

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C-0589/14 KEMIRA/Activos AKZO**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 28 de julio de 2014 ha tenido entrada en esta Dirección de Competencia notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de KEMIRA OYJ del control exclusivo del negocio de productos químicos para papel de AKZO NOBEL.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por KEMIRA 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) Con fecha 30 de julio de 2014 se ha suspendido el plazo por requerimiento de información a las partes cuya respuesta ha tenido entrada el 15 de agosto de 2014.
- (6) En consecuencia, computados los plazos, la fecha límite para resolver en primera fase es el **13 de septiembre 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**

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

- (10) La operación está sujeta a las autorizaciones de las autoridades de competencia de España, Alemania, Ucrania y Brasil. Con fecha 26 de agosto de 2014 el Bundeskartellamt autorizó la operación en Alemania.

### **III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (11) La operación consiste en la adquisición por parte de KEMIRA OYJ del control exclusivo del negocio de productos químicos para papel de AKZO NOBEL (denominado negocio CALDER).
- (12) Concretamente se adquieren acciones de cuatro sociedades: Akzo Nobel Pulp and Performance Chemicals Australia, Corea del Sur, Indonesia y España; así como activos propiedad en la actualidad de quince empresas, todas ellas pertenecientes a AKZO NOBEL.
- (13) La operación se ha formalizado mediante un Acuerdo de compraventa de fecha 7 de julio de 2014.
- (14) Asimismo, está previsto que KEMIRA lleve a cabo la adquisición de la [...]¹. Sin embargo, esta adquisición únicamente tendrá lugar si [...].
- (15) El notificante indica que la mencionada operación es independiente de la actualmente notificada. Efectivamente, como señala la Comisión Europea², en caso de varias transacciones relacionadas pero no condicionadas, solamente se considera como una única concentración si las operaciones se realizan entre los mismos compradores y vendedores, circunstancia que no se da en este caso dado que los vendedores no coinciden.

### **III. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **III.1 KEMIRA OYJ (KEMIRA)**

- (16) KEMIRA es una compañía global de productos químicos que suministra sus conocimientos técnicos y combinaciones específicas de productos químicos adaptadas a industrias con un uso intensivo de agua. En particular, se centra en industrias de celulosa y papel, petróleo y gas, minería y tratamiento de aguas para mejorar la eficiencia de sus clientes en el uso de las materias primas, la energía y el agua.
- (17) El volumen de negocios de KEMIRA en el ejercicio económico de 2013, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE KEMIRA 2013 (M. Euros)</b>		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
2.244	[>250]	[<60]

*Fuente: Notificación*

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

² Comunicación sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia, Considerando 50

### III.2. Negocio de productos químicos para papel de AKZO NOBEL (CALDER)

- (18) CALDER constituye un conjunto de compañías y activos que se transfieren a KEMIRA. Una de ellas es la sociedad española Akzo Nobel Pulp and Performance Chemicals S.A.
- (19) La actividad principal de CALDER consiste en la producción, distribución, marketing y venta de diversos productos químicos para el papel.
- (20) El volumen de negocios de CALDER en el ejercicio económico de 2013, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL NEGOCIO ADQUIRIDO CALDER 2013 (M. Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

### IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (21) El Acuerdo de Compraventa contiene en sus Cláusula 13.1. y 13.2 un pacto de no competencia y de no captación:

#### IV.1. Cláusula de no competencia

- (22) El vendedor se compromete con el comprador a instar a los miembros del Grupo del Vendedor a que no lleven a cabo ninguna actividad relacionada con el negocio que se transfiere a KEMIRA durante un periodo [ $\leq$  3] años y en el mismo mercado geográfico en el que operaba dicho negocio.

#### IV.2. Pacto de no captación

- (23) Igualmente, el vendedor y su grupo se comprometen a no captar de forma activa a ningún empleado del negocio transferido para que se convierta en empleado del Grupo AKZO durante un periodo [ $\leq$  3] años.
- (24) En la Cláusula 13.2. también se acuerda que durante un periodo [ $\leq$  3] años, el Grupo del comprador KEMIRA no captará ninguna persona contratada por el Grupo AKZO.
- (25) El notificante explica que respecto a esto último, el negocio transferido a KEMIRA no es una entidad jurídica separada sino que engloba actividades entrelazadas con el resto de negocios del Grupo AKZO NOBEL. Por tanto, los empleados que permanezcan en AKZO serán esenciales para la continuación de las actividades del Grupo y debe poder asegurarse de que dichos empleados no sean inducidos por KEMIRA.

#### IV.3. Valoración

- (26) 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”.*

- (27) 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 tanto el pacto de no competencia como el pacto de no captación que benefician al comprador KEMIRA pueden considerarse necesarios para la realización de la operación y por tanto, vinculados a la presente operación.
- (28) Sin embargo, la cláusula de no captación que beneficia al vendedor AKZO no está directamente vinculada a la realización de la operación y en consecuencia, estará sujeta a la normativa de acuerdos entre empresas.

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1 Mercado de producto**

- (29) El sector económico en el que se enmarca la operación es el sector químico, y en particular, los productos químicos para el papel, en donde están activas adquirente y adquirida.
- (30) El negocio que adquirirá KEMIRA tras la operación se compone de los siguientes productos químicos para el papel: sistemas RDA (asistencia de retención y drenaje), productos químicos de apresto, productos químicos de resistencia en húmedo, productos químicos de resistencia en seco, productos químicos de revestimiento, productos fijadores y productos químicos de destintado.
- (31) No obstante, los únicos mercados de producto en los que la operación produce un solapamiento entre las partes igual o superior al 15% son los siguientes:

#### Productos químicos de resistencia en húmedo

- (32) Estos productos se usan en la fabricación de productos de papel para mejorar su durabilidad bajo condiciones húmedas, mejorando las propiedades de maleabilidad.
- (33) Conforme al precedente comunitario, *M.5355 BASF/CIBA*, los agentes de resistencia en húmedo han de distinguirse de los de resistencia en seco.

#### Sistemas RDA

- (34) Los productos químicos de retención aumentan la retención de aditivos, fibras y rellenos, mejoran el drenaje de agua y la constitución durante el proceso de producción de papel.

- (35) La Comisión Europea ha analizado los sistemas RDA en varias decisiones<sup>3</sup>. En el asunto COMP/M.5355- BASF/CIBA, la Comisión Europea afirmó que la definición de mercado podría incluir todos los RDAs suministrados a la industria del papel, pero posteriormente consideró que se podía realizar una sub-segmentación del mercado de RDAs, abarcando tres categorías: *polímeros, sistemas duales y de multicomponentes y micropartículas inorgánicas* como sílice o bentonita.
- (36) El notificante indica, sin embargo, que los proveedores generalmente no venden los productos de retención de forma separada sino que venden el sistema completo (como el Compozil, el producto del negocio adquirido, consistente en polímeros en combinación con sílice coloidal o bentonita).

#### Agentes de apresto

- (37) Los productos químicos de apresto se utilizan en el acabado húmedo durante la producción de papel para aportar resistencia a la penetración de líquido, para controlar la propagación de enlaces y para otras propiedades relacionadas con el rendimiento.
- (38) Conforme a los precedentes comunitarios<sup>4</sup>, los productos químicos de apresto pueden agruparse en: (i) internos y (ii) superficiales.
- (39) Los *productos químicos de apresto internos* se aplican a una amplia variedad de papeles, mientras que los *productos superficiales* se añaden más comúnmente a papel de alta gama y a productos de empaquetado. Los posibles sub-mercados para apresto interno son:
- Dispersiones acuosas de dímeros de alquil-cetenas (AKD)
  - Emulsiones catiónicas de colofonia o rosin
  - Anhídrido de alquenil succínico (ASA)

#### Fijadores

- (40) Los fijadores se añaden al papel para eliminar sustancias interferentes, fijándose a las fibras de celulosa o al relleno.
- (41) Si bien la Comisión Europea ha considerado previamente<sup>5</sup> que los agentes controladores de depósito o de deposición, incluidos los fijadores, constituyen un mercado de producto relevante, también ha apoyado la opinión de que los fijadores pueden considerarse un mercado de producto distinto del resto de agentes controladores de depósito.
- (42) En consecuencia, se analizarán los mercados de productos de resistencia en húmedo, los sistemas RDA, los agentes de apresto internos: AKD, Rosin y

---

<sup>3</sup> Caso M.1304 M.I304 - Hercules/BetzDearborn; Case No COMP/M.5327 - Ashland/ Hercules; y COMP M.5355- BASF/ CIBA

<sup>4</sup> Decisión de la Comisión de 5 de octubre de 1998, asunto JV/M.I304. apartados 9 y ss. - Hercules/BetzDearborn; decisión de 26 de mayo de 2004 en el asunto COMP/M.3424, apartado 11 - CIBA /RAISIO CHEMICALS: decisión de 12 de marzo de 2009 en el asunto COMP/M.5355, apartados 67 y ss.- BASF/CIBA

<sup>5</sup> Asunto No. COMP/M.5327- Ashland/Hercules

ASA así como los superficiales y por último, el mercado de fijadores.

## V.2. Mercado geográfico

- (43) Los precedentes comunitarios citados consideraron que para los mercados de producto referidos, el ámbito geográfico relevante era al menos el EEE y podría ser incluso mundial. Los costes de transporte no son elevados, los precios son similares y no hay normativas específicas a nivel nacional en el EEE.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Estructura de la oferta

#### Productos químicos de resistencia en húmedo

- (44) Las cuotas estimadas por las partes para el mercado relevante del EEE y para España son las siguientes:

<b>Productos de resistencia en húmedo en EEE 2013</b>		
	<b>Ventas (M.Euros)</b>	<b>Cuota %</b>
KEMIRA	[...]	[0-10]
CALDER	[...]	[20-30]
Combinada	[...]	<b>[30-40]</b>
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificante

<b>Productos de resistencia en húmedo en España 2013</b>		
	<b>Ventas (Euros)</b>	<b>Cuota %</b>
KEMIRA	[...]	[0-10]
CALDER	[...]	[50-60]
Combinada	[...]	[50-60]
ASHLAND	[...]	[40-50]
MARE	[...]	5-15
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificante

### Sistemas RDA

(45) Las cuotas estimadas por las partes para el mercado relevante del EEE y para España son las siguientes:

<b>Sistemas RDA en EEE 2013</b>		
	<b>Ventas (M.Euros)</b>	<b>Cuota %</b>
KEMIRA	[...]	[10-20]
CALDER	[...]	[10-20]
Combinada	[...]	<b>[20-30]</b>
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificante

<b>Sistemas RDA en España 2013</b>		
	<b>Ventas (M.Euros)</b>	<b>Cuota %</b>
KEMIRA	[...]	[0-10]
CALDER	[...]	[30-40]
Combinada	[...]	<b>[40-50]</b>
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificante

(46) Separando por segmentos, las cuotas estimadas por las partes son las siguientes en 2013:

<b>Sistemas RDA dual/multicomponente</b>	<b>España</b>	<b>EEE</b>
	<b>Cuota %</b>	<b>Cuota%</b>
<b>CALDER</b>	[...]	<b>[10-20]</b>
BASF	[...]	[20-30]
<b>KEMIRA</b>	[...]	<b>[0-10]</b>
NALCO	[...]	[0-10]
ASHLAND	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[30-40]

Fuente: Notificante

<b>Sistemas RDA únicamente de polímeros</b>	<b>España</b>	<b>EEE</b>
	<b>Cuota %</b>	<b>Cuota%</b>
<b>CALDER</b>	[...]	[0-10]
BASF	[...]	[30-40]
<b>KEMIRA</b>	[...]	<b>[0-10]</b>

NALCO	[...]	[0-10]
ASHLAND	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[30-40]

Fuente: Notificante

(47) El notificante indica que las macropartículas inorgánicas no pueden funcionar de forma individual como un sistema RDA en sí, por lo que no existe una demanda en el mercado para ellas, de forma que las partes no pueden indicar las cuotas para esta concreta segmentación. Además, KEMIRA no adquirirá con la presente operación el sílice coloidal que necesita para su sistema RDA "Compozil" sino que se lo seguirá suministrando AKZO NOBEL.

#### Agentes de apresto

(48) Las cuotas estimadas por las partes para el EEE y España son:

Productos de apresto superficiales (Cuotas valor %)	
2013	EEE
<b>KEMIRA</b>	[0-10]
<b>CALDER</b>	[10-20]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[20-30]</b>
ASHLAND	[0-10]
BASF	[20-30]
MARE	[0-10]
GIULINI	[10-20]

Fuente: Notificante

Productos de apresto internos (AKD y Rosin) (Cuotas valor %)	
2013	EEE
<b>KEMIRA</b>	[20-30]
<b>CALDER</b>	[0-10]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[30-40]</b>
ASHLAND	[10-20]
MARE	[10-20]
SKIF	[0-10]
GIULINI	[0-10]
SELLUKEM	[0-10]
BASF	[0-10]
OTROS	[10-20]

Fuente: Notificante

Productos de apresto internos AKD (Cuotas valor %)	
2013	EEE
<b>KEMIRA</b>	[20-30]
<b>CALDER</b>	[0-10]
<b>Cuota conjunta</b>	[20-30]
ASHLAND	[20-30]
MARE	[10-20]
SKIF	[0-10]
GIULINI	[0-10]
OTROS	[0-10]

Fuente: Notificante



Productos de apresto internos Rosin (Cuotas valor %)	
2013	EEE
KEMIRA	[10-20]
CALDER	[20-30]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[40-50]</b>
ASHLAND	[10-20]
MARE	[20-30]
OTROS	[10-20]

Fuente: Notificante

(49) No se facilitan datos para ASA puesto que CALDER no está activa en Europa en este mercado.

(50) Las cuotas de las partes en España en los mercados de apresto superficiales e internos han sido los siguientes para 2013:

Productos de apresto superficiales (Cuotas valor %)	
2013	España
KEMIRA	[10-20]
CALDER	[60-70]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[80-90]</b>

Fuente: Notificante

Productos de apresto internos (AKD y Rosin) (Cuotas valor %)	
2013	España
KEMIRA	[20-30]
CALDER	[10-20]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[40-50]</b>

Fuente: Notificante

Productos de apresto internos AKD (Cuotas valor %)	
2013	España
KEMIRA	[10-20]
CALDER	[30-40]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[50-60]</b>

Fuente: Notificante

Productos de apresto internos Rosin (Cuotas valor %)	
2013	España
KEMIRA	[20-30]
CALDER	[10-20]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[30-40]</b>

Fuente: Notificante

Las partes han estimado las cuotas de los principales competidores para 2014:

Productos de apresto superficiales (Cuotas valor %)	
2014	España
BASF	[20-30]

Fuente: Notificante

Productos de apresto internos AKD (Cuotas valor %)	
2014	España
ASHLAND	[20-30]
MARE	[0-10]

Fuente: Notificante

<b>Productos de apresto internos Rosin (Cuotas valor %)</b>	
<b>2014</b>	<b>España</b>
ASHLAND	[90-100] <sup>6</sup>

Fuente: Notificante

### Fijadores

(51) Las cuotas estimadas por las partes para el mercado relevante del EEE y para España son las siguientes:

<b>Fijadores (Cuotas valor %)</b>	
<b>2013</b>	<b>EEE</b>
<b>KEMIRA</b>	[0-10]
<b>CALDER</b>	[0-10]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[10-20]</b>
ASHLAND	[0-10]
ECOLAB	[0-10]
BASF	[20-30]
BUCKMAN	[0-10]
SNF	[0-10]
OTROS	[30-40]

Fuente: Notificante

<b>Fijadores (Cuotas valor %)</b>	
<b>2013</b>	<b>España</b>
<b>KEMIRA</b>	[10-20]
<b>CALDER</b>	[10-20]
<b>Cuota conjunta</b>	<b>[30-40]</b>
BASF	[20-30]
SNF	[10-20]
ASHLAND	[10-20]

Fuente: Notificante

## **VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios**

- (52) La demanda de estos productos reside en los fabricantes de papel, algunos de ellos grandes corporaciones papeleras con fuerte poder de compra como SMURFITKAPPA, BILLERUDKORNSNÅS, INTERNATIONAL PAPER, STORA ENSO, ECOLAB EUROPE, etc.
- (53) El notificante señala que tanto para los sistemas RDA como para los productos AKD y Rosin, el mercado es maduro en Europa y norte de África.
- (54) Los clientes y proveedores de los productos especiales de formulaciones químicas para el papel están en contacto directo y los productos se suministran directamente a las fábricas papeleras. Los contratos de agencia representan únicamente una parte muy pequeña de las especialidades de productos químicos que se suministran a la industria europea del papel.

<sup>6</sup> El notificante señala que las cuotas fluctúan de 2013 a 2014 porque las adquisiciones se efectúan a nivel UE y los clientes tienen a encargar grandes pedidos de una amplia gama de productos químicos especiales a través de licitaciones. Además, el mercado se ha reducido por cierre de una planta.

- (55) El notificante indica que alrededor del 85-90% de los productos químicos especiales para el papel en Europa se adquieren directamente del fabricante o formulador y entre el 10-15% se adquiere a través de distribuidores o agentes.
- (56) A menudo los clientes recurren a las compras centralizadas y si bien los acuerdos de suministro suelen durar de 1 a 2 años, incluyen cláusulas para que el cliente pueda cancelar el acuerdo.

### **VI.3. Barreras de entrada y competencia potencial**

- (57) Las partes de la operación consideran que las barreras a la entrada a estos mercados no son significativas.
- (58) En particular, AKD tiene barreras bajas de entrada debido a que la tecnología es muy conocida y los gastos de inversión son bajos. De hecho, el notificante cita varias recientes entradas en los mercados de AKD y ASA: SKIF, en el mercado ASA en Rusia, KEMIGATE en Finlandia, DIPER en el mercado de ASA y AKD en Turquía, etc.
- (59) La lealtad a la marca es relativamente baja en todos los mercados relevantes (especialmente baja en el caso de productos de apresto AKD y rosin). El mayor impulsor de preferencias de los clientes parece ser la existencia de buenos servicios pre y post venta. También influye el hecho de que el proveedor tenga un amplio rango de productos en el mercado para adaptarse a las preferencias específicas del cliente.

### **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (60) La operación propuesta consiste en la adquisición por parte de KEMIRA OYJ del control exclusivo del negocio de productos químicos para papel de AKZO NOBEL.
- (61) Muchos son los productos que comercializan ambas partes pero en los que éstas obtienen una cuota conjunta igual o superior al 15% son cuatro: productos químicos de resistencia en húmedo, sistemas RDA, agentes de apresto y fijadores.
- (62) El mercado geográfico relevante para todos estos productos es al menos el EEE y podría ser incluso mundial.
- (63) En España, las cuotas resultantes de la operación son elevadas y especialmente en agentes de apresto superficiales con una cuota del [80-90]%.  
[80-90]%
- (64) Sin embargo, el mercado geográfico a considerar es al menos el EEE y en éste la cuota resultante de la operación es superior al 30% solamente en productos de resistencia en húmedo ([30-40]%) y en productos de apresto internos ([30-40]%) y dentro de éste la mayor se alcanza en Rosin ([40-50]%), mercado, según el notificante, en decadencia.

- (65) Los principales competidores son grandes grupos con divisiones químicas tales como BASF, CLARIANT o ASHLAND.
- (66) Los clientes de las partes son grandes industrias papeleras tales como TORRASPAPEL, STORA ENSO, ECOLAB, SMURFITKAPPA, etc, con cierto poder de negociación.
- (67) Las patentes y los derechos de propiedad intelectual no son necesarias para las ventas de productos básicos, incluyendo los productos de apresto.
- (68) Por último, tanto en los sistemas RDA como los productos AKD y Rosin, el mercado es maduro y con gastos de inversión bajos. Respecto a los productos de apresto superficiales, donde la cuota es elevada en España, las barreras a la entrada son bajas, existe un exceso de capacidad en el mercado y los clientes tienen un notable poder de compra.

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**.

#### **VIII. PROPUESTA**

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