

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/0831/17 CCMP - SOVITEC**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 10 de febrero de 2017 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación relativa a la adquisición de SOVITEC MONDIAL, S.A. por parte de CCMP CAPITAL ADVISORS, LP, a través de un contrato de compraventa suscrito entre los accionistas de SOVITEC MONDIAL y una filial de CCMP.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por CCMP CAPITAL ADVISORS, LP 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 la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 10 de marzo de 2017, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (4) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de CCMP Capital Advisors, LP del control exclusivo sobre SOVITEC MONDIAL, S.A.
- (5) La operación se articula mediante un contrato de compraventa de acciones en virtud del cual, PQ Corp., filial de CCMP, adquiere el 100% del capital social de SOVITEC a través de una sociedad vehículo<sup>1</sup>.
- (6) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

#### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (7) El contrato de compraventa de acciones concluido entre la filial de CCMP, PQ Corp., y los accionistas de SOVITEC MONDIAL, SA, en virtud del cual la primera adquiere el 100% de las acciones de la segunda, contiene una serie de restricciones adicionales al objeto principal del contrato que se describen a continuación.
- (8) Estas restricciones consisten, en particular, en sendos acuerdos de no competencia y no captación, recogidos en la Sección 16 del contrato, así como un acuerdo adicional de no captación recogido en la Sección 14 del contrato.

#### **Cláusula de no competencia**

---

<sup>1</sup> Esta sociedad vehículo es Potters Netherlands Holdings II, B.V., totalmente participada por PQ Corp. PQ Corp. es asimismo titular, directo o indirecto, de la totalidad del capital social de las sociedades que forman el Grupo Potters (conjunto de empresas dedicadas a la fabricación de microesferas de vidrio). La sociedad vehículo Potters Netherlands Holdings II, B.V. no forma parte del Grupo Potters.

- (9) En virtud de este acuerdo, la sociedad que controla SOVITEC (Guilde Equity Management o GEM) se compromete, durante un plazo de [≤ 3 años] tras el cierre de la operación, a no invertir en ninguna de las siguientes empresas: [...] <sup>23</sup>, [...].
- (10) Los accionistas minoritarios de SOVITEC se comprometen, por su parte, durante un plazo de [≤ 3 años] tras el cierre de la operación, a no participar por cuenta propia ni de terceros en cualquier actividad que compita de forma directa con el negocio transferido (fabricación y venta de microesferas de vidrio) en los países en los que actualmente opera SOVITEC, salvo que cuenten con la autorización previa y por escrito del comprador. Se les permite, no obstante, adquirir o tener una participación accionarial no superior al [...] en alguna sociedad que compita directamente con el negocio transferido.

### **Cláusulas de no captación**

- (11) En virtud de esta cláusula, GEM se compromete, durante un plazo de [≤ 3 años] desde la fecha de cierre, a no contratar, solicitar o atraer a ningún empleado de SOVITEC o persona que actúe como consultor para la empresa o persona vinculada por una relación de servicios al Grupo, salvo que cuente con la autorización escrita del comprador o que la contratación se produzca en el marco de una oferta de empleo general realizada de buena fe a través de los medios de comunicación y que no vaya especialmente dirigida a los empleados de SOVITEC.
- (12) Los accionistas minoritarios, por su parte, se comprometen durante un plazo de [≤ 3 años] tras el cierre de la operación a no contratar, solicitar o atraer a ningún empleado o consultor de SOVITEC, salvo que cuenten con la autorización del comprador o que la contratación se produzca en el marco de una oferta de empleo general, no dirigida específicamente al personal de SOVITEC.
- (13) El contrato, en su cláusula 14, recoge igualmente una cláusula de no captación que vincula al comprador y en virtud de la cual se compromete [...], desde la firma del contrato y hasta que se produzca el primero de estos acontecimientos: (i) que transcurran [≤ 3 años] desde la firma del contrato, o (ii) que se produzca el cierre de la operación.

### **Valoración**

- (14) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (15) En el caso que nos ocupa deben valorarse las cláusulas de no competencia y no captación descritas en el apartado anterior.

---

<sup>2</sup> Se indica entre corchetes “[...]” aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

<sup>3</sup> Todas ellas son fabricantes de microesferas de vidrio.

- (16) La Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) justifica las cláusulas inhibitorias de la competencia impuestas al vendedor en el contexto de la cesión de toda o parte de una empresa cuando *“para obtener el valor íntegro de los activos transferidos, el comprador debe gozar de algún tipo de protección frente a la competencia del vendedor, que le permita fidelizar a la clientela y asimilar y explotar los conocimientos técnicos”*<sup>4</sup>.
- (17) Dice la Comisión asimismo que *“estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo”*<sup>5</sup>.
- (18) La cláusula de no competencia impuesta a los accionistas minoritarios cumple los requisitos exigidos por la Comisión, pues, por un lado, su duración ( $\leq 3$  años) es razonable desde el punto de vista de los criterios de la Comunicación<sup>6</sup> y, por otro, ni el ámbito geográfico ni el objeto del mismo van más allá del territorio y mercados donde el negocio estaba activo en el momento del cambio de control. Además, se permite explícitamente que estos accionistas puedan tener participaciones inferiores al [...] en negocios competidores de la sociedad transferida, en coherencia con lo dispuesto en la Comunicación de la Comisión, que no considera directamente vinculadas a la operación las cláusulas que impiden al vendedor adquirir acciones *“para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora”*<sup>7</sup>.
- (19) En cuanto a la cláusula de no competencia que vincula a GEM, la Comisión ha señalado que *“las cláusulas que limitan el derecho del vendedor a adquirir o tener acciones en una empresa que compita con la empresa cedida se considerarán directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin en las mismas condiciones que las cláusulas inhibitorias de la competencia”*<sup>8</sup>, salvo, como se ha dicho más arriba, que impidan que el vendedor adquiera acciones para fines exclusivamente financieros. En la medida en que la duración de este compromiso ( $\leq 3$  años) es razonable según los criterios de la Comisión<sup>9</sup>, y las empresas objeto de la restricción son competidoras del negocio transferido (todas ellas comercializan microesferas de vidrio), la cláusula debe considerarse como directamente vinculada a la

---

<sup>4</sup> Párrafo 18 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

<sup>5</sup> Párrafo 19 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

<sup>6</sup> Párrafo 20 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

<sup>7</sup> Párrafo 25 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

<sup>8</sup> Párrafo 25 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

<sup>9</sup> Párrafo 20 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

operación de concentración y necesaria para la misma, salvo en lo que se refiera a inversiones estrictamente financieras que no concedan a GEM control o influencia sustancial en la sociedad.

- (20) En relación a las cláusulas de no captación, la Comisión ha señalado que éstas *“tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar”*<sup>10</sup>.
- (21) Las cláusulas de no captación impuestas a los vendedores son, tanto por su objeto como por su duración, razonables de acuerdo a los criterios de la Comisión y pueden considerarse accesorias a la concentración y necesarias para la misma.
- (22) La cláusula de no captación impuesta al comprador no puede, sin embargo, considerarse vinculada a la operación de concentración ni necesaria para la misma en la medida en que su objeto no es ni proteger al comprador ni preservar el valor íntegro de los activos transferidos, sino que su objeto es proteger al vendedor en el caso de que la operación se frustre. En este sentido, la Comisión ha señalado que, *“en términos generales, la necesidad de protección del comprador prima sobre la necesidad de protección del vendedor. Es el primero el que ha de tener garantías de que podrá obtener el valor íntegro de la empresa adquirida. Por consiguiente, por regla general las restricciones que benefician al vendedor, o bien no están directamente vinculadas a la realización de la concentración y no son necesarias a tal fin, o bien su alcance o duración deben ser menores que los de las cláusulas que benefician al comprador”*<sup>11</sup>.
- (23) Por lo tanto, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin, se consideran directamente vinculadas a la operación y necesarias para la misma la cláusula de no competencia que vincula a los accionistas minoritarios durante un periodo de [ $\leq$  3 años], así como la cláusula que prohíbe a GEM invertir en determinadas empresas competidoras durante un periodo de [ $\leq$  3 años], salvo que se trate de inversiones estrictamente financieras que no le confieran una influencia sustancial en las mismas. Asimismo, se consideran directamente vinculadas a la operación y necesarias para la misma las cláusulas de no captación que vinculan a los accionistas minoritarios y a GEM durante unos plazos respectivos de [ $\leq$  3 años] y [ $\leq$  3 años]. Las restricciones que vayan más allá de lo señalado, y, en particular, el pacto de no captación por parte de CCMP y sus filiales, no se consideran directamente vinculadas a la operación y quedan sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.

---

<sup>10</sup> Párrafo 26 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

<sup>11</sup> Párrafo 17 de la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la operación y necesarias a tal fin (2005/C56/03).

#### **IV. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (24) 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, puesto que SOVITEC no tiene un volumen de negocios superior a los 250 millones de euros en la UE, ni tampoco tiene un volumen de negocios superior a 25 millones de euros en tres Estados Miembros diferentes.
- (25) 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.
- (26) Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania y España.

#### **V. EMPRESAS PARTICIPES**

##### **V.1. CCMP CAPITAL ADVISORS, LP**

- (27) CCMP CAPITAL ADVISORS, LP (“CCMP”) es una sociedad privada de capital riesgo, con sede en Nueva York, centrada en la adquisición de empresas de tamaño medio-alto.
- (28) CCMP invierte en múltiples sectores, como bienes de consumo e intermedios, distribución, medios de comunicación y telecomunicaciones, energía, infraestructuras, servicios sanitarios y servicios financieros.
- (29) A través de su filial PQ Corp, CCMP es titular del Grupo Potters, conjunto de empresas dedicadas a la producción de microesferas de vidrio<sup>12</sup>. El Grupo Potters tiene plantas de producción y distribución, entre otros, en Brasil, Canadá, México, Estados Unidos, Australia, Japón, Tailandia, Francia, Alemania, Polonia y el Reino Unido.
- (30) La facturación de CMMP CAPITAL ADVISORS, LP en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CCMP (millones de euros)</b>		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
>5.000	>250	<60

Fuente: Notificación

##### **V.2. SOVITEC MONDIAL, S.A.**

<sup>12</sup> El Grupo Potters opera en los mercados relevantes afectados por la operación. CCMP no controla ninguna otra empresa que opere en mercados relacionados vertical u horizontalmente con los mercados relevantes afectados por la operación.

- (31) SOVITEC MONDIAL, con sede en Bélgica, es la matriz de un grupo de empresas dedicado a la producción y comercialización de microesferas de vidrio.
- (32) SOVITEC MONDIAL está controlada por Gilde Equity Management (GEM), que detenta el [...] de su capital social. GEM es una empresa de capital riesgo, con sede en los Países Bajos, especializada en la gestión de adquisiciones de empresas de tamaño medio-bajo. El resto de las acciones es propiedad de 6 inversores privados.
- (33) SOVITEC tiene plantas de producción en Bélgica, Alemania, Francia, España y Argentina. En Europa, África, Asia y Norteamérica opera bajo la marca "Sovitec", mientras que en Sudamérica lo hace bajo la denominación "Glass Beads SA".
- (34) La facturación de SOVITEC MONDIAL, S.A. en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SOVITEC MODIAL (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<250	<60

Fuente: Notificación

## VI. MERCADOS RELEVANTES

### VI.1 Mercados de producto

- (35) El sector en el que se enmarca la operación es de la fabricación y venta de microesferas de vidrio, código NACE C.23.01 (fabricación de vidrio y productos de vidrio), en el que están activas tanto la adquirente como la adquirida.
- (36) Las microesferas de vidrio son partículas esféricas con un diámetro comprendido entre algunas micras y varios milímetros, fabricadas a partir de cristal reciclado, según determinados parámetros específicos de esfericidad, reflectividad, superficie química y color.
- (37) Las microesferas de vidrio se utilizan en múltiples aplicaciones e industrias. El tipo y el tamaño de las microesferas de vidrio utilizadas en una determinada aplicación se decide por el formulador del producto final, que a menudo puede utilizar tanto microesferas huecas como sólidas. Además, según la aplicación de que se trate, se pueden utilizar microesferas de otros materiales (cerámicas, cenizas volantes, polímeros, metales y otros) y otros productos (fibras de vidrio, carbonato cálcico, talco, fibra de carbón...) en lugar de microesferas de vidrio.
- (38) El proceso de producción de las microesferas de vidrio comienza con el aplastamiento y lavado de vidrio reciclado para eliminar impurezas. Tras el secado, el vidrio se pasa a través de una máquina de trituración para crear gránulos que a continuación serán sometidos a un tratamiento de esferificado en un horno y a trituración granulométrica para separar las microesferas de

vidrio por tamaños. Posteriormente, las microesferas se someten a varios tratamientos en su superficie para mejorar sus propiedades de acuerdo con los usos específicos para los que estén destinadas (reflectividad, resistencia física, etc.).

(39) Las principales aplicaciones industriales de las microesferas de vidrio son las siguientes:

- Como aditivos técnicos: las microesferas de vidrio se utilizan como rellenos de composites para la construcción, polímeros, resinas y revestimientos. Estas partículas se añaden a resinas termoestables o termoplásticas para satisfacer requisitos específicos de peso y resistencia. Industrias como la aeroespacial, automoción, electrónica, industrial, química las utilizan para mejorar las tasas de rendimiento, o mejorar las cualidades del producto final (peso, resistencia, densidad, aislamiento, consumo energético, etc.).<sup>13</sup>
- En el tratamiento de superficies, las microesferas de vidrio se usan para limpiar, endurecer, moldear y terminar superficies metálicas. Asimismo, se utilizan para limpiar componentes en el sector automovilístico, naval y en la industria aeronáutica.<sup>14</sup>
- Señalización en carretera: las microesferas de vidrio permiten que la señalización en carretera sea reflectante y luminiscente, debido a su característica retrorreflexiva, así como más duradera y resistente. Las microesferas de vidrio contenidas en el material de señalización reflejan la luz de los faros del vehículo, permitiendo la visibilidad nocturna y en situaciones de lluvia.

(40) La notificante considera que el mercado relevante debería englobar la totalidad de las microesferas, y no sólo las microesferas de vidrio, si bien reconoce que las microesferas de vidrio constituyen el segmento más amplio dentro de las microesferas, y que desde el punto de vista de la oferta utilizan un proceso de producción estandarizado y propio. En todo caso, señala que, en su opinión, las microesferas de vidrio no deberían segmentarse ni por tamaño, ni por aplicación, en la medida en que el proceso productivo no varía sustancialmente y todos los productores pueden fabricar microesferas del diámetro que deseen en función de la aplicación a la que vayan destinadas<sup>15</sup>.

(41) Asimismo, en opinión de la notificante las microesferas de vidrio tampoco deben segmentarse en función de su tipo (huecas o sólidas), dado que ambas

---

<sup>13</sup> En estas aplicaciones, según la notificante las microesferas de vidrio pueden sustituirse por otros productos de relleno funcional, tales como las fibras de vidrio, el carbonato cálcico, mica de talco, fibras de carbono, negro de humo y sílices

<sup>14</sup> Según la notificante, las microesferas de vidrio utilizadas en tratamiento de superficies forman parte del mercado más amplio de los abrasivos, que incluiría corindón (óxido de aluminio) y acero colado. Señala que, en general, los abrasivos de grano suelto son intercambiables, y la sustitución es fácil a pesar de que la aplicación de cada tipo precisa de una maquinaria diferente.

<sup>15</sup> En el expediente N-04042 SG CAPITAL/SOVITEC CATAPHOTE el extinto Servicio de Defensa de la Competencia valoró la posibilidad de segmentar el mercado en función del tamaño de las microesferas, pues la fabricación de microesferas con un diámetro superior a 1mm requería pequeñas modificaciones en el proceso productivo, si bien se consideró que estos cambios no eran significativos ni precisaban de conocimientos técnicos o personal especializado. CCMP señala, por su parte, y en este sentido, que ambos tamaños se producen con la misma maquinaria y en las mismas plantas, y que todos los fabricantes producen y venden ambos tipos, y que es frecuente que ambos tipos se mezclen y comercialicen en los mismos paquetes.

son sustitutivas en muchas aplicaciones, si bien no en todas<sup>16</sup>. Además, desde el punto de vista de la sustituibilidad por el lado de la oferta, indica que no es preciso realizar ajustes significativos ni incurrir en costes adicionales de importancia para pasar de un tipo a otro, por lo que los productores pueden ajustar la producción en función de la demanda existente y que todos los operadores están en condiciones de fabricar ambos tipos. En cualquier caso, señala que el proceso productivo es distinto<sup>17</sup> y que las microesferas huecas tienen un precio algo superior al de las sólidas porque sus costes de producción son más altos (entre otras cosas, por un mayor consumo energético), y proporciona datos del mercado estrecho de las microesferas de vidrio sólidas, en el que se produciría un solapamiento relevante como consecuencia de la operación.

- (42) En la actualidad, CCMP comercializa en Europa tanto microesferas de vidrio huecas como sólidas, mientras que SOVITEC centra su actividad en la producción de microesferas de vidrio sólidas (si bien en el pasado ha producido también microesferas huecas).
- (43) El extinto TDC, por su parte, en el expediente N-04042 SG CAPITAL/SOVITEC CATAPHOTE consideró como mercado relevante el de las microesferas de vidrio, dejando abierta la posibilidad de que pudieran definirse mercados más estrechos en función de su tamaño y aplicación final. También el en expediente C/0433/12 GEM BENELUX/SOVITEC se consideró como mercado relevante, a efectos de establecer si se cumplían los umbrales de notificación, el de las microesferas de vidrio.
- (44) Esta Dirección considera que no es preciso cerrar la definición de mercado en la medida en que no afecta a la valoración de la operación, por lo que a efectos de este análisis se considerarán tanto el mercado de microesferas de vidrio, como el segmento más estrecho de microesferas de vidrio sólidas.

## **VI.2 Mercados geográficos**

- (45) La notificante, en línea con los precedentes nacionales mencionados, considera que el ámbito geográfico relevante para el análisis del mercado de las microesferas de vidrio y del segmento de las microesferas de vidrio sólidas, comprende, al menos, el EEE, y más posiblemente, podría ser mundial, dada la ausencia de barreras significativas, la poca importancia de los costes de transporte y el notable nivel de flujos comerciales internacionales.
- (46) Esta Dirección considera pertinente, por lo tanto, que en el análisis de la operación se considere que el mercado relevante tiene, al menos, dimensión comunitaria, valorándose sus efectos tanto en España como en el EEE.

## **VII. ANÁLISIS DEL MERCADO**

---

<sup>16</sup> Las huecas no se usan normalmente en aplicaciones abrasivas, y sólo las sólidas se usan para la señalización en carretera.

<sup>17</sup> El proceso de producción de microesferas huecas requiere de un proceso de centrifugado a gran velocidad que tiene como resultado gotas huecas que se solidifican. Este paso no es necesario en la producción de las microesferas sólidas.



### VII.1. Estructura de la oferta

- (47) En los siguientes cuadros se muestra la estructura de oferta de los mercados español y EEE de microesferas de vidrio, en los que están presentes tanto CCMP como SOVITEC:

MICROESFERAS DE VIDRIO - ESPAÑA (VALOR)						
	2015		2014		2013	
	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota
<b>CCMP (POTTERS)</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SOVITEC</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>CONJUNTA</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
3M COMPANY	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100,0%	[...]	100,0%	[...]	100,0%

fuelle: Notificación

MICROESFERAS DE VIDRIO - ESPAÑA (VOLUMEN)						
	2015		2014		2013	
	TM	Cuota	TM	Cuota	TM	Cuota
<b>CCMP (POTTERS)</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SOVITEC</b>	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
<b>CONJUNTA</b>	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%	[...]	[50-60]%
3M COMPANY	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100,0%	[...]	100,0%	[...]	100,0%

fuelle: Notificación

MICROESFERAS DE VIDRIO - EEE (VALOR)		
2015	2014	2013

	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota
<b>CCMP (POTTERS)</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
<b>SOVITEC</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>
<b>CONJUNTA</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
3M COMPANY	[...]	[70-80]%	[...]	[60-70]%	[...]	60-70]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DONROAD	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ALLGLASS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Notificación

	<b>MICROESFERAS DE VIDRIO - EEE (VOLUMEN)</b>					
	<b>2015</b>		<b>2014</b>		<b>2013</b>	
	TM	Cuota	TM	Cuota	TM	Cuota
<b>CCMP (POTTERS)</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
<b>SOVITEC</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
<b>CONJUNTA</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[40-50]%</b>	[...]	<b>[40-50]%</b>
3M COMPANY	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DONROAD	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ALLGLASS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

(48) En los siguientes cuadros se muestra la estructura de oferta de los mercados español y EEE del segmento estrecho de microesferas de vidrio sólidas:

**MICROESFERAS DE VIDRIO SÓLIDAS -ESPAÑA (VALOR)**

	2015		2014		2013	
	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota
<b>CCMP (POTTERS)</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SOVITEC</b>	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
<b>CONJUNTA</b>	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
3M COMPANY	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100,0%	[...]	100,0%	[...]	100,0%

Fuente: Notificación

	MICROESFERAS DE VIDRIO SÓLIDAS -ESPAÑA (VOLUMEN)					
	2015		2014		2013	
	TM	Cuota	TM	Cuota	TM	Cuota
<b>CCMP (POTTERS)</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>SOVITEC</b>	[...]	[40-50]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
<b>CONJUNTA</b>	[...]	[40-50]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
3M COMPANY	[...]	[30-40]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100,0%	[...]	100,0%	[...]	100,0%

Fuente: Notificación

MICROESFERAS DE VIDRIO SÓLIDAS -EEE (VALOR)		
2015	2014	2013

	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota	Miles de €	Cuota
CCMP (POTTERS)	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
SOVITEC	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CONJUNTA	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%	[...]	[50-60]%
3M COMPANY	[...]	[40-50]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ALLGLASS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DONROAD	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100,0%	[...]	100,0%	[...]	100,0%

Fuente: Notificación

MICROESFERAS DE VIDRIO SÓLIDAS -EEE (VOLUMEN)						
	2015		2014		2013	
	TM	Cuota	TM	Cuota	TM	Cuota
CCMP (POTTERS)	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
SOVITEC	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CONJUNTA	[...]	[30-40]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
3M COMPANY	[...]	[40-50]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
SWARCO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
WEISSKER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TRELLEBORG	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MO SCI CORP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
LINDNER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
ALLGLASS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DONROAD	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
IMPORTADORES ASIÁTICOS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100,0%	[...]	100,0%	[...]	100,0%

Fuente: Notificación

## VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada, competencia potencial.

(49) Como se ha explicado, las microesferas de vidrio son un producto bastante homogéneo, utilizado en multitud de industrias, en el que la competencia en

precios es fundamental, pues para los clientes no existen costes asociados al cambio de proveedor.

- (50) Según la notificante, la industria de las microesferas de vidrio se caracteriza por la ausencia de barreras comerciales, tecnológicas o de acceso a materias primas relevantes: el proceso productivo es relativamente simple y la apertura de nuevas plantas de producción no requiere de fuertes inversiones. La notificante estima que los costes en I+D en Europa suponen menos del [...] anual del volumen de negocios de las partes.
- (51) El acceso a las materias primas (vidrio reciclado y energía) no presenta dificultad. Además, cualquier distribuidor con capacidad de almacenaje disponible puede competir mediante la importación de esferas de vidrio de China
- (52) Las microesferas de vidrio son suministradas directamente por los fabricantes o a través de un distribuidor: los clientes tratan de manera directa con el suministrador, evitando las redes de distribución, salvo que estas redes permitan en determinados países que la empresa productora ahorre en personal de ventas. En estos casos, es habitual que existan un gran número de distribuidores y que los productores cambien constantemente de distribuidor. En conclusión, las compañías productoras de microesferas de vidrio no necesitan invertir en redes de distribución o participar activamente en la promoción comercial de estos productos.
- (53) Finalmente, la industria de las microesferas de vidrio se caracteriza por una importante sobrecapacidad, de forma que los competidores pueden fácilmente incrementar su producción en respuesta a un aumento de la demanda, en un tiempo corto y sin incurrir en costes significativos.
- (54) Todo lo anterior determina que sea fácil entrar en el mercado comunitario. La notificante cita como ejemplos la reciente entrada en el mercado comunitario de DONROAD, productor ruso, así como de varios productores asiáticos.

### **VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (55) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de CCMP CAPITAL ADVISORS, LP del control exclusivo sobre SOVITEC MONDIAL, S.A. y se articula a través de un contrato de compraventa de acciones mediante el cual una filial de CCMP adquiere el 100% del capital social de SOVITEC.
- (56) Tanto SOVITEC como CCMP, a través de su filial POTTERS, están activas en la fabricación y venta de microesferas de vidrio. CCMP comercializa microesferas de vidrio huecas y sólidas, mientras que SOVITEC centra su actividad en las microesferas de vidrio sólidas.
- (57) Por lo tanto, la operación da lugar a un solapamiento relevante en el mercado de microesferas de vidrio, así como en el segmento más estrecho de las microesferas de vidrio sólidas.

- (58) Como consecuencia de la operación, CCMP adquiere una cuota en valor en el mercado español de microesferas de vidrio del [20-30]% (adición del [20-30]%), que se corresponde con una cuota en volumen del [50-60]% (adición del [50-60]%).
- (59) No cabe esperar que se planteen problemas de competencia en este ámbito en la medida en que (i) la cuota de la adquirente previa a la operación es muy reducida, por lo que la estructura de mercado apenas se ve alterada; (ii) existen otros operadores, en particular 3M Company, con una cuota de mercado de [50-60]% en valor y [30-40]% en volumen, que garantiza el mantenimiento de la competencia efectiva; (iii) la presencia de otros productores importantes en el mercado europeo unido a la ausencia de barreras comerciales significativas impone una presión competitiva suficiente a los operadores en el mercado nacional. Muestra de que estas fuerzas competitivas son eficaces es la evolución reciente del mercado: SOVITEC ha venido perdiendo cuota, mientras que otros operadores como la propia 3M Company, Trelleborg, Mo Sci Corp y otros importadores asiáticos han reforzado su posición.
- (60) En el EEE, CCMP adquiere tras la operación una cuota en valor en el mercado de microesferas de vidrio del [10-20]% (adición del [0-10]%) y del [20-30]% (adición del [10-20]%) en volumen.
- (61) Tampoco en este contexto la operación plantea problemas de competencia: CCMP refuerza su posición pero 3M Company continúa siendo el líder del mercado, con una cuota del [70-80]% en valor ([50-60]% en volumen). Además, el exceso de capacidad que caracteriza a la industria de las microesferas de vidrio a nivel mundial, la ausencia de barreras de entrada significativas y la presencia de múltiples competidores alternativos garantizan la continuidad de la competencia.
- (62) En cuanto al segmento más estrecho de las microesferas de vidrio sólidas, tras la operación CCMP adquiere una cuota en valor en el mercado español de [50-60]% (adición del [50-60]%)<sup>18</sup>.
- (63) Este solapamiento no supone una amenaza para la competencia efectiva en este mercado: (i) nuevamente, la presencia de la adquirente previa a la operación es muy limitada; (ii) existe al menos un operador (3M Company) con una cuota suficientemente elevada ([30-40]% en volumen y [20-30]% en valor) como para compensar el poder de mercado del líder; (iii) la tendencia reciente del mercado muestra que la competencia es eficaz: en un mercado en expansión, algunos operadores como la propia SOVITEC han venido perdiendo cuota mientras que otros crecen rápidamente (3M Company, Trelleborg, Mo Sci Corp, por ejemplo). Además, la ausencia de barreras comerciales y tecnológicas significativas en un mercado supranacional como éste, garantiza que nuevos entrantes puedan acceder al mercado español en caso de incrementos de la demanda o subida de precios.

---

<sup>18</sup> La cuota resultante en volumen es del [40-50]% (adición del [40-50]%).

- (64) Finalmente, en el contexto EEE, como consecuencia de la operación CCMP adquiere una cuota en valor, en el mercado estrecho de microesferas de vidrio sólidas del [30-40]% (adición del [10-20]%)<sup>19</sup>. Si bien CCMP refuerza su posición, también en este segmento 3M Company continúa siendo el líder del mercado, con una cuota del [40-50]% en valor y del [40-50]% en volumen. Esto, unido a las características estructurales de esta industria ya mencionadas (ausencia de barreras comerciales y tecnológicas relevantes, exceso de capacidad y competencia en precios) lleva a descartar que la operación pueda suponer una amenaza para la competencia.
- (65) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

## **IX. 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

Asimismo y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, se consideran accesorias y necesarias para la operación, las cláusulas de captación y de no competencia anteriormente mencionadas, a excepción de (1º) la cláusula que prohíbe a GEM durante un periodo de [≤3 años] invertir en determinadas empresas, en la medida en que se trate de inversiones estrictamente financieras que no le confieran una influencia sustancial en las mismas; y (2º) la cláusula de no captación que vincula a CCMP y sus filiales. Dichas restricciones no se consideran accesorias ni directamente vinculadas a la operación de concentración, y quedan sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.

---

<sup>19</sup> La cuota resultante en volumen es del [30-40]% (adición del [20-30]%).