

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**EXPEDIENTE C-0576/14 OPENGATE/SOLVAY BENVIC**

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 30 de abril de 2014 ha tenido entrada en esta Dirección de Competencia notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por OPENGATE CAPITAL GROUP EUROPE, S.A.R.L, (OPENGATE) del 100% de las acciones de SOLVAY BENVIC EUROPE IBÉRICA, S.A.U., SOLVAY BENVIC EUROPE FRANCE S.A.S. y SOLVAY BENVIC EUROPE ITALIA S.p.A. (BENVIC ESPAÑA, BENVIC FRANCIA y BENVIC ITALIA) al Grupo Solvay.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por OPENGATE según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), por superar el umbral establecido en las letra a) de su artículo 8.1. 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) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) La fecha límite para resolver en primera fase es el **30 de mayo de 2014**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (6) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (8) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (9) La operación notificada consiste en la adquisición por OPENGATE CAPITAL GROUP EUROPE, S.A.R.L, (OPENGATE) a través de una sociedad holding creada “ad hoc” bajo el nombre de PVC Compounds Holding SARL, del 100% de las acciones de SOLVAY BENVIC EUROPE IBÉRICA, S.A.U., SOLVAY BENVIC EUROPE FRANCE S.A.S. y SOLVAY BENVIC EUROPE ITALIA S.p.A. (BENVIC ESPAÑA, BENVIC FRANCIA y BENVIC ITALIA) al Grupo Solvay.
- (10) La operación se ha instrumentado mediante la firma de un Contrato de Compraventa el 9 de abril de 2014.
- (11) [...] ¹.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Cláusula de no competencia

- (12) La cláusula 15.1 del Acuerdo incluye una obligación de no competencia que prohíbe a los vendedores competir con el negocio de BENVIC por un periodo de [≤3] años a partir del cierre de la operación.

Acuerdo transicional de servicios (Anexo 13.2 (ii))

- (13) SOLVAY suministrará a las empresas transferidas ciertos servicios hasta el [≤3 años] con el fin de facilitar una transición suave de BENVIC al adquirente.

Contrato de suministro (Anexo 11.5)

- (14) El Anexo 11.5 al Acuerdo de compraventa incluye una referencia a un acuerdo intragrupo entre BENVIC Francia (actuando en su nombre y en representación de BENVIC España y BENVIC Italia) y SOLVIN, S.A. (parte del Grupo SOLVAY) para el suministro del S-PVC empleado en la producción de compuestos de S-PVC.
- (15) En dicho acuerdo [...]. La duración del acuerdo es de [≤3] años, prorrogables.
- (16) El referido Acuerdo es [...].
- (17) 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 (2005/C 56/03), se considera que, en el presente caso y en lo que respecta a España, el contenido y la duración del pacto de no competencia y del acuerdo transicional de servicios no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

¹ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

- (18) Igualmente, se considera vinculado a la operación de concentración el Acuerdo de Suministro en lo que se refiere al contenido y a una duración no superior a los 5 años.
- (19) Este acuerdo tiene una duración de [≤ 3] años pero es prorrogable por periodos anuales, por lo que se considera que cualquier periodo que exceda de los cinco años es una restricción de la competencia no accesoria a la operación de concentración y no debe entenderse autorizada con ella, estando, en su caso, sujeta a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

V. EMPRESAS PARTÍCIPES

V.1. **OPENGATE CAPITAL GROUP EUROPE SARL (OPENGATE)**

- (20) OPENGATE está controlada por OPENGATE CAPITAL LLC, sociedad cabecera de un grupo americano de inversión privada, dedicado a la adquisición de empresas o divisiones de grupos empresariales, que no son parte de su negocio central y que se venden por razones de racionalización económica.
- (21) OPENGATE mantiene una cartera diversificada de participaciones en empresas, en todos los sectores económicos y en distintos ámbitos geográficos. Ninguna de las empresas del grupo está presente en las mismas actividades de las sociedades adquiridas.
- (22) Sin embargo, a nivel vertical, OPENGATE produce PVC de suspensión (S-PVC) a través de su compañía recientemente adquirida Kem One SAS². El S-PVC es un insumo en el proceso de producción de compuestos de S-PVC, fabricados y comercializados por las empresas adquiridas. Además, OPENGATE tiene el control del Grupo PROFIALIS especializado en la fabricación y venta de perfiles de PVC, mercado descendente del de los compuestos de S-PVC.
- (23) El volumen de negocios del Grupo OPENGATE en el ejercicio económico de 2012, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO OPENGATE 2012		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación

² La adquisición de control conjunto por parte de OpenGate Capital y Alain de Krassny sobre Kem One SAS fue autorizada por la CNMC con fecha 16 de enero de 2014 (expediente C-0548/13 OPENGATE/KRASSNY/KEM ONE)

V.2. SOLVAY BENVIC (BENVIC)

- (24) BENVIC es un productor integrado de compuestos de PVC que principalmente fabrica y comercializa productos a partir de PVC de suspensión (S-PVC). Dichos productos pueden ser fabricados en forma de polvo (“prémix” o “mezcla en seco”) o granulados (“granzas”, ya sean rígidas o flexibles).
- (25) BENVIC también realiza un volumen de ventas menor del compuesto “one pack”, que no contiene PVC y consiste en una combinación de aditivos dirigida al uso en aplicaciones específicas para el consumidor final.
- (26) BENVIC tiene tres plantas de producción en España (Montornés del Vallés), en Italia (Ferrara) y en Francia (Chevigny).
- (27) El notificante indica que cerca del [...] % de las ventas totales de compuestos de S-PVC de BENVIC se realizan en España.
- (28) El volumen de negocios de BENVIC en el ejercicio económico de 2012, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BENVIC 2012		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercados de producto

- (29) El sector económico afectado por la operación es el sector químico y en particular, la fabricación y venta de compuestos de S-PVC en los que solamente el grupo adquirido BENVIC se encuentra activo.
- (30) Existen varios precedentes comunitarios y nacionales sobre estos productos³ en los que se definió el mercado de los compuestos de S-PVC como un mercado separado del S-PVC.
- (31) El S-PVC como tal no puede ser utilizado directamente sino que tiene que ser “compuesto”, es decir, combinarse con otros aditivos (lubricantes, estabilizantes, térmicos, plastificantes, colorantes, etc), en función de las propiedades que se quiera dar al producto final.
- (32) Atendiendo a su aplicación se pueden identificar tres grandes categorías de compuestos de S-PVC: mezclas secas o prémix y granzas rígidas y flexibles.

³ M.4734 INEOS/KERLING; M.6218 INEOS/TESENDERLO GROUP S-PVC ASSETS y N-05035 ERCROS/GRUPO ARAGONESAS

- (33) En los precedentes comunitarios citados se valoró si el mercado podía segmentarse en mezclas secas o prémix por un lado y las granzas, por otro. La investigación de mercado realizada al efecto dio como resultado que las mezclas secas o prémix no eran sustitutivas de las granzas ya que los equipos de producción eran muy diferentes para uno u otro producto y en consecuencia, la sustituibilidad por el lado de la oferta era muy baja. Sin embargo, finalmente la definición del mercado quedó abierta.
- (34) En el expediente nacional referido, se consideró que las granzas (rígidas y flexibles) formaban parte del mismo mercado de producto, dada la sustituibilidad existente entre ellos desde el punto de vista de la oferta, si bien no se citó el prémix.
- (35) En un precedente nacional más antiguo⁴, el extinto TDC distinguió mercados diferenciados para i) prémix alimentario, ii) granzas rígidas y iii) granzas flexibles, respectivamente.
- (36) El **prémix** se caracteriza por presentarse en forma de polvo, y destinarse especialmente a la fabricación de botellas ya que sólo puede utilizarse para productos rígidos.
- (37) Las granzas, por el contrario, se obtienen en forma granceada (o de pequeños gránulos), y pueden distinguirse las alimentarias de las industriales. Las alimentarias son las específicamente fabricadas para ser transformadas mediante extrusión para la conformación de ciertos envases alimentarios: para aceites comestibles, vinagres, salsas, botes de caramelos, detergentes, farmacia, cosmética, etc.
- (38) Las industriales pueden ser flexibles o rígidas. Las **rígidas** no contienen plastificantes. Para su fabricación se incorporan aditivos como lubricantes, estabilizantes, productos anti-shock o anti-fuego, que les confieren propiedades mecánicas ideales para la fabricación de perfiles en construcción, electrotecnia, mobiliario, etc...), de tubos utilizados en construcción y agricultura, y para la inyección de accesorios para los tubos indicados anteriormente.
- (39) Las granzas **flexibles** se caracterizan por su alto contenido en aditivos plastificantes (alrededor del 50% de su peso), que las dota de una alta flexibilidad. Sus aplicaciones más destacadas se encuentran en la fabricación de cables de recubrimiento de aislamiento (para la construcción y los automóviles), de mangueras, tubos flexibles, y de recubrimiento de alambres (para la construcción) y de juguetes e hinchables, en la inyección de piezas y componentes para la industria del calzado, y en la extrusión de perfiles para automóviles y de film (para agricultura).
- (40) En consecuencia, parece adecuado considerar como mercado de producto separado al prémix, mientras que en lo que respecta a las granzas flexibles y rígidas, se analizarán igualmente por separado si bien no resulta necesario realizar una definición exacta ya que no afecta a la valoración de la operación.

⁴ C55/00 SOLVAY/EVCI, de 14 de julio de 2000

- (41) Asimismo, se analizarán los mercados de producto verticalmente afectados, el mercado ascendente de S-PVC y el descendente de extrusión de perfiles de PVC, en los que está presente únicamente la adquirente.
- (42) Finalmente, el grupo BENVIC también realizó ventas [...] del compuesto denominado “one pack” pero como se ha mencionado, éste no contiene PVC, por lo que no está ni horizontal ni verticalmente relacionado con ningún producto del grupo adquirente. Además, sus ventas son [...] ⁵ por lo que no se entrará a analizar este mercado.

VI.2. Mercado geográfico

- (43) En los precedentes mencionados se ha considerado que el mercado geográfico para los compuestos de S-PVC es más amplio que el nacional, siendo por lo menos de ámbito europeo y pudiendo, incluso, ser considerado un mercado global.
- (44) Tal y como se pone de manifiesto en el caso de la Comisión Europea INEOS/KERLING, no existen barreras significativas al comercio de compuestos de S-PVC entre los Estados Miembros dentro del EEE ya que los costes de transporte son bajos y, de media, suponen menos del 0-10% del precio de venta. A consecuencia de ello, existe un flujo comercial significativo de compuestos de SPVC dentro y más allá del EEE.
- (45) En consecuencia, se considera el mercado geográfico para estos productos más amplio que el nacional, si bien no es preciso determinar con exactitud si corresponde al EEE o mundial, por lo que se utilizarán los datos facilitados por el notificante a nivel nacional y del EEE.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (46) Las estimaciones de cuotas de mercado proporcionadas por las partes a nivel del EEE, en España y en volumen han sido las siguientes:

Cuotas en el mercado de compuestos de S-PVC (granzas rígidas, flexibles y premix) en el EEE- 2012				
Empresas	Compuestos S-PVC	Granzas rígidas	G.Flexibles	Premix
BENVIC (2011)	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[30-40]
ARKEMA	[10-20]	[0-10]	[10-20]	-
INEOS	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[20-30]

⁵ [...] millones de euros correspondientes a [...] toneladas en España y [...] millones de euros por [...] toneladas en la UE, con una estimación de cuota inferior al [0-10]%.

BEGRA	[0-10]	[10-20]	-	-
POLYMER CHEMIE	[0-10]	[0-10]	[0-10]	-
TVP	[0-10]	[0-10]	-	-
WEST CHEMIE	n.d.	[0-10]	n.d.	-
VESTOLIT	n.d.	n.d.	n.d.	[10-20]
DOEFLEX	n.d.	n.d.	n.d.	[0-10]
DUGDALE	n.d.	n.d.	n.d.	[0-10]
VINYLS	n.d.	n.d.	n.d.	[0-10]
LVM	n.d.	n.d.	[0-10]	-
ROTTOLIN	n.d.	n.d.	[0-10]	-
TOTAL	[50-60]	[60-70]	[40-50]	[90-100]

Fuente: Notificación. BENVIC sólo ha podido proporcionar estimaciones de cuota para 2011. Sin embargo, estima que los datos para 2012 no difieren significativamente.

- (47) Respecto al mercado verticalmente relacionado de S-PVC, el notificante indica que la cuota del grupo adquirente OPENGATE fue del [0-10]% en el EEE en 2012. En este mercado existen fuertes competidores tales como INEOS, SOLVIN, VINNOLIT, SHIN-ETSU o ANWILL⁶.

Cuotas en el mercado de compuestos de S-PVC (granzas rígidas, flexibles y premix) en España- 2012				
Empresas	Compuestos S-PVC	Granzas rígidas	G.Flexibles	Premix
BENVIC (2013)	[20-30]	[30-40]	[20-30]	[40-50]
PLASGOM	[10-20]	[10-20]	[10-20]	-
CYGSA (Shin-Etsu)	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[20-30]
AISCONDEL (ERCROS)	[10-20]	[0-10]	[10-20]	[20-30]
GRANZPLAST	[0-10]	[10-20]		-
KAERY	-	-	[10-20]	-

Fuente: Notificación. BENVIC sólo ha podido proporcionar estimaciones de cuota para 2013 pero estima que la cuota para 2012 ha sido similar.

- (48) En el mercado verticalmente relacionado de S-PVC, el notificante indica que la cuota de OPENGATE fue en 2012 del [10-20]% en España. Los competidores son los mismos que actúan en todo el EEE.

⁶ Las cuotas en 2010 en el EEE recogidas en la Decisión del caso M.6218 INEOS/SOLVIN fueron para INEOS (20-30%), SOLVIN (10-20%), SHIN-ETSU (10-20%), VINNOLIT (5-10%) y ANWILL (5-10%). El notificante estima que estas cuotas no han variado significativamente en los tres últimos años.

- (49) La cuota de mercado de OPENGATE (Profialis) en el mercado descendente de extrusión de perfiles de PVC se estima en un [0-10]% a nivel de la UE, con una cuota inferior al [0-10]% en España.

VII.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (50) El mercado de compuestos de S-PVC es un mercado maduro y básico donde la diferenciación no es un elemento esencial.
- (51) La utilización de compuestos de PVC es especialmente significativa en algunas aplicaciones como las de tubos para construcción (31,5% del total de PVC consumido) y para agricultura (8,4%), perfiles para persianas (6,2%), fabricación de cables (5,2%) y extrusión de botellas de agua (3,5%).
- (52) El perfil de los demandantes es muy variado, no pudiéndose generalizar ni un tamaño determinado ni unas condiciones contractuales estándares, encontrándose desde empresas multinacionales con grandes volúmenes de compra hasta pequeños talleres familiares.
- (53) Los contratos entre oferentes y demandantes de compuestos de PVC no suelen realizarse a largo plazo. De hecho, ni siquiera es práctica habitual el perfeccionamiento de contratos formalizados de aprovisionamiento continuado. Los pedidos van siendo suministrados y recibidos de forma puntual existiendo únicamente planificaciones semanales o mensuales con grandes clientes concretos.
- (54) Los compuestos de S-PVC son productos químicos transportables fácilmente y de forma segura. Normalmente dicho transporte se realiza mediante buques en sacos o en tanques.
- (55) Respecto a los precios, su negociación se lleva a cabo de forma individual por cada compañía. En el caso de BENVIC, la negociación tiene lugar mensualmente.

VII.3. Barreras a la entrada

- (56) No existen barreras de entrada de tipo normativo ni arancelario para el comercio intracomunitario de compuestos de PVC.
- (57) El establecimiento previo de un sistema de distribución no parece constituir una barrera importante, ya que la mayoría de estos productos se distribuyen directamente por los fabricantes.
- (58) No obstante, la instalación de nuevas líneas de producción completas exige inversiones relativamente cuantiosas si bien esto no supone un obstáculo significativo para las empresas químicas presentes en otros productos.
- (59) Además, existe un segmento de empresas con volúmenes de compra muy elevados que recurren a la autoproducción, esto es, a producir ellos mismos los compuestos de PVC que necesitan a partir de la resina de PVC y de los aditivos unitarios que adquieren de terceros.
- (60) El I+D no es significativo para este mercado. BENVIC estima que dedica aproximadamente el [...] % de sus ventas totales en la UE a este concepto.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (61) La operación consiste en la adquisición por OPENGATE CAPITAL GROUP EUROPE, S.A.R.L, (OPENGATE) del 100% de las acciones de SOLVAY BENVIC EUROPE IBÉRICA, S.A.U., SOLVAY BENVIC EUROPE FRANCE S.A.S. y SOLVAY BENVIC EUROPE ITALIA S.p.A. (BENVIC ESPAÑA, BENVIC FRANCIA y BENVIC ITALIA) al Grupo Solvay.
- (62) El Grupo adquirido BENVIC está presente en la fabricación y venta de compuestos de S-PVC y en particular, de mezclas secas o prémix, granzas rígidas y flexibles de S-PVC. El grupo adquirente no está presente en estas actividades ni en España ni en el EEE, siendo este último el mercado geográfico relevante.
- (63) BENVIC es el líder en el mercado amplio de compuestos de S-PVC con cuotas del [10-20]% y [20-30]% en el EEE y en España, respectivamente. En los mercados estrechos, en prémix de S-PVC alcanzó cuotas del [30-40]%, [10-20]% granzas rígidas y [0-10]% granzas flexibles en el EEE y [40-50]%, [30-40]% y [20-30]% respectivamente, en España.
- (64) Si bien la operación no produce ningún solapamiento de carácter horizontal, sí existen efectos verticales, aunque mínimos, ya que el grupo adquirente OPENGATE está presente en la producción y venta de S-PVC, el insumo utilizado en los compuestos pero con una cuota baja del [10-20]% en el EEE y [10-20]% en España. Asimismo, el grupo adquirente está presente en el mercado descendente de extrusión de perfiles de S-PVC pero su participación es irrelevante, inferior al [0-10]% en el EEE y al [0-10]% en España.
- (65) Estos mercados se caracterizan por la presencia de grandes multinacionales en el EEE y en España como INEOS, SOLVIN, SHIN-ETSU y ERCROS, entre otros.
- (66) Se trata de mercados maduros donde las barreras a la entrada no son significativas.
- (67) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, 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.

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, deberán quedar fuera de la autorización el Acuerdo de Suministro en lo que supere los cinco años.