



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04085

VIDRALA / BSN GLASSPACK ESPAÑA

Con fecha 29 de noviembre de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de VIDRALA, S.A. de la Planta de Producción de Castellar del Vallés (Barcelona), dedicada a la fabricación de envases de vidrio, propiedad de BSN GLASSPACK ESPAÑA S.A, a su vez controlada por OWEN-ILLINOIS, Inc.

Dicha notificación ha sido realizada por VIDRALA, S.A., según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: “El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto”.

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

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **29 de diciembre de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

I.1. Antecedentes.

La operación notificada consiste en la adquisición por VIDRALA, S.A. de todos los activos de la Planta de Castellar del Vallés (Barcelona), propiedad de BSN GLASSPACK ESPAÑA, S.A.

A tal efecto, las Partes firmaron con fecha 17 de noviembre de 2004 un contrato de compraventa de activos por el que VIDRALA adquirirá, a través de una sociedad enteramente participada, la totalidad de los bienes tangibles e intangibles afectos a la planta de producción objeto de transacción.

Con idéntica fecha se acordó la compra por VIDRALA de los activos correspondientes a la planta de Corsico (Milán, Italia) propiedad de Avir Spa, filial de OWENS-ILLINOIS. La adquisición de la planta de Corsico se realiza de manera paralela a la operación notificada en España pero no afecta al mercado español.

En efecto, la operación notificada se produce en el marco del cumplimiento de los compromisos derivados de la decisión de la Comisión Europea relativa a la concentración comunitaria M.3397- OWENS-ILLINOIS / BSN GLASSPACK. Dicha operación consistía en la adquisición por el Grupo OWENS-ILLINOIS de la totalidad de las acciones de BSN GLASSPACK, operando ambas partes en la producción y venta de envases de vidrio para bebidas y alimentación.

La Decisión comunitaria recaída con fecha 9 de junio de 2004 establecía como condición para la efectividad de la operación la desinversión de las plantas de producción de vidrio de Castellar del Vallés, en España, y de Corsico, en Italia.

De esta forma, con fecha 29 de noviembre de 2004 VIDRALA notificó en España la adquisición de la Planta de Castellar del Vallés y, paralelamente, VIDRALA notificó en Italia la compra de la Planta de Corsico, que ha llevado a cabo como una operación independiente.

La eficacia de la operación está también subordinada a la aprobación de la elección de VIDRALA como adquirente de las plantas por la Comisión en el marco de los compromisos propuestos por OWENS-ILLINOIS para el cumplimiento de las condiciones antes citadas¹.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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

En el presente caso, las Partes han suscrito un Acuerdo de Transferencia de Tecnología ("Contrato de Licencia"). Dicho acuerdo permitirá a la Planta de Castellar del Vallés seguir operativa, ya que utilizaba exclusivamente la tecnología propiedad de la vendedora.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido del acuerdo señalado no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

¹ De conformidad con el párrafo 29 de los compromisos asumidos por OWENS-ILLINOIS ante la Comisión Europea, con fecha 29 de noviembre de 2004 se entregó a la Comisión "propuesta razonada" de la elección de VIDRALA como adquirente de las plantas.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas porque no supera los umbrales de notificación.

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

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. Adquirente: VIDRALA, S. A.

VIDRALA es una sociedad española que tiene como objeto la fabricación y comercialización de envases y sus derivados y afines, así como toda clase de actividades de asistencia técnica y prestación de servicios que se relacionen con las actividades señaladas.

VIDRALA cotiza desde 1985 en las bolsas de Madrid y Bilbao. Sus únicos accionistas con participaciones superiores al 5% son BIDAROA, S.L (5,5%); URDALA 21, S.L. (5,3%) y una persona física (6,09%). Es una empresa de tecnología punta en la producción de envases de vidrio y uno de los principales vendedores en el mercado español.

VIDRALA tiene dos filiales al 100%, Crisnova e Inverbeira. Esta última controla otras dos empresas: RG Gallo y J. Ferreira da Silva. VIDRALA dispone de dos plantas de producción en España y una en Portugal.

La facturación de la Adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas de VIDRALA (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[...] ²	[...]	[...]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. Negocio Adquirido: PLANTA DE CASTELLAR DEL VALLES (BARCELONA)

La planta de Castellar es propiedad al 100% de BSN GLASSPACK ESPAÑA, filial de la sociedad francesa BSN GLASSPACK, controlada, a su vez, por OWENS-ILLINOIS como consecuencia de la operación comunitaria M.3397-OWENS-ILLINOIS/BSN GLASSPACK. OWENS-ILLINOIS no está controlada por ninguna persona física o jurídica.

La Planta de Castellar del Vallés se dedica a la producción y distribución de envases de vidrio, principalmente para bebidas, y no controla directa o indirectamente otras empresas.

² Se indican entre corches aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

La facturación del Negocio Adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fué la siguiente:

Volumen de ventas de la Planta de Castellar del Vallés (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	n.d.	[...]	[...]
Unión Europea	n.d.	[<250]	[<250]
España	n.d. ³	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector de actividad en el que se enmarca la operación es el de fabricación y distribución de envases de vidrio y, más concretamente, de envases de vidrio para bebidas y alimentación, actividad a la que se dedican ambas partes.

De acuerdo con diversos precedentes comunitarios, el mercado de envases de vidrio para bebidas y alimentación se diferencia del de los envases de vidrio destinados a otras industrias, como son la farmacéutica o cosmética.

En el caso OWENS-ILLINOIS/BSN GLASSPACK, la Comisión entra a analizar la posible existencia de submercados, tales como los envases para botellas de vino y bebidas alcohólicas, cerveza, otras bebidas, comidas, etc., sin llegar a una conclusión definitiva sobre la definición de mercados más estrechos.

En el presente caso, este Servicio no estima necesario cerrar la definición del mercado de producto puesto que el resultado del análisis será similar independientemente de que dicha definición sea o no más estrecha. Así, se considerará como relevante el mercado de los envases de vidrio para bebidas y alimentación a los efectos del presente análisis, sin perjuicio de que en el futuro quepa considerar la existencia de submercados diferenciados.

V.2. Mercado geográfico

Las Partes estiman que el mercado geográfico relevante es el nacional, señalando que es frecuente que los fabricantes presentes en España realicen exportaciones. Tal es el caso del grupo VIDRALA que exporta a Francia el [...] % de su producción y a Italia, aproximadamente el [...] %.

La definición geográfica del mercado de los envases de vidrio establecida en los distintos precedentes comunitarios existentes varía según los casos. En diversas decisiones la Comisión ha concluido que el mercado geográfico de estos envases es no mayor que nacional. Sin

³ Según los notificantes, los datos específicos del año 2001 no pueden facilitarse ya que, en julio de ese año la compañía comenzó a trabajar con el sistema de información SAP, por lo que la obtención de los datos sería muy complicada y con un grado de exactitud deficiente.

embargo, en decisiones más recientes⁴ la Comisión estableció un mercado geográfico relevante más amplio, comprendiendo Francia, Alemania y Benelux.

En el curso de las investigaciones realizadas con motivo de la operación OWENS-ILLINOIS/BSN GLASSPACK, la Comisión estableció que, debido principalmente a los costes de transporte, la distancia máxima estimada como económicamente asumible para la distribución de los envases desde una planta de producción oscila entre los 400-500 Km.⁵

En dicho caso, la Comisión diferenció los dos mercados regionales afectados comprendiendo la zona nordeste de España y el sur de Francia, por un lado y la del norte de Italia y sureste de Francia por otro.

La distancia entre las tres plantas del Grupo VIDRALA y la Planta de Castellar del Vallés sobrepasa en todos los casos los 500 kilómetros⁶.

Teniendo en cuenta lo anterior, dada la naturaleza de la operación no se considera necesario establecer una definición geográfica definitiva, ya que el análisis de su impacto no variaría sustancialmente considerando los distintos mercados geográficos posibles.

En todo caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989, se examinarán los efectos de la presente operación en el mercado nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

El consumo de vidrio en la península ibérica mantiene un crecimiento estable próximo al 2-3% anual, con una progresiva tendencia a la concentración de la oferta en el sector.

En el cuadro siguiente se muestran las cuotas de la Adquirida y sus competidores durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO ESPAÑOL DE ENVASES DE VIDRIO PARA BEBIDAS Y ALIMENTACION (Cuotas en %)			
Empresa	2001	2002	2003
VIDRALA	[10.20]	[10.20]	[10.20]
PLANTA DE CASTELLAR DEL VALLES	n.d.	[0-10]	[0-10]
Cuota Conjunta (VIDRALA + PLANTA DE CASTELLAR DEL VALLES)	n.d.	[20-30]	[20-30]
OWENS-ILLINOIS/GLASSPACK (con anterioridad a la operación, incluyendo la Planta de Castellar del Vallés))	[20-30]	[20-30]	[20-30]

⁴ Caso No. IV/M.1539 CVC/Danone/Gerresheimer

⁵ Aunque la Comisión señaló una tendencia de los operadores a limitar el transporte de envases a 300-400 Kilómetros en función de otros factores, tales como infraestructuras locales, capacidad de producción, o volumen de contratación, no rechazó sus conclusiones previas que establecían el rango general entre 400-500 Kilómetros.

⁶ De acuerdo con la información de las Partes, citando fuentes de www.campsa.es, la distancia de cada una de las plantas a Castellar del Vallés es la siguiente: a la planta de Llodio (Alava) 570 kms; a la de Caudete (Albacete): 514 kms y a la de Marinha Grande (Portugal): 1.153 kms.

MERCADO ESPAÑOL DE ENVASES DE VIDRIO PARA BEBIDAS Y ALIMENTACION (Cuotas en %)			
Empresa	2001	2002	2003
OWENS-ILLINOIS/GLASSPACK (excluida la Planta de Castellar del Vallés)	n.d.	[10-20]	[10-20]
SAINT-GOBAIN	[30-40]	[30-40]	[30-40]
BARBOSA & ALMEIDA	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SANTOS BAROSA	n.d.	n.d.	[0-10]
SOTANCRO	n.d.	n.d.	[0-10]
OTROS	[0-10]	[10-20]	[0-10]

Fuente: Estimaciones de las Partes, basadas en Decisiones previas de la comisión. De acuerdo con la Notificante, los porcentajes en los que existen decimales han sido redondeados al alza.

De acuerdo con las cifras expuestas, VIDRALA pasa a ser el segundo operador⁷, con una cuota del [20-30]% por detrás de SAINT-GOBAIN ([30-40]%) y por delante de la propia OWENS-ILLINOIS ([10-20]%).

VI.2.- Estructura de la demanda.

La demanda del sector la forman principalmente los fabricantes y embotelladores de bebidas y alimentación. Las Partes suministran a diferentes tipos de clientes: grandes multinacionales, grandes empresas nacionales, empresas de tamaño más reducido y distribuidores mayoristas (estos últimos, a su vez, revenden independientemente a una gran variedad de pequeñas empresas).

Los grandes adquirentes de envases de vidrio están presentes en todos los Estados Miembros de la UE, concentrándose en aquellas áreas en las que se fabrican sus consumos y en los mercados con gran capacidad para sus productos.

El [...] % de los clientes de la Planta de Castellar del Vallés son empresas respecto de las cuales el grupo VIDRALA no tiene relación comercial. Los principales clientes de la Planta de Castellar del Vallés son: [...]. De esta manera, la adquirente se posiciona en el nordeste español y toma contacto con algunos segmentos de demanda (productores de cava) con los que no venía trabajando hasta el momento.

La demanda de VIDRALA en España está mucho más diversificada que la del negocio adquirido. Los principales clientes de VIDRALA son: [...].

VI.3.- Distribución, precios y otras condiciones comerciales

La distribución de los envases de vidrio está condicionada por los costes de transporte desde las plantas de producción. Tanto VIDRALA como la Planta de Castellar del Vallés organizan

⁷ Si se computa en la cuota de la vendedora la correspondiente a la planta de Castellar del Vallés objeto del compromiso de desinversión ante la Comisión.

directamente la distribución de la mayoría de sus productos, sin depender de terceros ni de otras compañías de su grupo.

El suministro a los grandes clientes se realiza principalmente en el marco de procedimientos de licitación anuales en los que las empresas se proveen generalmente de varios productores. Los precios suelen negociarse bilateralmente.

Los precios de estos productos varían significativamente dependiendo del tipo de envase, cuyo diseño y especificaciones responden generalmente a las necesidades de los clientes. La importancia de las preferencias desde la demanda en términos de fidelidad de marca o diferenciación entre productos es muy poco relevante.

VI.4.- Competencia actual - Barreras a la entrada.

De acuerdo con la información aportada por la notificante, los principales competidores de las Partes en el mercado son:

- SAINT GOBAIN-VICASA : Es una multinacional líder del sector auxiliar de construcción, con tres divisiones: vidrio, materiales industriales y materiales de construcción. El envase de vidrio representa el 13% de los ingresos del grupo. Es líder del sector de envases de vidrio en Europa y España, con una participación en el mercado español del [30-40] %.

En España tiene diversas filiales y siete plantas de producción con sede en Barcelona, Zaragoza, Madrid, Sevilla, Guadalajara, Segovia y Cádiz. Su capacidad de producción en la península ibérica alcanza las [...] Tms anuales.

- GRUPO OWENS-ILLINOIS: Grupo activo a nivel mundial en fabricación de envases de vidrio, moldes de envases y maquinaria asociada a su producción, moldes a medida y envases de plástico inyectados, cierres de plástico, etiquetas, y envases multipack de plástico para bebidas.

En Europa tiene fábricas de producción en España, Italia, Francia, Alemania, República Checa, Finlandia, Hungría, Países Bajos, Polonia, Estonia y Reino Unido. En España es propietaria de la empresa productora de envases de vidrio VIDRIERA ROVIRA, con un planta de producción en Barcelona con capacidad de [...] Tm anuales.

La adquisición de BSN GLASSPACK, ha añadido un volumen de [...] Tm. Anuales, con el control de otras dos instalaciones productivas, una en Sevilla y otra en Barcelona (Castellar del Vallés).

- BA VIDRIO (BARBOSA & ALMEIDA): Productor luso, segundo fabricante en Portugal y cuarto en España, con una cuota del [10-20] %. Dispone de cuatro plantas de producción con una capacidad total de [...] Tms anuales, situadas en Portugal (Avintes y Marinha Grande), Badajoz y León.
- REXAM: Es un envasador global, con presencia en los tres tipos de envase, vidrio, plástico y metal. Sus principales divisiones son de envase para bebidas, envases de plástico y envases flexibles. Es el cuarto competidor a nivel europeo, centrando sus operaciones principalmente en el Reino Unido, países escandinavos y Holanda.

La principal barrera de acceso al sector radica en los costes de nueva implantación. Las Partes estiman que para que un nuevo competidor entre en el mercado de los envases de vidrio se necesitaría, al menos, una planta con un horno y dos líneas de producción para alcanzar la escala mínima eficiente. Esto supondría un coste mínimo de 30 millones de euros. Existen varias operaciones de nuevas plantas en Europa, que buscan la competencia efectiva frente a las grandes multinacionales⁸.

No existen barreras de entrada al mercado de tipo normativo o medioambiental, ni dificultades en la adquisición de las principales materias primas (arena, carbonato cálcico y sosa).

Tampoco hay, según los notificantes, dificultades especiales para el acceso a la tecnología o maquinaria necesarias para la producción de estos envases, ya que un nuevo competidor que quisiera acceder a los mismos dispondría de múltiples fuentes de suministro.

VII.- VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por VIDRALA, S.A. de la planta de producción de Castellar del Vallés (Barcelona), dedicada a la fabricación de envases de vidrio, propiedad de BSN GLASSPACK ESPAÑA S.A., a su vez controlada por OWEN-ILLINOIS, Inc.

Dicha operación es resultado del compromiso de desinversión en el mercado de envases de vidrio para bebidas y alimentación adquirido por OWENS-ILLINOIS como consecuencia de la concentración comunitaria M.3397-OWENS-ILLINOIS/BSN GLASSPACK.

En España la operación notificada significará el refuerzo de VIDRALA, S.A., como segundo vendedor nacional de envases de vidrio para bebidas y alimentación, con una cuota resultante del [20-30] %.

Además de la Adquirente actúan en el mercado español al menos cuatro operadores importantes, entre ellos la vendedora, junto a empresas menores. De hecho, es importante considerar que la adquisición de la fábrica de Castellar por VIDRALA significará la desinversión en el mercado de envases de vidrio para bebidas y alimentación de OWEN-ILLINOIS Inc., actualmente la segunda empresa por ventas en España, con una importante presencia en los mercados europeo y mundial.

A mayor abundamiento, si se estimase la posibilidad de una definición geográficamente más estrecha del mercado relevante, es preciso señalar que el [...] % de los clientes de la planta de Castellar del Vallés no mantenía en el pasado contacto alguno con el Grupo adquirente. En efecto, las demás plantas de VIDRALA están a más de 500 km de distancia de la planta adquirida. De esta manera, la vendedora, que mantiene la propiedad en Barcelona de Vidriera Rovira, contará con un nuevo competidor efectivo en el nordeste español.

Por todo lo anterior, la operación notificada difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados relevantes.

⁸ En tal sentido, la notificante señala como ejemplo a la empresa CRISBISBAL S.A., en tanto que operador independiente que compite con éxito con una sola fábrica.



VIII.- PROPUESTA

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