accionistas de WOMBAT cuenta con un derecho de veto en lo referente a la adopción de las decisiones de tipo estratégico o que afecten al desarrollo de la actividad de la sociedad, puesto que el quórum para la adopción de decisiones es del [...] de las acciones con derecho a voto.

ROSENLEW FIBC Holdings SAS está controlada íntegramente por WOMBAT. Es una sociedad en proceso de constitución en Francia, pendiente de registro en el momento de realizarse esta notificación.

En Europa, el grupo 3i tiene participaciones en dos sociedades británicas, BulkBag Ltd [20-30]% y Structure-Flex Ltd [30-40]%, fabricante y comercializador respectivamente de contenedores flexibles.

En España, el grupo 3i adquirió el control indirecto de las sociedades DERPROSA y CONDEPOLS a través de la adquisición de una participación en el accionariado de PASBOR XXI<sup>2</sup>. Posteriormente PASBOR se fusionó con DERPROSA y cambió su denominación a DERPROCON XXI.

En la actualidad DERPROCON XXI pertenece a tres accionistas: 3i ([40-50]% del capital social), ING Barings [30-40]% y Administradores [20-30]%, y es propietario del 100% del capital de CONDEPOLS.

El objeto social de CONDEPOLS es la fabricación y venta de contenedores flexibles, con una fábrica de producción en la provincia de Jaén.

Dado el control conjunto de WOMBAT, su carácter instrumental y la ausencia de volumen atribuible a las dos personas físicas con quienes comparte el control, procede considerar la facturación de 3i en el ejercicio económico 2002, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, que es la siguiente:

Volumen de ventas de 3i Group Plc (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	-	-	5.400
Unión Europea	-	-	>250
España	-	-	>60

Fuente: Notificación

<sup>2</sup> Expediente N-092, de 21 de julio de 2000.

## V.2 Adquirida: “Grupo ROSENLEW” (ROSENLEW)

El grupo ROSENLEW está constituido por las siguientes sociedades: Oy Alfa-Bag Ab (Finlandia); Rosenlew St. Frères Emballage, S.A. (Francia); Rosenlew Portugal Embalagens, S.A. (Portugal); NV Rosenlew, S.A. (Bélgica); Rosenlew Inc. (Estados Unidos); y Rosenlew MiniBulk Ltd. (Reino Unido). Todas estas empresas fabrican contenedores flexibles para el transporte de productos a granel.

Todas las empresas del grupo ROSENLEW están controladas por el grupo finlandés UPM-KYMMENE.

ROSENLEW no tiene fábrica de producción de contenedores flexibles en España, aunque comercializa este tipo de contenedores a través de su agente F2 SERVICIOS con sede en Barcelona.

La facturación del grupo ROSENLEW en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo ROSENLEW (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	-	-	41,84
Unión Europea	-	-	<250
España	-	-	<60

Fuente: Notificación

## VI. MERCADOS RELEVANTES

### VI.1. Mercado de producto

El sector económico afectado por la presente operación es la fabricación y venta de productos fabricados con polímeros sintéticos y, en concreto, contenedores flexibles para el transporte de productos a granel, actividad en la que operan tanto el grupo adquirente como el adquirido.

En la actualidad, existen dos categorías principales de contenedores: rígidos y flexibles, con diferencias en el material utilizado para su fabricación, procesos de producción, coste de transporte y precio final, éste último más elevado en el caso de los contenedores rígidos. Además, los contenedores flexibles ofrecen ventajas significativas en cuanto al espacio, transporte y manipulación.

Los contenedores flexibles se utilizan para el transporte a granel de productos químicos, farmacéuticos, materiales de construcción, fertilizantes y alimentos en estado sólido. Tienen un volumen de capacidad entre 500 y 3000 litros y una capacidad de carga entre 500 y 3000 kilogramos.

Existen en el mercado dos tipos<sup>3</sup> principales de contenedores flexibles:

- a) Un punto de suspensión, fabricados normalmente con materiales de polipropileno con una capa interior aislante para la protección contra la humedad. El precio de un contenedor de este tipo en el mercado europeo es de aproximadamente 3 euros;
- b) Cuatro puntos de suspensión, fabricados normalmente con paneles de polipropileno, que tienen en cada una de las esquinas un punto de suspensión incorporado para transportar el contenedor en cuestión. Como consecuencia de la mayor cantidad de materia prima utilizada así como de la técnica de producción y el tiempo de mano de obra, el precio de este tipo de contenedores en el mercado europeo varía entre 8 y 12 euros.

Estos dos tipos de contenedores se fabrican con la misma materia prima (tejido de polipropileno extruido y tejido) y están igualmente preparados para transportar la misma carga en términos de peso y de volumen, cumpliendo esencialmente la misma función desde el punto de vista de la demanda al poder transportar el mismo tipo de productos.

La elección de uno u otro tipo de contenedor por el cliente depende de factores tales como la infraestructura logística del consumidor, las características del producto a transportar y del destinatario final del mismo. En términos generales, aunque el precio del contenedor flexible con cuatro puntos de suspensión es más elevado, éste puede ser reutilizado, es más resistente y su forma casi cúbica lo hace más eficiente para almacenar los productos a transportar. Todas estas propiedades hacen que la sustituibilidad desde el punto de vista del cliente no sea absoluta entre ambos tipos de contenedores flexibles, aún cuando se pueda hablar de un grado de sustituibilidad notable.

Desde el punto de vista de la oferta, ambos tipos de contenedores, como ya se ha señalado anteriormente, utilizan la misma materia prima aunque la cantidad utilizada varíe. El diseño puede hacerse en la misma planta, no siendo los costes para pasar de una producción a otra sustanciales, por lo que los fabricantes pueden producir la gama completa de contenedores flexibles con costes mínimos de adaptación.

---

<sup>3</sup>En la operación de concentración económica GRUPO 3i/CONDEPOLS/DERPROSA (expediente N-092), se apuntó la posibilidad de que cada uno de los productos fabricados por las empresas adquiridas formara un mercado de producto específico ya que atiende a usos concretos para el cliente, cuentan con precios distintos y características físicas y técnicas diversas.

En la actualidad, tanto CONDEPOLS como ROSENLEW producen y comercializan contenedores de cuatro puntos de suspensión y únicamente CONDEPOLS fabrica contenedores de un punto de suspensión. Sin embargo, ROSENLEW podría producir contenedores de un punto de suspensión, como ya ha sucedido en años anteriores.

En conclusión, en el contexto de la operación que se examina, este SDC considera que el mercado de producto potencialmente afectado por la operación notificada es la producción y comercialización de contenedores flexibles en su conjunto. Sin embargo, se analizarán también de forma separada los segmentos de contenedores flexibles de cuatro puntos de suspensión y de un punto de suspensión.

## **VI. 2. Mercado geográfico**

Las partes consideran que la dimensión geográfica del mercado de los contenedores flexibles es al menos el Espacio Económico Europeo (EEE) por los siguientes motivos<sup>4</sup>: la ausencia de barreras significativas al comercio internacional; la creciente importación de estos productos de países terceros donde la mano de obra es más barata (China, India, Tailandia, Turquía)<sup>5</sup>; los precios dentro del EEE/UE son similares; los reducidos costes de transporte de los productos<sup>6</sup>, y la tendencia creciente a realizar la compra de los contenedores de manera global y no local o nacional debido al uso de internet para la adquisición de estos productos.

En todo caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

## **VII. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VII.1.- Características y evolución**

El mercado de los contenedores flexibles se encuentra en expansión en el ámbito mundial, comunitario y español, y se espera que el crecimiento continúe. Se estima que el mercado español de contenedores flexibles para el año 2002 ascendió a 7,12 millones de unidades, por un valor aproximado de 52,46 millones de euros.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Esta postura es la mantenida por éste Servicio de Defensa de la Competencia en el informe de la N-092 GRUPO 3I/CONDEPOLS/DERPROSA referida a este sector

<sup>5</sup> El precio de la mano de obra varía entre el [<5%] de la India o China y el [>40%] que podría aplicarse a Francia, Bélgica o Alemania.

<sup>6</sup> Para los contenedores importados desde China e India el precio del transporte es alrededor del [<10%].

<sup>7</sup> Dicho cálculo se efectúa al precio medio de los contenedores flexibles 7,32 euros.

En el mercado comunitario, se estima que en 2002 se vendieron 106 millones de unidades, por un valor total de 775,92 millones de euros.

## VII.2.- Estructura de la oferta

El notificante indica que no existen datos oficiales ni estudios detallados y rigurosos sobre este tipo de productos, siendo los datos disponibles estimaciones de las partes con base en la información disponible en las publicaciones de las distintas asociaciones sectoriales.

Las cuotas de mercado estimadas de las partes y sus competidores para el año 2002 en España en términos de valor quedan reflejadas en el cuadro que se expone a continuación:

MERCADO DE CONTENEDORES FLEXIBLES EN ESPAÑA	
EMPRESA	CUOTA DE MERCADO
CONDEPOLS	[20-30]%
ROSENLEW	[0-10]%
MULOX	[0-10]% (España y Portugal)
STORSAK & EUREA	(n.d)
CLIMESA	(n.d)
LAMMERS & VAN CLEEFF	(n.d)

Fuente: Estimación del Notificante

Del cuadro anterior se desprende que la cuota de mercado conjunta en España de las partes para el año 2002 ascendió al [30-40]%.

En el ámbito europeo, las cuotas de mercado de ROSENLEW y CONDEPOLS, igualmente en términos de valor, son del [0-10]% y del [0-10]% respectivamente.

Según información suministrada por el notificante, los competidores STORSAK y EUREA se han fusionado recientemente, con una cuota de mercado en la Unión Europea de la nueva entidad del [0-10]%.

En cuanto a las estimaciones de cuotas en España<sup>8</sup> para los dos segmentos de contenedores flexibles antes señalados, la adquirente pasaría a ostentar un [30-40]% para cuatro puntos de suspensión [20-30]% CONDEPOLS y [0-10]% ROSENLEW), mientras que en los contenedores de

<sup>8</sup>En el expediente N-092 las cuotas de CONDEPOLS para el año 1999 de contenedores flexibles fue del [10-20]% y de cuatro puntos de suspensión del [50-60]%.



un punto de suspensión no se produciría incremento de cuota, manteniendo CONDEPOLS la que ya ostenta, estimada en el [30-40]%<sup>9</sup>.

### VII.3.- Estructura de la demanda y de la distribución

Los principales clientes de contenedores flexibles son sociedades pertenecientes a grandes grupos industriales, que generalmente diversifican sus compras entre varios proveedores. Aunque existen contratos marco de aprovisionamiento, éstos son de corta duración y existe una tendencia creciente de compras puntuales según las necesidades del cliente.

Los principales clientes de CONDEPOLS, dentro y fuera de España, son: [...].

Por los que respecta a ROSENLEW, sus principales clientes en España son: [...].

CONDEPOLS cuenta con una red de ventas formada por delegaciones comerciales en otros Estados miembros de la UE y Estados Unidos, además de una red de agentes comerciales, un departamento de televenta y tiene en preparación ventas por internet.

En cuanto a ROSENLEW, distribuye contenedores flexibles en España a través de su agente [...] y en Europa cuenta con delegaciones comerciales en prácticamente todos los países de la UE y Suiza.

### VII.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

El mercado de los contenedores flexibles es en la actualidad un mercado en expansión en el ámbito mundial, comunitario y español, debido a que su tecnología se ha desarrollado en los últimos años.

El mercado europeo y español importa contenedores flexibles fabricados fuera de la Unión Europea a precios muy competitivos debido a que el coste de la mano de obra es mucho menor y los costes de transporte desde dichos países no repercuten en exceso sobre el precio final del producto.

Así, las importaciones de países terceros a la Unión Europea y a España han crecido en los últimos años de manera constante (72% y 90% para el periodo 1972-2001 en la UE y España respectivamente). En el ejercicio 2002, se estima que el crecimiento de las importaciones de países terceros a la Unión Europea fue del 7,4%.

---

<sup>9</sup> Cuota de mercado estimada por el notificante para España y Portugal. Las ventas en estos dos países en el año 2002 ascendieron a 139.000 unidades según la asociación sectorial European Flexible Intermediate Bula Containers (EFIBCA).

De acuerdo con la notificación no existen en el sector barreras especiales de carácter arancelario o administrativo, ni restricciones significativas respecto de los factores de producción, tales como materias primas, tecnología o personal cualificado. Tampoco existen dificultades para el acceso o creación de redes de distribución de los productos.

Los derechos de propiedad intelectual de la tecnología desarrollada no representan en opinión de las partes una barrera significativa a la entrada de nuevos competidores en los mercados mundial, comunitario o español.

## VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación notificada, se refuerza la posición de WOMBAT como primer operador en el mercado español de contenedores flexibles. En efecto, con la adquisición del negocio del grupo ROSENLEW, la adquirente se hace con una cuota aproximada del [30-40]% en contenedores flexibles y del [30-40]% en el caso de aquéllos con cuatro puntos de suspensión, manteniendo la participación que ya ostentaba su filial CONDEPOLS en contenedores de un solo punto, aproximadamente del [30-40]%.

Este refuerzo no supone una modificación substancial la estructura de competencia existente puesto que la cuota de mercado adquirida es reducida (del [0-10]% en el conjunto de contenedores flexibles y de un [0-10]% en los de cuatro puntos de suspensión, sin que se produzca ninguna adición de cuota en el caso de los contenedores de un solo punto).

Existen múltiples operadores en el mercado, generalmente grandes grupos de empresas, no apreciándose barreras significativas de entrada y siendo el poder de negociación de la demanda en algunos casos considerable.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados de contenedores flexibles analizados.

## IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.