

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN** **EXPEDIENTE C-0731/16 RIOGLASS/SCHOTT SOLAR**

---

### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 22 de febrero de 2016 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de operación de concentración consistente en la adquisición por parte de RIOGLASS SOLAR HOLDING, S.A. (en adelante, RIOGLASS) del control exclusivo sobre la sociedad SCHOTT SOLAR S.L. Unipersonal (SCHOTT SOLAR) y de ciertos activos de SCHOTT SOLAR CSP GmbH en Mitterteich (Alemania).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por RIOGLASS según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **22 de marzo de 2016**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (4) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (5) 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.
- (6) 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**

- (7) La Operación Propuesta consiste en la adquisición de control exclusivo por RIOGLASS SOLAR HOLDING, S.A. (RIOGLASS) sobre la sociedad SCHOTT SOLAR S.L. Unipersonal (SCHOTT SOLAR) y de ciertos activos de SCHOTT SOLAR CSP GmbH en Mitterteich (Alemania) (considerados conjuntamente en adelante, como NEGOCIO OBJETO DE ADQUISICIÓN).
- (8) La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa de las Acciones representativas del 100 % del capital social de la sociedad española SCHOTT SOLAR suscrito el 3 de diciembre de 2015. Asimismo, con fecha de 3 de diciembre de 2015 Schott Solar CSP, GMBH y SCHOTT SOLAR suscribieron, sujeto al cierre de la compraventa anteriormente referida, un contrato de

compraventa de activos de producción de Schott Solar CSP GmbH situados en Mitterteich. Dichos activos pasarán a ser titularidad de RIOGLASS en un plazo de [...] <sup>1</sup> por RIOGLASS de SCHOTT SOLAR.

#### **IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

- (9) Las partes han acordado 9 pactos que consideran necesarios para implementar debidamente la operación propuesta: i) Pacto de no competencia (cláusula 12.1 del Contrato de Compraventa), ii) Pacto de no captación de personal (cláusula 12.2 del Contrato de Compraventa) iii) Acuerdo de Confidencialidad (cláusula 11 del Contrato de Compraventa), iii) Obligaciones de compra y suministro de a) tubos de vidrio, b) de soldaduras de vidrio-metal; c) de prestación de servicios IT y d) de servicios de I+D, iv) Acuerdo de licencia de propiedad industrial, y v) Acuerdo de marcas y contrato de licencia de nombre de la empresa.

##### Pacto de no competencia

- (10) La cláusula 12.1 del Contrato de Compraventa establece que, durante un periodo de [≤3 años] desde el cierre de la operación, el Grupo Schott se abstendrá de llevar a cabo actividades que compitan, directa o indirectamente, de manera individual, con las del Negocio Objeto de Adquisición en el territorio donde está activo el Negocio Objeto de Adquisición en la actualidad, y, en particular, iniciar o continuar el desarrollo o la fabricación de receptores para plantas de generación de energía solar concentrada. La prohibición de la competencia también se aplica a la adquisición y/o posesión de acciones de una o varias empresas que compitan con el Negocio Objeto de Adquisición.

##### Pacto de no captación de personal

- (11) La cláusula 12.2 del Contrato contiene una cláusula de prohibición de captación de empleados, con arreglo a la cual, el Grupo Schott se abstendrá de intentar captar o incitar a que abandone su empleo, respecto de cualquier persona que haya trabajado para el Negocio Objeto de Adquisición. La cláusula también indica que RIOGLASS y sus afiliadas no captarán activamente empleados del Grupo Schott. [...].

##### Acuerdo de confidencialidad

- (12) La cláusula 11 del Contrato contiene una cláusula de confidencialidad mediante la cual el Grupo Schott se compromete, por un plazo de [≤5 años], a partir de la fecha del Contrato, a tratar confidencialmente el know-how técnico y conocimiento del mercado en el que opera el Negocio Objeto de Adquisición y a no revelar a terceros los datos confidenciales o información sobre el mismo, sin el consentimiento previo por escrito de RIOGLASS.

##### Obligaciones de Compra o de suministro.

*Acuerdo para el suministro de [...]*

---

<sup>1</sup> Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

- (13) Schott AG<sup>2</sup> y SCHOTT Solar han firmado un contrato de suministro de [...] por el que Schott AG, que actualmente fabrica los [...] que SCHOTT SOLAR emplea como insumos, se compromete a suministrar determinadas cantidades de estos componentes en favor de Schott Solar, en términos no exclusivos, hasta [≤5 años].

*Acuerdo de suministro de [...]*

- (14) Hasta que SCHOTT SOLAR pase a ser el dueño de los activos de producción de Schott Solar CSP GmbH que fabrican las [...] en Mitterteich (Alemania) y a los efectos de garantizar un suministro estable de estos componentes, necesarios para que Schott Solar fabrique tubos receptores en su planta de Aznalcóllar, las partes han firmado un contrato de suministro de estos componentes por el que Schott Solar CSP GmbH se compromete a suministrar determinadas cantidades de estos componentes en favor de SCHOTT SOLAR, en términos no exclusivos, durante [≤5 años] desde el cierre de la concentración.

*Contrato de prestación de servicios IT*

- (15) Schott AG y Schott Solar CSP GmbH, RIOGLASS SOLAR HOLDING, S.A. y SCHOTT SOLAR han firmado un *term sheet* de contrato de prestación de servicios de IT a los efectos de garantizar la operatividad de los equipos informáticos de SCHOTT SOLAR, hasta que ésta pueda integrarse en la infraestructura informática de RIOGLASS, habiéndose obligado las partes a firmar el contrato definitivo en [...]. En virtud de dicho contrato, Schott AG y Schott Solar CSP GmbH garantizarán la prestación de servicios informáticos de apoyo a Schott Solar hasta que sus activos se integren en la infraestructura informática de RIOGLASS.

*Acuerdo de nivel de servicios de I+D*

- (16) A los efectos de facilitar la utilización de las plantas y maquinaria adquirida de Schott AG y Schott Solar CSP, GmbH por RIOGLASS, las partes han firmado un acuerdo transitorio por el que las primeras se comprometen a prestar servicios de formación e investigación y desarrollo relativos a la producción de tubos receptores en la planta de SCHOTT SOLAR en Aznalcóllar. A estos efectos, personal de Schott AG prestará servicios de formación sobre estas cuestiones a los trabajadores de RIOGLASS y SCHOTT SOLAR durante un periodo de [≤1 año] desde el cierre de la concentración. Este acuerdo transitorio de prestación de servicios busca asegurar que los activos adquiridos por RIOGLASS de Schott AG y Schott Solar CSP, GmbH sigan operando correctamente una vez RIOGLASS tome el control sobre SCHOTT SOLAR

Acuerdos de licencia de Marcas y Contrato de licencia de Nombre de la empresa

- (17) Schott AG y Schott Solar han firmado un contrato de licencia de propiedad intelectual de Schott AG en favor de Schott Solar, por el que la primera licencia a la segunda el uso de la marca Schott para los productos que fabrica Schott Solar por un periodo transitorio de hasta [≤ 2 años], desde el cierre de la concentración.

---

<sup>2</sup> Schott AG es otra compañía perteneciente al grupo Schott.

### Acuerdo de licencia de propiedad intelectual

- (18) Schott AG, Schott Solar AG y Schott Solar CSP GmbH y SCHOTT SOLAR han firmado un contrato de licencia de uso de las patentes de Schott AG, Schott Solar AG y Schott Solar CSP GmbH en favor de SCHOTT SOLAR, por el que las tres primeras licencian a SCHOTT SOLAR el derecho de uso del know-how protegido por sus patentes, el cual es necesario para Schott Solar siga fabricando los tubos receptores. Este contrato tiene una duración de [≤10 años], desde el cierre de la concentración.
- (19) VALORACIÓN
- (20) 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 con la operación y necesarias para su realización”.
- (21) 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 una cláusula inhibitoria de la competencia en el contexto de la cesión de toda o parte de una empresa puede estar directamente vinculada a la realización de la concentración y necesaria a tal fin si corresponde a los productos, servicios y territorios cubiertos por la empresa adquirida. Asimismo, establece respecto a la tenencia o adquisición de acciones de una empresa competidora, que quedan excluidas cuando se trate de acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o influencia sustancial en la empresa. En el caso de las cláusulas de no captación y de confidencialidad, son aplicables los mismos principios que para las cláusulas inhibitorias de la competencia.
- (22) Referente a las obligaciones de compra y suministro, la Comunicación de la Comisión las considera directamente vinculadas a la operación, siempre que las mismas estén limitadas al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía en el mercado, no debiendo exceder éstas los cinco años de duración. Por último, en el caso de los acuerdos de licencia, establece que las mismas pueden ser simples o exclusivas y pueden limitarse a determinados sectores de aplicación, siempre que correspondan a las actividades de la empresa traspasada, y no es necesario que tengan una vigencia limitada en el tiempo. Así mismo en el caso de las licencias concedidas por el vendedor de un negocio al comprador, en el acuerdo de licencia podrán imponerse al primero restricciones territoriales en las mismas condiciones que las establecidas para las cláusulas inhibitorias de la competencia en el contexto de la venta de un negocio. De modo análogo, en el caso de las licencias de marcas registradas, nombres comerciales, derechos de dibujos, derechos de autor y derechos afines, son aplicables los mismos principios que para el resto de acuerdos de licencia.
- (23) A la vista de lo anterior, y de acuerdo con la legislación, los precedentes nacionales y comunitarios, así como la citada Comunicación de la Comisión, se

considera que en relación con las obligaciones de compra y suministro y los acuerdos de licencia, su contenido y duración entra dentro de lo que se considera necesario para la realización de la operación notificada, considerándose accesorias a la misma.

- (24) En lo referente a la cláusula de no competencia, si bien su duración entra dentro de lo que se considera necesario para la realización de la operación, se considera necesario puntualizar, respecto de la prohibición a la adquisición y/o posesión de acciones de una o varias empresas que compitan con el Negocio Objeto de Adquisición, que, cuando se trate de acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o influencia sustancial en la empresa no se considerará accesorio ni necesario para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.
- (25) En cuanto a la duración del pacto de no captación y del acuerdo de confidencialidad, se extienden más allá de los tres años establecidos en la citada Comunicación.
- (26) En lo que respecta a la cláusula de confidencialidad, esta Dirección de Competencia considera que, si bien la notificante defiende que, aunque se haya fijado un límite de [ $\leq 5$  años], ésta debe entenderse como accesorio, dado que a partir del tercer año el vendedor ya no está sometido a una prohibición de competencia, la mayor duración del pacto de confidencialidad no resulta necesaria ni razonable, por lo que todo plazo que exceda de los tres años, no se considerará accesorio ni necesario para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.
- (27) Del mismo modo, respecto al pacto de no captación de [...], de nuevo la duración que exceda de los tres años no se considera razonable ni necesario, quedando sujeto por tanto a la normativa de acuerdos entre empresas, teniendo en cuenta lo establecido en la Comunicación de la Comisión, que limita la duración de dichos pactos con carácter general a dicho periodo temporal ser éste un plazo razonable para salvaguardar el valor del negocio transferido.

## **V. EMPRESAS PARTICIPES**

### **V.1. RIOGLASS SOLAR HOLDING, S.A (RIOGLASS)**

- (28) RIOGLASS es la matriz del Grupo Rioglass activo en el sector de las tecnologías energéticas renovables y de energía solar. En particular, su actividad se centra en la fabricación, venta y distribución de tubos receptores y espejos reflectores para plantas de generación de energía eléctrica a través de la tecnología termosolar. En 2014, el [...] % de la facturación total del Grupo Rioglass se generó de ventas de espejos reflectores y el [...] % de tubos receptores.
- (29) RIOGLASS tiene sus oficinas centrales en Bruselas (Bélgica) y dispone de instalaciones de producción de espejos reflectores en España (Mieres y Lena, Asturias), EE.UU., Sudáfrica y Chile. Su planta de fabricación de tubos receptores se encuentra en Beit Shemesh (Israel).

- (30) A la fecha de firma del Contrato de Compraventa RIOGLASS estaba controlada en exclusiva por Abengoa Solar, S.A. (en adelante Abengoa), que disponía de una participación de un 51% de su capital social. Con fecha 10 de diciembre de 2015, Abengoa vendió dos acciones de RIOGLASS a Rioglass Laminar, S.L, de manera que actualmente, el capital social de RIOGLASS se reparte entre Abengoa (49%) y Rioglass Laminar, S.L. (51%), estando participada ésta última, directa o indirectamente, por los Grupos VMCap (57%), Partners Group (31%) e Interglass Solar, S.A. (12%). El notificante indica que en la actualidad RIOGLASS no está controlada ni en exclusiva, ni conjuntamente por ninguna de estas empresas.
- (31) ABENGOA construye y opera plantas termosolares y fotovoltaicas. Ni PARTNERS GROUP<sup>3</sup>, ni VMCAP<sup>4</sup>, ni INTERGLASS SOLAR<sup>5</sup> están activas en el negocio de RIOGLASS o del NEGOCIO OBJETO DE ADQUISICION, ni en ningún otro mercado verticalmente relacionado.
- (30) La facturación del GRUPO ABENGOA<sup>6</sup>, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO ABENGOA (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

## V.2. SCHOTT SOLAR S.L. Unipersonal (SCHOTT SOLAR)

- (32) Schott Solar CSP GmbH, matriz del Grupo Schott, es titular de la totalidad del capital social de SCHOTT SOLAR. El Grupo Schott es un grupo tecnológico internacional que desarrolla su actividad en el sector de vidrios, materiales especiales y tecnologías avanzadas. El NEGOCIO OBJETO DE ADQUISICIÓN está configurado por: (i) SCHOTT SOLAR y (ii) ciertos activos de producción de Schott Solar CSP GmbH situados en Mitterteich (Alemania) y se dedica al desarrollo, fabricación, elaboración, transformación y comercialización de tubos receptores para plantas de generación de electricidad a través de **tecnología termosolar**.
- (33) Las instalaciones productivas de tubos receptores de SCHOTT SOLAR se encuentran en Aznalcóllar (Sevilla). Los activos de producción de Mitterteich fabrican soldaduras de vidriometal, que constituyen un componente de los tubos receptores.

<sup>3</sup> Partners Group es un fondo de inversión de alcance global con oficinas en 18 países. Sus inversiones se orientan al sector inmobiliario y de infraestructuras. Tiene intereses con otros socios en una planta solar en Japón y una planta fotovoltaica en Italia. No está activa en el mercado de plantas termosolares.

<sup>4</sup> VMCap es un fondo de inversión especializado en los países de habla alemana, cuyas inversiones se orientan al sector de la tecnología, manufactura con un alto valor añadido, información, comunicación y energías renovables. Controla a una empresa denominada Soventix que construye plantas fotovoltaicas

<sup>5</sup> Interglass Solar es una entidad holding sin actividad.

<sup>6</sup> El notificante facilita el volumen de ventas de todo el Grupo ABENGOA dado que Rioglass Solar Holding y sus filiales se encontraban bajo el control exclusivo del Grupo ABENGOA en la fecha de la firma del Contrato mediante el que se materializa esta concentración (3 de diciembre de 2015).

- (34) Según la notificante, SCHOTT SOLAR se encuentra en una muy delicada situación financiera y está [...], si RIOGLASS no la adquiere. En ausencia de esta operación, el Grupo Schott [...]. Por tanto, la estructura de la oferta en este mercado será la misma, tanto si se lleva a cabo esta concentración, como si no. En ambos escenarios, SCHOTT SOLAR [...] del RIOGLASS<sup>7</sup>.
- (35) La facturación del Negocio Objeto de Adquisición, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ACTIVOS NEGOCIO OBJETO ADQUISICION (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## VI. MERCADOS RELEVANTES

### VI.1 Mercado de producto

- (36) El sector económico en el que se enmarca la operación es el sector de fabricación y venta de componentes utilizados en plantas de energía termosolar y en particular, los tubos receptores, actividad de la empresa adquirida y donde se produce solapamiento horizontal.
- (37) Los componentes principales de las plantas termosolares son: i) Componentes del campo solar<sup>8</sup>, formada, entre otros, por espejos reflectores, **tubos receptores**, la estructura de colección, etc...; ii) Componentes del bloque de potencia: generador de vapor, turbinas de vapor, sistemas de refrigeración, de control y medición, transformadores, etc...y iii) Componentes del sistema de almacenamiento: tanques, sales fundidas, sistema de calefacción, intercambiador de calor.
- (38) Los tubos receptores reciben la radiación solar proyectada desde los espejos reflectores y convierten la radiación solar concentrada en calor, el cual se utiliza para producir, en primer lugar, vapor de agua y, después, energía eléctrica en una turbina.
- (39) El suministro de componentes, entre ellos tubos receptores y espejos reflectores, al cliente final (constructor de plantas termosolares) está sujeto siempre a un proceso de licitación, ya sea público o privado, al que se presentan empresas de múltiples nacionalidades, que compiten mundialmente, dados los reducidos costes de transporte, y ausencia de barreras técnicas.
- (40) Según la notificante, el mercado afectado por esta operación debería definirse como (i) el mercado de los componentes para plantas termosolares y fotovoltaicas; o, subsidiariamente, (ii) el mercado de todos los componentes para plantas termosolares. No obstante una definición de mercado de producto alternativa, más estrecha, pasaría por considerar que cada uno de los

<sup>7</sup> [...]

<sup>8</sup> El campo solar es una vasta extensión de terreno cubierto de módulos captadores de radiación solar

componentes de las plantas termosolares configuran un mercado de producto individual<sup>9</sup>. Desde esta perspectiva, los tubos receptores constituirían un mercado de producto separado.

- (41) Atendiendo a los precedentes nacionales C/0061/08 CATCHSUN ACQUICO/FLABEG y C-0406/11- ABENGOA /RIOGLASS en los que se analizó el mercado de espejos parabólicos solares como un mercado separado, y, posteriormente, a la Decisión de la Comisión europea en el caso COMP/M.6350 SIEMENS / NEM HOLDING de 28 de octubre de 2011, que analizó el mercado de generador de vapor con recuperación de calor (HRSG) y el mercado de sistema de instrumentación y control, como mercados de producto separados<sup>10</sup>, a los efectos de la mencionada operación se considerará también la definición de mercado estrecha según la cual, los tubos receptores constituirían un mercado individual de producto.
- (42) Por tanto, desde una **perspectiva horizontal**, el único mercado en el que se solapan las actividades del RIOGLASS y SCHOTT SOLAR es el de **los tubos receptores**.
- (43) Desde una **perspectiva vertical**, deben definirse los mercados de producto en el que se integran las actividades de construcción y gestión de plantas termosolares, y la generación de energía eléctrica (en el que ABENGOA está presente, en particular mediante su actividad de generación en plantas termosolares). Las empresas dedicadas a la construcción de plantas termosolares son empresas constructoras de infraestructuras de ámbito internacional como Sener, Acciona, TSK, ACS o Royaltech que construyen centrales termosolares por todo el mundo.
- (44) El proyecto de desarrollar una planta termosolar suele concebirse por las Administraciones o por empresas de generación de energía eléctrica. Los servicios prestados a los clientes son integrales, y engloban la construcción de las infraestructuras necesarias, instalación de los componentes y los sistemas de evacuación y conexión a la red de distribución y puesta en funcionamiento de la planta.
- (45) No se han localizado precedentes de la Comisión europea o de la CNMC que definan los mercados de la construcción, gestión (operación) y mantenimiento de plantas termosolares. Existen precedentes en mercados de parques eólicos<sup>11</sup>, o en el ámbito de las infraestructuras de servicios de distribución de electricidad, agua o telecomunicaciones<sup>12</sup>, que sugieren la existencia de un mercado de producto que engloba estas tres actividades (construcción, gestión y mantenimiento). Otros precedentes nacionales y europeos, de ámbitos similares, como el de los parques fotovoltaicos, centrales hidroeléctricas y parques eólicos,

---

<sup>9</sup> Esta operación es notificable únicamente bajo la definición más estrecha de mercado (mercado de tubos reflectores).

<sup>10</sup> Si bien a los efectos de dicha operación se dejan las definiciones de mercado abiertas, en el caso de los HRSG, se planteó la posibilidad de segmentar aún más el mercado en función del tamaño de las turbinas de gas.

<sup>11</sup> C-0068/08, NEW EGARA/EISSL.

<sup>12</sup> Decisión de la Comisión europea JV.36 TXZ Europe/EdF-London Investments

sí han distinguido dos segmentos separados: (i) el mercado de construcción “llave en mano”<sup>13</sup> y (ii) el mercado de operación y mantenimiento<sup>14</sup>.

- (46) Según la notificante, en el caso de plantas termosolares, normalmente es la misma empresa quien desarrolla, construye, opera y mantiene la planta, por lo que no procede segmentar el mercado en los ámbitos de construcción por un lado y de mantenimiento y reparación por otro.
- (47) Respecto al mercado de generación de electricidad, de acuerdo con los precedentes nacionales<sup>15</sup> como europeos<sup>16</sup>, debe considerarse el mercado mayorista de generación de energía eléctrica, sin distinción entre régimen ordinario y régimen especial. No obstante, en dichos precedentes nacionales se analizaban igualmente los mercados estrechos por tipo de tecnologías<sup>17</sup>.
- (48) A los efectos de esta operación, la definición de estos dos mercados aguas abajo puede dejarse abierta, al no afectar a la valoración de la misma.

## **VI.2 Mercado geográfico**

- (49) Respecto a la definición del mercado geográfico, las plantas termosolares y fotovoltaicas, así como la tecnología que utilizan, son similares en todo el mundo. Los precios tanto de construcción de estas plantas, como de sus componentes no difieren significativamente a escala global y los costes de transporte no juegan un papel significativo para escoger suministrador de componentes. Dada la homogeneidad de las condiciones de competencia, los fabricantes de componentes organizan el suministro de los mismos a escala global y se presentan a licitaciones en todo el mundo.
- (50) Asimismo, el precedente nacional C-0061/08 CATCHSUN ACQUICO/FLABEG señaló, en lo referido al sector de los componentes para plantas termosolares, que los mercados geográficos, entre los que se encuentran los tubos receptores, son, al menos, de dimensión europea o incluso mundial, haciendo énfasis en que son productos que se distribuyen mundialmente. No obstante, se analizarán los efectos en el mercado nacional, europeo y mundial.
- (51) De igual forma, y por el mismo razonamiento, se considera que el mercado de construcción, gestión y mantenimiento de plantas termosolares es al menos de dimensión europea o incluso mundial, aunque se analizarán los efectos en el mercado nacional, europeo y mundial.
- (52) Respecto al mercado de generación de electricidad, en los precedentes nacionales y comunitarios mencionados, se considera que el mismo es de

---

<sup>13</sup> C/0452/12 ISOLUX/PSP y C/0372/11 ISOLUX/SOLAR GLOBAL (plantas fotovoltaicas). M.3653 Siemens/VA Tech (centrales hidroeléctricas). M.5366 IBERDROLA RENOVABLES/GAMESA (parques eólicos). M.5445 Mytilineos/Motor Oil / Corinthos Power.

<sup>14</sup> C/0452/12 ISOLUX/PSP y C/0372/11 ISOLUX/SOLAR GLOBAL y M.5793 DALKIA CZ/NWR ENERGY.

<sup>15</sup> C/0098/08, Gas Natural/Unión Fenosa, C/0372/11, Isolux/TSolar Global, C-0549-14 Plenum Partners/FCC/FM Green Power Investments

<sup>16</sup> Com M.5366, Iberdrola Renovables/Gamesa

<sup>17</sup> En este caso, se analiza la cuota de Abengoa en generación de electricidad por tecnología termosolar.

dimensión nacional, aunque en el caso de España habría tres mercados diferenciados: el peninsular, las Islas Canarias y las Islas Baleares.

## **VII. ANÁLISIS DEL MERCADO**

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

- (53) El mercado de componentes de plantas termosolares en general y el de tubos receptores, en particular, son mercados en fase de expansión, con un importante componente de I+D y con expectativas de fuerte crecimiento en el futuro, a nivel mundial, especialmente en China.
- (54) Se trata de un mercado de escala mundial, dados los reducidos costes de transporte de dichos productos y la ausencia de barreras técnicas. Existen alrededor de una treintena de productores de tubos receptores para plantas termosolares a nivel mundial, siendo los principales: Archimede (Italia); Himin (China); Huiyin (China); Linuo Solar (China); Royal Solar Tech (China); y TRX (China).
- (55) Es un mercado con un importante exceso de capacidad de producción. Se estima que los fabricantes chinos operan a un 10% de capacidad y otros competidores como Achimede al 40%.
- (56) RIOGLASS sólo tiene instalaciones de producción de tubos receptores en Israel. No tiene capacidad de producción en España. Los activos de esta planta de Israel fueron adquiridos por RIOGLASS a finales de 2013. La tasa de utilización de la capacidad de esta planta en 2014 fue del [...]. En 2015 la tasa de utilización de la capacidad fue de aproximadamente un [...].
- (57) SCHOTT SOLAR es el único productor con capacidad de producción en España, poseyendo el 100% de la misma. La utilización de la planta fue de del [...] en 2013, del [...] en 2014 y del [...] en 2015.
- (58) El suministro de tubos receptores y de espejos reflectores (en el que sólo está presente RIOGLASS) al cliente final (constructor de plantas termosolares) está sujeto siempre a un proceso de licitación, ya sea público (en el caso de Administraciones públicas) o privado (cuando se trata de empresas), estableciéndose en todo momento competencia por el mercado entre los diferentes competidores a nivel mundial.
- (59) Según los datos proporcionados por la notificante, desde 2013 ha habido 33 proyectos de construcción de plantas termosolares en todo el mundo. RIOGLASS, presentó oferta en [...] proyectos (solo [...] de ellos para Abengoa) y resultó adjudicatario en [...], y SCHOTT SOLAR, se presentó a [...] proyectos (sólo [...] de Abengoa) y resultó adjudicataria en [...].
- (60) Según la notificante, los tubos receptores de cualquier fabricante son productos perfectamente sustituibles entre si y compatibles con los componentes de otros fabricantes, por lo que las empresas que operan las plantas termosolares pueden solicitar recambios de tubos receptores de cualquier fabricante.

(61) A continuación se detallan las cuotas de las partes y de sus principales competidores en el **mercado relevante de tubos receptores** en España, Europa y a nivel mundial durante los últimos cuatro años. Como se mencionaba con anterioridad, se trata de un mercado cuya demanda está determinada fundamentalmente por licitaciones públicas o privadas, lo que se refleja en la volatilidad importante en las cuotas de mercado de un año a otro.

Cuotas de mercado de tubos reflectores en España								
Año	2015		2014		2013		2012	
	Vol	Valor	Vol	Valor	Vol	Valor	Vol	Valor
RIOGLASS	[70-80]%	[70-80]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
NEG. OBJ. ADQUISICIÓN	[30-40]%	[20-30]%	[90-100]%	[90-100]%	[50-60]%	[50-60]%	[80-90]%	[80-90]%
Cuota conjunta	<b>[90-100]%</b>	<b>[90-100]%</b> <sup>19</sup>	<b>[90-100]%</b>	<b>[90-100]%</b>				
Siemens	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[40-50]%	[40-50]%	[10-20]%	[10-20]%
Archimede	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Huiyin	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

\* Se trata de pagos adelantados de clientes a los que se les entregó el producto en 2015

Fuente: Notificante

### Cuotas de mercado de tubos reflectores en Europa

Año	2015		2014		2013		2012	
	Vol	Valor	Vol	Valor	Vol	Valor	Vol	Valor
RIOGLASS	[60-70]%	[70-80]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
NEG. OBJ. ADQUISICIÓN	[30-40]%	[20-30]%	[90-100]%	[90-100]%	[40-50]%	[40-50]%	[80-90]%	[80-90]%
Cuota conjunta	<b>[90-100]%</b>	<b>[90-100]%</b>	<b>[90-100]%</b>	<b>[90-100]%</b>				
Siemens	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[40-50]%	[40-50]%	[10-20]%	[10-20]%
Archimede	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
Huiyin	[0-10]%	[0-10]%	[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]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificante

<sup>18</sup> Rioglass adquirió del Grupo Siemens a finales de 2013 los activos de su negocio de producción de componentes para plantas termosolares por ello no está activa en este mercado hasta 2014.

<sup>19</sup> Como se verá más adelante en 2014 y 2015 no se construyeron plantas termosolares ni en España ni en Europa. Las cuotas en estos años de tubos receptores en España y UE de RIOGLASS y SCHOTT SOLAR corresponden fundamentalmente a [...]

**Cuotas de mercado de tubos reflectores a nivel mundial**

Año	2015		2014		2013		2012	
	Vol	Valor	Vol	Valor	Vol	Valor	Vol	Valor
RIOGLASS	[40-50]%	[40-50]%	[0-10]%	[0-10]*%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
NEG. OBJ. ADQUISICIÓN	[20-30]%	[10-20]%	[70-80]%	[70-80]%	[60-70]%	[70-80]%	[80-90]%	[80-90]%
Cuota conjunta	<b>[60-70]%</b>	<b>[60-70]%</b>	<b>[70-80]%</b>	<b>[80-90]%</b>				
Siemens	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%
Archimede	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Huiyin	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[0-10]%	10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificante

(62) En el mercado amplio de componentes para plantas termosolares, según los datos proporcionados por la notificante, la cuota conjunta de las partes no supera el [0-10] en ninguno de los mercados geográficos apuntados. De la misma forma, en el caso de la definición más amplia de mercado de componentes para plantas termosolares y fotovoltaicas, la cuota conjunta de las partes en ningún caso es superior al [0-10] en ninguno de los mercados geográficos apuntados

(63) A continuación se detallan las cuotas del **mercado aguas abajo de construcción, operación y mantenimiento de plantas termosolares** en volumen de Abengoa y sus principales competidores para los últimos 6 años en España, Europa<sup>20</sup> y a nivel mundial.

**Cuota de mercado de construcción de plantas termosolares (MW). España y Europa**

Año	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	Vol	Vol	Vol	Vol	Vol	Vol	Vol
<b>España y Europa</b>							
<b>ABENGOA</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[0-10]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[30-40]%</b>
Cobra	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%
Acciona	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%
Sener	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Dioxipe Solar	[0-10]%	[0-10]%	[40-50]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
NextEra Energy Resources	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Samca Renovables	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[30-40]%	[0-10]%
Ibereólica	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Solar Milenium	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%
Iberdrola	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
Siemens	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Hypesol Energy Holding	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Fotowatio	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

<sup>20</sup> La base de plantas termosolares instalada en Europa, fuera de España, es muy reducida, por lo que las cuotas de mercado en Europa y España no difieren apenas.

Enerstar	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Fuente: Notificante

Cuota de mercado de construcción de plantas termosolares (MW) a nivel mundial							
Año	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	Vol	Vol	Vol	Vol	Vol	Vol	Vol
<b>ABENGOA</b>	[20-30]%	[80-90]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%
Cobra	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%
NextEra Energy Resources	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
Acciona	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
Acwa Power	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Areva	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Megha	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Godavari	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Masdar	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Dioxipe Solar	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Ibereólica	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30] %	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Siemens	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Enerstar	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificante

- (64) Según la notificante, en el **mercado mayorista aguas abajo de generación de energía eléctrica** por potencia instalada y por producción en España peninsular, la cuota de Abengoa es inferior al [0-10] %. Respecto al mercado de generación de electricidad por tecnología termosolar, la cuota de Abengoa por potencia instalada y producción en España peninsular es del [10-20] %.

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

- (65) La notificante señala que los compradores de tubos receptores son las empresas constructoras de plantas termosolares, las cuales disponen de una fuerte capacidad de negociación. Se trata de multinacionales sofisticadas, con un conocimiento profundo del mercado en el que operan.
- (66) Estas empresas organizan licitaciones, a escala mundial, para la compra de componentes que se emplearán para la construcción de cada planta, a las que puede acudir cualquier fabricante de componentes incluso aunque sus activos de producción estén en otro continente, pues los costes de transporte son reducidos.
- (67) Según la notificante, los constructores de plantas termosolares disponen de una gran capacidad de negociación frente a los fabricantes de componentes y es frecuente que les exijan rebajas de precios adicionales sobre las ofertas presentadas y las mejores condiciones comerciales posibles.
- (68) Además, la sustitución de los proveedores de estos productos no les genera costes relevantes.

## VII.3. Barreras de entrada y competencia potencial

- (69) De acuerdo con la notificante no existen barreras de entrada significativas de carácter legal, técnico o económico de acceso al mercado de fabricación y comercialización de tubos receptores.

- (70) De hecho, la notificante indica que todos los competidores chinos han entrado en este mercado en los últimos tres años, y que es previsible que aparezcan nuevos fabricantes de tubos receptores en China, en la medida en que está prevista la construcción de doce plantas termosolares en ese país. Por otro lado, en 2030 se prevé que la mitad de la energía eléctrica termosolar se genere en China.

## **VIII. VALORACIÓN**

- (71) La Operación Propuesta consiste en la adquisición de control exclusivo por RIOGLASS SOLAR HOLDING, S.A.(en adelante, RIOGLASS) sobre la sociedad SCHOTT SOLAR S.L. Unipersonal (SCHOTT SOLAR) y de ciertos activos de SCHOTT SOLAR CSP GmbH en Mitterteich (Alemania).
- (72) La operación resulta en un solapamiento horizontal en el mercado de tubos receptores para plantas termosolares y vertical con respecto a los mercados de construcción, operación y mantenimiento de plantas termosolares así como el de generación de electricidad por tecnología termosolar.
- (73) El **mercado de tubos receptores** para plantas termosolares es un mercado **mundial** dada la ausencia de diferencias tecnológicas, la existencia de una red mundial de distribución y mantenimiento, la existencia de condiciones de competencia homogéneas en todo el mundo y una formación de precios también a nivel mundial.
- (74) En este mercado relevante, la operación resulta en una cuota conjunta del [60-70]% en valor (adición de [10-20]% en 2015. Hay que tener en cuenta que de las 30 plantas termosolares construidas a nivel mundial desde 2013, en [...] de ellos han suministrado competidores de RIOGLASS y SCHOTT.
- (75) En España, la cuota conjunta en 2015 fue del [90-100]% ya que [...].
- (76) A nivel vertical, el grupo adquirente ABENGOA no construyó plantas termosolares ni en [...] ni en [...] en los dos últimos años y en el mercado de generación eléctrica la cuota de ABENGOA en 2015 por potencia instalada y producción fue del [10-20]% en España.
- (77) Existen varios factores compensatorios en el mercado de tubos receptores por los que se considera que la operación no va a suponer un obstáculo a la competencia efectiva.
- (78) En primer lugar, el tamaño total del mercado de fabricación y venta de tubos receptores es muy reducido a nivel mundial, 33 millones de euros en 2015 dado que de los cuatro tipos de tecnologías existentes en las plantas termosolares, solamente se usan tubos receptores en dos de ellas.
- (79) Además, la energía fotovoltaica está mucho más extendida que la energía termosolar y ha alcanzado ya elevadas economías de escala a lo largo de toda su cadena de valor, mientras que la energía termosolar todavía no ha logrado una demanda estable y amplia que asegure una producción continua de los componentes necesarios para fabricar las plantas termosolares.

- (80) De hecho, las empresas de producción de energía eléctrica a partir de fuentes de energía renovable y las empresas de construcción e ingeniería consideran que, en gran medida, las plantas termosolares y fotovoltaicas ejercen competencia entre ellas y pueden ser sustituibles.
- (81) Por otra parte, las cuotas de mercado en las ventas de tubos receptores son extremadamente fluctuantes a lo largo de los años dado que se trata de un mercado sujeto siempre a licitaciones, ya sea públicas o privadas. Por ejemplo, la cuota de mercado de tubos receptores de la adquirida SCHOTT SOLAR, a escala mundial, ha pasado del [70-80]% en 2014 al [10-20]% en 2015.
- (82) No existen barreras de entrada relevantes al mercado de tubos receptores. Los costes de transporte de estos productos son reducidos y no hay barreras técnicas. Existen más de treinta fabricantes competidores de las partes de tubos receptores a nivel mundial tales como Archimede, Himin, Huiyin, Linuo Solar, Royal Solar Tech y TRX. Además, se han producido recientes entradas de nuevos fabricantes procedentes de China, cuyo Gobierno subvenciona su entrada así como la competencia potencial de constructores de plantas termosolares así como de sectores conexos como los fabricantes de tubos de vidrio.
- (83) Asimismo, existe una fuerte competencia en precios por parte de los operadores que no permitirá que los precios de las plantas o componentes termosolares se incrementen, ya que esta industria dispone de un corto plazo de tiempo para alcanzar un nivel de eficiencia equiparable al de la industria fotovoltaica.
- (84) Por último, la demanda está constituida por empresas constructoras multinacionales de plantas termosolares, las cuales disponen de una fuerte capacidad de negociación y conocimiento del mercado.

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, esta Dirección de Competencia no considera accesorio ni necesario para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa sobre acuerdos entre empresas, en lo que exceda en tres años, el pacto de no captación y el acuerdo de confidencialidad, así como el contenido de la cláusula de no competencia en lo que se refiera a compra o

tenencia de acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no confieran a la adquirente funciones de dirección o influencia sustancial en la empresa.