

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/0968/18 SONOCO/CONITEX/COMPOSITUB**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 27 de agosto de 2018 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de SONOCO PRODUCTS COMPANY (SONOCO) del control exclusivo de CONITEX SONOCO (BVI), LTD (CONITEX), sobre la que ya ejercía el control conjunto, y del negocio de COMPOSITUB, S.A.U. (COMPOSITUB).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por SONOCO según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar los umbrales establecidos en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma.
- (3) 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 (RDC).
- (4) Con fecha 6 de septiembre de 2018, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 55.6 de la LDC, se solicitó información a terceras partes para la adecuada evaluación de los efectos de la operación, suspendiéndose el plazo máximo previsto para su autorización. Esta solicitud se reiteró en fecha 14 de septiembre de 2018.
- (5) La respuesta a este requerimiento se recibió el 17 de septiembre de 2018, siendo la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento el **8 de octubre de 2018** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (6) La operación de concentración notificada (la “Operación”) tiene por objeto la adquisición del control exclusivo por parte de SONOCO de CONITEX, sobre la que ya ejercía el control conjunto, y del negocio de COMPOSITUB.
- (7) La operación se compone de dos operaciones distintas tratadas como una única concentración: por un lado, SONOCO, que ostenta el 30% de las acciones de CONITEX, adquiere el 70% de las participaciones que Texpack Investments Inc tiene en CONITEX y, por otro lado, SONOCO compra a Texpack Group Holding, B.V. todos los activos relacionados con el Negocio de COMPOSITUB. Las Partes han acordado que el cierre de estas adquisiciones debe ocurrir simultáneamente y que el cierre de cada una de ellas esté condicionado al cierre de la otra. Una vez sea ejecutada la operación, SONOCO pasará a ser la propietaria, a través de sus filiales, del 100% del capital social de CONITEX y del Negocio de COMPOSITUB.

- (8) La operación se articula mediante: (i) un contrato de compraventa de acciones firmado entre la filial de SONOCO, [...] <sup>1</sup>, CONITEX y Texpack Investments y (ii) un contrato de compraventa de activos entre la filial de SONOCO, [...], COMPOSITUB y Texpack Group. Ambos contratos se formalizaron con fecha [...].
- (9) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

### **III. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (10) El Contrato de Compraventa de Acciones por el que SONOCO adquiere el control de CONITEX y el Contrato de Compraventa de Activos por el que SONOCO adquiere los activos de COMPOSITUB, y que han dado lugar a la concentración de referencia, contienen en sus cláusulas 9 y 6, respectivamente, sendos acuerdos de no competencia y de no captación idénticos en sus pretensiones.

#### **Acuerdos de no competencia**

- (11) Ambos acuerdos determinan que, durante un periodo de [ $>2$ ] años desde la fecha de firma de ambos acuerdos, ni, por una parte, TECKPAC (vendedora de acciones) ni su CEO, ni, por otra parte, COMPOSITUB (vendedora de activos) podrán ni permitirán que sus “afiliados” <sup>2</sup>, directa o indirectamente:
  - a. participen o ayuden a otros a participar en las actividades involucradas en la fabricación, venta o distribución de cartón y sus productos derivados en forma de tubos, núcleos y conos utilizados para enrollar y transportar materiales para productos industriales y de consumo, así como también envases cilíndricos de cartón (*composite cans*) y contenedores intermedios flexibles de granel (bolsas FIBC) en todo el mundo.
  - b. Tengan un interés económico en cualquier Persona que participe directa o indirectamente en las actividades arriba descritas en el mundo en cualquier capacidad, incluso como socio, accionista, miembro, empleado, principal, agente, fiduciario o consultor.
  - c. Interfieran intencionadamente en cualquier aspecto con las relaciones comerciales (ya sean formadas antes o después de la fecha del acuerdo) entre CONITEX y COMPOSITUB y sus clientes o proveedores.
- (12) Sin perjuicio de lo anterior, los vendedores pueden poseer, directa o indirectamente, únicamente como inversión, valores de cualquier Persona negociada en cualquier bolsa de valores nacional si dicho vendedor no controla, o no es miembro de un grupo que controla, a dicha Persona y no posee, directa o indirectamente, el 3% o más de ninguna clase de valores de dicha Persona.

---

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

<sup>2</sup> Definición en ambos contratos: [...].

### Acuerdos de no captación

- (13) Ambos acuerdos determinan que, durante un periodo de [ $>2$ ] años desde la fecha de firma de ambos acuerdos, ni, por una parte, TECKPAC (vendedora de acciones) ni su CEO, ni, por otra parte, COMPOSITUB (vendedora de activos) podrán ni permitirán que:
- a. cualquiera de sus “afiliados”, directa o indirectamente, contrate o solicite a ningún empleado de CONITEX y COMPOSITUB o aliente a tal empleado a dejar dicho empleo o contratar a cualquier empleado que ha dejado tal empleo que no sea como resultado de publicidad de carácter general.
  - b. Directa o indirectamente, solicite o atraiga, o intente solicitar o atraer, a clientes de CONITEX y COMPOSITUB o posibles clientes con el propósito de desviar sus negocios o sus servicios.

### Valoración

- (14) El artículo 10.3 de la LDC, 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) 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), considera que las cláusulas de no competencia están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de las empresas incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio están justificadas por periodos de hasta dos años.
- (16) Asimismo, establece que el ámbito de dichas cláusulas deben limitarse a los productos y servicios que constituyen la actividad económica de la empresa traspasada, incluyendo los productos y servicios que estén en una fase avanzada de desarrollo en el momento de efectuarse la transacción y los productos que estén totalmente desarrollados, pero todavía no hayan sido comercializados.
- (17) El ámbito geográfico de una cláusula inhibitoria de la competencia debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso, pudiendo ampliarse este ámbito geográfico a los territorios en los que el vendedor tuviese planeado introducirse en el momento de efectuar la transacción, siempre que ya hubiese efectuado inversiones con tal fin.
- (18) Además, la Comunicación de la Comisión indica que las cláusulas que limiten 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, salvo que impidan que el vendedor adquiriera o tenga 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.

- (19) Por otro lado, la Comunicación establece que *“las cláusulas de no captación y de confidencialidad tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar”*.
- (20) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación y la citada Comunicación, se considera que, en el presente caso, el contenido y el alcance de la cláusula de no competencia van más allá de lo razonable para la consecución de la operación, en la medida en que (i) incluye actividades no afectadas por la operación (se incluyen otros productos de cartón distintos de los mandriles y los envases cilíndricos, como las bolsas FIBC) e (ii) impide la tenencia o adquisición de acciones por encima del 3% para fines exclusivamente de inversión financiera. Asimismo, teniendo en cuenta que la adquirente se encuentra activa en los mismos sectores que las adquiridas, no se considera que la concentración genere una transferencia de conocimientos técnicos que justifiquen que la duración exceda de los dos años contemplados en la Comunicación, por lo que todo lo que exceda de dos años no se valora como razonable ni necesario para la consecución de la operación y quedaría por tanto sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas.
- (21) Por lo que respecta a la cláusula de no captación, en el presente caso, se considera que su contenido es razonable para hacer posible la operación de concentración, considerándose necesario y accesorio para la consecución de la misma, si bien teniendo en cuenta que la adquirente se encuentra activa en el mismo sector que la adquirida, no se justifica que la duración exceda de los dos años.
- (22) Además, ambas cláusulas extienden sus efectos a nivel mundial, lo que podría exceder la zona en la que las vendedoras ofrecían sus productos antes de la operación, especialmente en el caso de COMPOSITUB, que únicamente dispone de fábrica en España y cuyas cifras de negocios a nivel mundial y comunitario son idénticas<sup>3</sup>, es decir, carece de ventas fuera del ámbito comunitario.
- (23) En definitiva, en el presente caso, tanto el contenido de la cláusula de no competencia, en lo que excede del ámbito de producto y territorial que se transfiere, y de lo contemplado en la Comunicación en relación con la tenencia de participaciones financieras, como la duración de los acuerdos de no competencia y de no captación, en lo que excedan de dos años, se considera que no es necesario ni accesorio para la consecución de la operación, y quedará sujeto por tanto a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

#### **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, al ser el volumen de negocios

---

<sup>3</sup> [...] euros tanto a nivel Mundial como en la Unión Europea

combinado de las Partes a nivel mundial no superior a los 5.000 millones de euros y el volumen de negocios total realizado individualmente por las adquiridas es inferior a 250 millones de euros.

- (25) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

## **V. EMPRESAS PARTÍCIPES**

### **V.1. SONOCO PRODUCTS COMPANY (“SONOCO”)**

- (26) SONOCO es una empresa estadounidense, cabecera del grupo multinacional Sonoco cuyas acciones cotizan en la bolsa de Nueva York.
- (27) SONOCO produce cartón reciclado y sus productos derivados. De estos productos derivados sobresale la fabricación de mandriles que son tubos y conos de cartón para el enrollado y soporte de materiales para diferentes industrias y productos de consumo.
- (28) En Europa, SONOCO centraliza estas actividades a través de su filial luxemburguesa Sonoco-Alcore, S.à r.l., dedicada a la producción y suministro de cartón para mandriles, producción y suministro de mandriles y prestación de diferentes servicios asociados como I+D y reciclaje.
- (29) En España, SONOCO está presente, además de a través de su participación actual en CONITEX –con ventas en España–, a través de Sonoco Bonmati, S.A.U. y Sonoco Pina, S.A.U., ambas dependientes de Sonoco Iberia, S.L. que, a su vez, es filial dependiente de Sonoco-Alcore, S.à r.l. Además, existen otras filiales de SONOCO con ventas en España. En concreto, Sonoco Plastics Germany tiene ventas en España, si bien muy residuales, de productos relacionados con el sector afectado (tubos de tintado para la industria textil, máquinas de hilar y otros embalajes para textiles).
- (30) La facturación de SONOCO en 2017, conforme al artículo 5 del RDC fue, según la notificante, la siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SONOCO (en euros)</b>		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
[>2.500]	[>250]	[<60]

*Fuente: Notificante*

### **V.2. CONITEX SONOCO (BVI), LTD (“CONITEX”)**

- (31) CONITEX es una empresa en participación creada por SONOCO (30%) y Texpack Investments (70%) para la producción y la venta de mandriles para bobinas de hilo, así como para la producción y venta de cartón para mandriles y otros usos de empaquetado industrial.
- (32) En España está presente a través de su filial Papertech, S.L. (PAPERTECH) dedicada a la producción de mandriles para bobinas de hilo y papel para tubos

industriales de cartón. Asimismo, cuenta con filiales en Estados Unidos, México, Italia, Grecia, Taiwán, Indonesia y China.

- (33) La facturación de CONITEX en 2017, conforme al artículo 5 del RDC fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CONITEX (en euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

### V.3. COMPOSITUB, S.A.U. (“COMPOSITUB”)

- (34) COMPOSITUB, que forma parte de Texpack Group, es un fabricante español de envases cilíndricos de cartón utilizados como forma de empaquetado de productos de diversos sectores. También presta servicios de diseño y personalización para ese mismo tipo de envase.
- (35) La facturación de COMPOSITUB en 2017, conforme al artículo 5 del RDC fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE COMPOSITUB (en euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

## VI. MERCADOS RELEVANTES

### VI.1 Mercados de producto

- (36) Los sectores económicos afectados por la operación son los de fabricación de papel y cartón (código NACE C.17.12) y de fabricación de envases y embalajes de papel y cartón (código NACE C.17.21), concretamente se ven afectados los mercados de fabricación y comercialización de cartón para mandriles, de mandriles y de envases cilíndricos de cartón.
- (37) Los precedentes nacionales<sup>4</sup> y europeos<sup>5</sup> han venido distinguiendo, dentro del mercado de la fabricación y venta de cartón, los siguientes tipos de cartón: (i) ondulado; (ii) compacto, (iii) cartón gráfico y (iv) cartón para mandriles, cantoneras y productos especiales (separando los mercados del cartón para mandriles de gama alta o de alta resistencia del cartón para mandriles de gama baja o de baja resistencia).
- (38) En el mercado de elaboración y comercialización de mandriles, situado aguas abajo del anterior, se han distinguido los siguientes sub-mercados<sup>6</sup>: (i)

<sup>4</sup> N-06079 SONOCO PRODUCT/SONOCO ALCOME; C/0675/15 DS SMITH/LANTERO, C/0914/17 AURELIUS / ABELAN BOARD INDUSTRIAL

<sup>5</sup> M.2391 CVC/CINVEN/ASSIDOMAN; M.3431 SONOCO/AHLSTROM/JV; M.3935 JEFFERSON SMURFIT/KAPPA.

<sup>6</sup> M.3431 SONOCO/AHLSTROM/JV



mandriles para bobinas de papel de alta gama; (ii) mandriles para bobinas de hilo y (iii) mandriles de escaso valor. Por lo que se refiere a los mandriles para bobina de hilo, la notificante plantea una distinción entre las bobinas de hilo de fibras naturales y las bobinas de hilo de fibras sintéticas, debido a las diferencias relativas a (i) su forma final y grosor (las bobinas de hilo natural son cónicas y estrechas mientras que las bobinas de hilo sintético son cilíndricas y más gruesas), (ii) número de usos (las naturales son mono-uso y las sintéticas multiuso) y (iii) demanda claramente diferenciada sin apenas sustituibilidad.

- (39) Respecto a los envases cilíndricos de cartón, conocidos como *composite cans*, no han sido objeto de análisis previo por parte de la Comisión ni de la CNMC. Se trata de un envase rígido con forma de tubo y cierres a cada lado (normalmente de cartón y papel) fabricado a partir de capas principalmente de cartón. Se producen mediante un proceso muy parecido al de la elaboración de mandriles enrollando el cartón alrededor de un molde y pueden estar compuestos de una o varias capas dependiendo de su uso final. Se utilizan habitualmente para el envasado de productos alimentarios tales como patatas o snacks y bebidas en polvo como el café o el té, para el envasado de productos no alimentarios como tabaco o para el envasado decorativo de botellas de bebidas alcohólicas. La notificante plantea la posibilidad de, atendiendo a distintos precedentes<sup>7</sup> que han analizado otros tipos de envases, distinguir un mercado de envases cilíndricos de cartón, diferenciado de otros tipos de envases. Asimismo, las partes plantean distinguir dos sub-mercados distintos de envases cilíndricos de cartón, atendiendo a su uso: (i) para uso alimentario y (ii) para uso no alimentario, dado que la tecnología utilizada es diferente y dado que no existiría sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda<sup>8</sup>.
- (40) SONOCO desarrolla su actividad en los tres mercados de (i) fabricación y venta de cartón para mandriles, (ii) fabricación y venta de mandriles y (iii) elaboración y comercialización de envases cilíndricos de cartón. CONITEX se sitúa igualmente en los dos primeros, mientras que COMPOSITUB sólo realiza actividades en el tercer mercado.
- (41) En definitiva, a la vista de lo anterior y a los efectos de la presente operación, se considerarán los siguientes mercados afectados: (i) fabricación y comercialización de cartón para mandriles de alta resistencia; (ii) fabricación y venta de cartón para mandriles de baja resistencia; (iii) fabricación y venta de mandriles para bobinas de papel de alta gama; (iv) fabricación y venta de mandriles para bobinas de hilo; (v) fabricación y venta de mandriles de escaso valor y (vi) fabricación y venta de envases cilíndricos de cartón (distinguiendo también en función del uso alimentario o no alimentario).

## VI.2 Mercados geográficos

---

<sup>7</sup> N-236 AMCOR FLEXIBLES EUROPE/GRUPO TOBEPAL, n-04085 VIDRALA/ BSN GLASSPACK ESPAÑA, C70893/17 VIDRALA/SANTOS BAROSA

<sup>8</sup> La CMA británica analizó este sector en el expediente de concentración nacional entre SONOCO y WEIDENHAMMER, distinguiendo entre envases para usos alimentarios y envases para usos no alimentarios

- (42) Desde un punto de vista del mercado geográfico, los precedentes tanto nacionales como comunitarios citados con anterioridad coinciden en definirlos de carácter supranacional.
- (43) En lo que se refiere a los mercados de fabricación y venta de cartón para mandriles, tendrían un ámbito coincidente con el Espacio Económico Europeo dado que ambos mercados se caracterizan por los relativos bajos costes de transporte, su flujo comercial eminentemente supranacional y unas condiciones competitivas muy homogéneas en toda Europa.
- (44) Por lo que respecta al mercado de elaboración y venta de mandriles, su dimensión sería también de carácter supranacional, aunque los flujos comerciales pueden limitar los territorios de intercambio y definir mercados regionales.
- (45) Por último, en referencia a la elaboración y venta de envases y cajas de cartón compacto, donde, por similitud de objeto y aplicaciones, se podrían incluir los envases cilíndricos, los precedentes han dejado abierta su definición geográfica; sin embargo, se ha señalado que resulta relevante el hecho de que las condiciones de competencia sean similares en toda Europa, así como los bajos costes de transporte. En algunos precedentes, la Comisión Europea ha tomado como referencia la distancia desde los centros de producción, considerando que la distancia máxima a tener en cuenta en el caso de los envases de cartón compacto sería de 400-500 km. Las partes defienden que se trata de un mercado nacional, si bien reconocen que SONOCO carece de fábricas en España y, sin embargo, sus ventas alcanzan cuotas de alrededor del [10-20]% en el mercado nacional. Asimismo, FATEC (principal competidor de COMPOSITUB en España) confirma que tiene clientes en toda la Unión Europea.
- (46) Por tanto, a los efectos de la presente operación, se valorarán las cuotas de las partes en los mercados citados con anterioridad tanto en el ámbito nacional como europeo.

## **VII. Análisis del mercado**

### **VII.1. Estructura de la oferta**

- (47) En las siguientes tablas se muestran las cuotas de mercado en los mercados nacional y europeo en los que se solapan las actividades de SONOCO y CONITEX: (i) cartón para mandriles; (ii) cartón para mandriles de alta resistencia; (iii) cartón para mandriles de baja resistencia y (iv) mandriles para bobinas de hilo:



MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE CARTÓN PARA MANDRILES						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CONITEX	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>
CORENSO	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
PAPELERÍA PORTUGUE SA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
SOLIDUS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
BOSCO M.	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE CARTÓN PARA MANDRILES						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CONITEX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>
DELL'ADDA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MANCHER C	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
POWERFLUTE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE CARTÓN PARA MANDRILES DE ALTA RESISTENCIA						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CONITEX	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[20-30]%</b>
CORENSO	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%
SOLIDUS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%

TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
-------	------	------	------	------	------	------

Fuente: Notificante

MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE CARTÓN PARA MANDRILES DE ALTA RESISTENCIA						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CONITEX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>
DELL'ADDA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
MANCHER	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
POWERFLUTE	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
OTROS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE CARTÓN PARA MANDRILES DE BAJA RESISTENCIA						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CONITEX	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>
CORENSO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
PAPELERÍA PORTUGUE SA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
SOLIDUS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
BOSCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

<b>MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE CARTÓN PARA MANDRILES DE BAJA RESISTENCIA</b>						
	<b>2015</b>		<b>2016</b>		<b>2017</b>	
	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CONITEX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>
DELL'ADDA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MANCHER	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
POWERFLUTE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

<b>MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE MANDRILES PARA BOBINAS DE HILO</b>						
	<b>2015</b>		<b>2016</b>		<b>2017</b>	
	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>
SONOCO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
CONITEX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>
SAGARRA	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
FAVRETTO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
KONFIDA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CONIFIL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

<b>MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE MANDRILES PARA BOBINAS DE HILO</b>						
	<b>2015</b>		<b>2016</b>		<b>2017</b>	
	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VOLUMEN</b>
SONOCO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
CONITEX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>
COREX	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
TUBITEX	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
KONFIDA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%

TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
-------	------	------	------	------	------	------

Fuente: Notificante

(48) En las siguientes tablas se muestran las cuotas de mercado en los mercados nacional y europeo, en los que se solapan las actividades de SONOCO y COMPOSITUB: (i) envases cilíndricos de cartón y (ii) envases cilíndricos de cartón para uso alimentario.

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE ENVASES CILÍNDRICOS DE CARTÓN						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COMPOSITUB	[40-50]%	[60-70]%	[40-50]%	[60-70]%	[40-50]%	[60-70]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[70-80]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[60-70]%</b>
FATEC	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
SAGARRA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE ENVASES CILÍNDRICOS DE CARTÓN						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%
COMPOSITUB	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[40-50]%</b>
CAN PACKAGING	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SMURFIT	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE ENVASES CILÍNDRICOS DE CARTÓN PARA USO ALIMENTARIO						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
COMPOSITUB	[70-80]%	[80-90]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[80-90]%</b>	<b>[80-90]%</b>	<b>[80-90]%</b>	<b>[80-90]%</b>	<b>[90-100]%</b>	<b>[90-100]%</b>
FATEC	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE ENVASES CILÍNDRICOS DE CARTÓN PARA USO ALIMENTARIO						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%
COMPOSITUB	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CONJUNTO</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[50-60]%</b>	<b>[40-50]%</b>
CAN PACKAGING	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SMURFIT	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

- (49) En las siguientes tablas se muestran las cuotas de mercado en los mercados nacional y europeo en los que sólo está activa la adquiriente (SONOCO): (i) mandriles para bobinas de papel de alta gama y (ii) mandriles de escaso valor:

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE MANDRILES PARA BOBINAS DE PAPEL DE ALTA GAMA						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
<b>SONOCO</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[30-40]%</b>
CORENSO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
OTROS	[40-50]%	[40-50]%	[50-60]%	[40-50]%	[50-60]%	[40-50]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE MANDRILES PARA BOBINAS DE PAPEL DE ALTA GAMA						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
<b>SONOCO</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[30-40]%</b>
CORENSO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
PAUL&CO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
COREX	[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: Notificante

MERCADO NACIONAL DE FABRICACIÓN Y VENTA DE MANDRILES DE ESCASO VALOR						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
CORENSO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
ALPESA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
OTROS	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

MERCADO EUROPEO DE FABRICACIÓN Y VENTA DE MANDRILES DE ESCASO VALOR						
	2015		2016		2017	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
SONOCO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
CORENSO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
PAUL&CO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
COREX	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificante

## VII.2. Estructura de la demanda y canales de distribución

- (50) Según la notificante, el mercado de cartón para mandriles es un mercado maduro, con una evolución de la demanda que se mantiene bastante estable a lo largo de los últimos años, con un exceso de capacidad de producción y sin una diferenciación entre productores en cuanto a la elaboración de este material. Por esta razón, no existe fidelización a un determinado proveedor y los costes de cambio entre proveedores tanto en tiempo como en costes son mínimos.
- (51) La demanda en este mercado de cartón para mandriles está altamente fragmentada y su suministro tiene lugar tanto mediante pedidos aislados como a través de contratos para un determinado período, normalmente a un año. No son frecuentes ni las cláusulas de exclusividad ni los contratos de suministro de larga duración.
- (52) Respecto al mercado de fabricación de mandriles, según la notificante, también se trata de un mercado maduro, en el que la evolución de la demanda es creciente en los mandriles para bobinas de papel, pero decreciente en los mandriles de textiles e hilo. Los mandriles de alta gama son demandados por clientes que se suministran por proveedores cualificados y a través de convocatorias de concursos. En este mercado, la diferenciación de producto es elevada en función de su calidad, su durabilidad y su funcionalidad.



- (53) En lo referente al mercado de mandriles para bobinas de hilo, la notificante defiende que existe además una clara diferencia entre el mercado de mandriles para bobinas de fibra sintética (en el que la demanda está constituida por grandes productores), y el mercado de mandriles para bobinas de hilo de fibras naturales (en el que la demanda está compuesta por pequeños productores de menor alcance). Además, la demanda de este último mercado se ha contraído mucho en los últimos años con la deslocalización de la industria textil a economías emergentes fuera del Espacio Económico Europeo.
- (54) En cualquier caso, los costes de cambio que asumen los clientes son realmente bajos. Excepcionalmente, los costes de cambio son más elevados en el caso de los productos destinados a la alta tecnología textil, si bien estos tipos de mandriles son normalmente importados, ya que los productores locales no pueden cubrir la escasa demanda que existe para estos productos.
- (55) Finalmente, no existirían contratos de distribución de mandriles de larga duración o en exclusiva, existiendo una amplia variedad de productos y proveedores nacionales y extranjeros entre los que elegir.
- (56) En cuanto al mercado de fabricación y venta de envases cilíndricos de cartón, se trataría, según la notificante, de un mercado en declive. No es frecuente la aparición de nuevos productos, teniendo en cuenta que existen otros tipos de envases más modernos. La industria de empaquetamiento de productos para consumo está alejándose cada vez más de los envases cilíndricos de cartón para centrarse en formatos alternativos de envases más sostenibles. El único segmento en el que puede haber un escaso crecimiento es el de los envases cilíndricos para snacks, pero con una presencia marginal en el mercado nacional.
- (57) En este mercado existe poca fidelización por parte de los clientes puesto que son pocas las marcas cuyo embalaje estándar sea este tipo de envase. Las formas alternativas de empaquetado (plástico, materiales flexibles, etc.) presentan una presión competitiva muy elevada y creciente sobre los envases cilíndricos de cartón.
- (58) Los envases cilíndricos de cartón son un producto sustituible, tanto en España como en toda Europa. El crecimiento de los materiales flexibles y los plásticos ha cambiado drásticamente la apariencia de los supermercados, al igual que lo ha hecho la evolución de los hábitos de compra y consumo de los consumidores. En este contexto, la diferenciación suele venir de la mano del propio diseño del producto, que es mucho más fácil de variar en el caso de plásticos (que permiten adoptar distintas formas) e incluso en el caso de los envases metálicos (que también pueden alterar su forma). Sin embargo, la forma de los envases cilíndricos de cartón tiende a ser siempre redondeada o circular (cilíndrica), lo que implica que, mientras otros fabricantes pueden diferenciarse en formas, diseños, sistemas de cierre, transparencia, aspecto moderno, etc., los fabricantes de envases cilíndricos de cartón solo puedan hacerlo parcialmente en relación con los sistemas de cierre y el diseño.
- (59) En cuanto a los costes de cambio de envases cilíndricos de cartón a otro tipo

de envases, suelen ser muy bajos, ya que los envases alternativos a los envases cilíndricos de cartón son más baratos. Además, los costes de transporte y almacenaje de este otro tipo de envases son siempre menores, al tratarse de productos de un volumen muy inferior.

- (60) Los niveles de concentración tienden a depender de las dimensiones del cliente: los clientes más grandes tienden a acudir a proveedores más amplios y con una presencia geográfica más extensa, mientras que los clientes más pequeños, de ámbito regional, tienden a dirigirse a proveedores de presencia equiparable. En el caso de los envases cilíndricos de cartón destinados a un uso alimentario, la concentración de la demanda es elevada, con un número pequeño de grandes clientes que representan el mayor porcentaje de las ventas.
- (61) No es frecuente la existencia de contratos de distribución con componentes de exclusividad. Sólo suele darse en el caso de que exista un cliente muy importante y el proveedor acometa una inversión significativa para atender su demanda particular. Por lo demás, tanto la forma de los envases como los formatos de cierre son muy comunes, por lo que las cláusulas de exclusividad son difíciles de justificar y de existir. Además, lo habitual es que la duración de los contratos sea reducida, de un año o incluso sin un plazo de duración determinado.
- (62) En cuanto a otros factores que influyen en la demanda del mercado, es importante tener en cuenta que tanto los proveedores como, sobre todo, los clientes tienen un elevado poder de negociación en estos mercados y, por tanto, un fuerte poder de mercado que contrarresta el posible poder de la oferta. Además, existe una fuerte competencia puesto que existen muchas alternativas de embalaje más baratas y que se perciben como más modernas, que permiten más variedad de formatos y mayor flexibilidad. También es importante tener en cuenta que muchos clientes tienen la posibilidad de autoabastecerse.

### **VII.3. Barreras a la entrada y competencia potencial**

- (63) Según la notificante, no existen elevadas barreras de entrada a ninguno de los mercados afectados por la operación. En el caso de los mercados de cartón para mandriles y de fabricación de mandriles, no existen barreras legales o arancelarias, siendo mayores estas barreras en el caso de los mercados de producción y venta de mandriles de cartón de gama alta, ya que requieren de una cierta inversión y de un proceso de cualificación para poder acceder a su producción.
- (64) En concreto, en el mercado de fabricación de envases cilíndricos de cartón, las barreras de entrada son también bajas. Algunas de éstas serían los costes iniciales a afrontar, la necesidad de know-how o de habilidades técnicas y la necesidad de conocer el producto.
- (65) En cualquier caso, dada la tendencia hacia otros formatos alternativos de envases frente a los envases compuestos cilíndricos de cartón, así como a la posibilidad de entrar al mercado de la mano de clientes patrocinadores, las barreras de entrada se ven disminuidas.

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

- (66) La operación de concentración consiste en la adquisición del control exclusivo de CONITEX, sobre la que ya ejercía el control conjuntamente con el vendedor, y del negocio de COMPOSITUB por parte de SONOCO.
- (67) Los sectores económicos afectados son los de fabricación de papel y cartón y de fabricación de envases y embalajes de papel y cartón, concretamente se ven afectados los mercados de fabricación y comercialización de cartón para mandriles, de mandriles y de envases cilíndricos de cartón.
- (68) La operación dará lugar a solapamientos horizontales entre SONOCO y CONITEX en los mercados de fabricación y venta de cartón para mandriles y de fabricación y venta de mandriles para bobinas de hilo, si bien este solapamiento era previo a la operación en la medida en que SONOCO ya ejercía el control conjunto sobre CONITEX.
- (69) Tras la operación, la presencia de SONOCO en España se fortalece en los mercados de fabricación y venta de cartón para mandriles en los que tenía una presencia residual, alcanzando cuotas de alrededor del [20-30]%, donde la presencia de potentes competidores como CORENSO, PAPELERÍA PORTUGUESA, SOLIDUS y BOSCO MORENGO, asegurará una fuerte presión competitiva. Asimismo, existen fuertes competidores a nivel europeo, donde la posición de SONOCO es muy poco relevante, como DELL'ADDA, MANCHER CARL o POWERFLUTE.
- (70) En los mercados de fabricación y venta de mandriles, SONOCO ya tiene una presencia importante antes de la operación en España, con cuotas de alrededor del [20-30]% en los mandriles para papel de alta gama y de escaso valor, donde mantendrá sus cuotas intactas. Tras la operación, alcanzará una cuota de cerca del [20-30]% (adición del [0-10]%) en los mandriles para bobinas de hilo, si bien mientras SONOCO se dedica a los mandriles para bobinas de hilo sintético, CONITEX se orienta a los mandriles para bobinas de hilo natural. El escenario competitivo se mantendrá prácticamente inalterado, existiendo competidores de entidad como INDUSTRIAL SAGARRA, CORENSO, CONIFIL, FAVRETTO y KONFIDA.
- (71) Por otra parte, la operación dará lugar a un solapamiento horizontal entre las actividades de SONOCO y COMPOSITUB en el mercado de envases cilíndricos de cartón donde SONOCO alcanzará en el mercado nacional cuotas muy elevadas ([50-60]% en valor con adición del [40-50]% y [60-70]% en volumen con adición del [60-70]%), siendo FATEC su principal competidor, con una cuota del [20-30]%.  
(72) Esta presencia es casi monopolista en el segmento de envases cilíndricos de cartón para uso alimentario donde, con una adición de cuota del [70-80]% en valor, SONOCO llegará al [90-100]% de cuota de mercado nacional y en donde sólo existe otro competidor, FATEC, con una cuota del [0-10]%, aunque si bien COMPOSITUB fabrica envases para uso alimentario de productos secos, SONOCO vende en España envases para productos líquidos y semilíquidos. Ambas empresas (COMPOSITUB y FATEC) son propietarias de

las únicas fábricas de este tipo de envases que existen en España: COMPOSITUB tiene una fábrica en Barcelona y FATEC una en Toledo.

- (73) No obstante, SONOCO confirma que cuenta con fábricas en siete Estados Miembros<sup>9</sup> desde las que vende en todo el territorio de la Unión Europea y FATEC, que fabrica en España, confirma que tiene clientes en toda la Unión Europea, lo que refuerza la dimensión supranacional de este mercado. A nivel europeo, la posición de SONOCO (primera del mercado con una cuota del [50-60]%) apenas se verá alterada con la operación, puesto que la adición de cuota es inferior al 1%. CAN PACKAGING y SMURFIT KAPPA disponen también de fábricas de este tipo de envases en Europa, ejerciendo presión competitiva en un mercado, por otro lado, muy atomizado con amplia presencia de fabricantes con cuotas inferiores al 5%.
- (74) La notificante considera que existe una fuerte presión competitiva ejercida por los formatos alternativos de envases, tales como envases flexibles de plástico y papel, envases de plástico rígido, envases de metal y envases de vidrio. En realidad, la tendencia de uso de envases cilíndricos de cartón es claramente bajista en comparación con esos otros tipos de envases, siendo éste un mercado en declive. Señala que no es frecuente la aparición de nuevos productos y el único segmento en el que puede haber un cierto crecimiento es en el de los envases cilíndricos para snacks, pero apenas es un producto demandado por el consumidor español.
- (75) A más abundamiento, la presencia de potentes competidores como SMURFIT KAPPA (tiene dos fábricas en Rumanía e Italia) y CAN PACKAGING (dos fábricas en Francia) aseguran una importante competencia potencial, no sólo por su sobrada capacidad para penetrar en el mercado español (incluso sólo con la utilización de un agente en el territorio) sino porque en este segmento de envases cilíndricos para uso alimentario no puede descartarse que los clientes de estos envases patrocinen la entrada de otro fabricante en el mercado español suscribiendo contratos de larga duración en exclusiva gracias a los cuales estos clientes obtienen ciertos beneficios en precios y un mayor poder competitivo en el mercado del propio producto envasado y los proveedores garantizan un cierto volumen mínimo de ventas con estos clientes<sup>10</sup>.
- (76) Tampoco puede descartarse, por otra parte, que los competidores de SONOCO en el segmento de envases cilíndricos de uso no alimentario, como FATEC y SAGARRA, acometieran pequeñas inversiones que les permitieran entrar o aumentar su presencia en el segmento de envases alimentarios o que incluso algún determinado cliente decidiera auto-suministrarse de estos envases.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Alemania, Reino Unido, Polonia, Bélgica, Grecia y los Países Bajos.

<sup>10</sup> Decisión de la CMA, operación SONOCO/WEIDENHAMMER: en segunda fase y como resultado del estudio de mercado realizado, esta Autoridad consideró realista esta presión competitiva ejercida por las importaciones y por el poder de los clientes.

<sup>11</sup> Ibid.

- (77) Se trata, por otra parte, según la notificante, de mercados con barreras de entrada casi inexistentes, siendo los costes iniciales de instalación a afrontar y la necesidad de conocer algunas habilidades técnicas las más reseñables al no existir en Europa barreras legales, reglamentarias o arancelarias de ningún tipo.
- (78) Por lo que se refiere a los efectos verticales, la operación dará lugar a la integración de la actividad de fabricación y venta de cartón para mandriles, en la que se encuentran presentes SONOCO y CONITEX, con la actividad de fabricación y venta de envases cilíndricos de cartón que será adquirida a COMPOSITUB. La notificante confirma que prácticamente la totalidad del cartón adquirido por COMPOSITUB en 2017 fue proporcionado por SONOCO, por lo que no se prevén cambios en las relaciones de aprovisionamiento entre ambas empresas tras la operación.
- (79) Por otra parte, FATEC señala que CONITEX (a través de su filial española PAPERTECH) ha sido uno de sus suministradores de cartón en los tres últimos años, por lo que, tras la operación, SONOCO podría tener incentivos para cerrar o limitar su aprovisionamiento, al convertirse FATEC en su principal competidor en el mercado nacional de envases cilíndricos de cartón. Sin embargo, FATEC confirma que cuenta con proveedores de cartón para mandriles alternativos tanto nacionales como europeos y valora que la operación no va a perjudicar su funcionamiento, por lo que no es de esperar un cierre de mercado por parte de SONOCO en el suministro de cartón para mandriles. Además, la notificante ha señalado que CONITEX tiene previsto incrementar su capacidad de producción de cartón para mandriles en aproximadamente un [...] % para el año 2019, por lo que SONOCO dispondrá de una producción adicional.
- (80) Tampoco se prevén efectos coordinados en el mercado, a pesar de que quedarán únicamente dos fabricantes en el mercado nacional de fabricación y venta de envases cilíndricos de cartón para uso alimentario, SONOCO y FATEC, dada la asimetría de los fabricantes (el primero está verticalmente integrado y el segundo no), la dimensión geográfica del mercado, confirmada en la investigación realizada por el hecho de la existencia de clientes de FATEC ubicados en toda Europa, no sólo en España, y las reducidas barreras de entrada.
- (81) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que se considera que la operación 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 considera que, en relación con el Acuerdo de Compraventa de Acciones y con el Acuerdo de Compraventa de Activos, tanto el contenido de las cláusulas de no competencia, en lo que excedan del ámbito de producto y territorial que se transfiere o en el que estaba presente o planeaba estarlo la vendedora, y de lo contemplado en la Comunicación en relación con la tenencia de participaciones financieras, como la duración de los acuerdos de no competencia y de no captación, en lo que excedan de dos años, se considera que no es necesario ni accesorio para la consecución de la operación, y quedará sujeto por tanto a la normativa sobre acuerdos entre empresas