

NOTA SUCINTA

EXPEDIENTE C/1479/24 ESSECO / ERCROS

1. ANTECEDENTES

Con fecha 28 de junio de 2024 fue notificada a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), la operación de concentración consistente en la oferta pública de adquisición (OPA) no solicitada por parte de ESSECO GROUP S.P.A. (grupo ESSECO), dirigida al 100% del capital social¹ de ERCROS, S.A., notificación que dio lugar al expediente C/1479/24.

Conforme al artículo 57.1 de la LDC, la Dirección de Competencia formó expediente y elaboró el correspondiente informe de la operación junto con una propuesta de paso a segunda fase.

Con fecha 7 de febrero de 2025, la Sala de Competencia de la CNMC ha adoptado Resolución en primera fase², en la que **acuerda iniciar la segunda fase del procedimiento conforme al artículo 57.2.c) de la LDC, por considerar que la citada operación de concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva alguno de los mercados afectados.**

2. EMPRESAS PARTICIPES

2.1. LA NOTIFICANTE: ESSECO INDUSTRIAL, S.P.A.

ESSECO INDUSTRIAL es una filial propiedad al 100% de ESSECO, sociedad matriz del grupo ESSECO, que ha sido constituida exclusivamente a efectos de la operación propuesta. Por su lado, ESSECO es una filial al 100% de SAN MARTINO S.P.A, una empresa familiar con la familia Nulli como accionistas. El grupo ESSECO es un grupo industrial multinacional que cuenta con tres unidades de negocio principales: (i) la división industrial³, (ii) la división de enología⁴ y (iii) la división de alimentación⁵.

En España, ESSECO, cuenta con actividad en estas tres divisiones de negocio, pero la división industrial y de enología representan el grueso de su actividad. Las actividades en España de la división industrial de ESSECO se pueden desglosar en (i) derivados del potasio, actividad que se lleva a cabo,

¹ La oferta está condicionada a la aceptación por los titulares de al menos el 75% más 1 acción del capital social. Las acciones cotizan a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español. El precio inicialmente ofrecido a los titulares de las acciones fue de 3,60 euros por acción, por lo que el importe máximo ascendía a 320.170.316,40 euros.

² Véase el expediente C/1480/24 - BONDALTI CHEMICALS / ERCROS en la web de la CNMC: <https://www.cnmc.es/expedientes/c148024>.

³ Especializada en la producción de cloro-álcali y sales inorgánicas (procedentes de azufre, sodio, potasio y amoníaco).

⁴ Especializada en el desarrollo, fabricación y distribución de productos químicos y biotecnológicos para la industria vitivinícola, incluidos los metabisulfitos de potasio y el poliaspartato de potasio.

⁵ Especializada en la producción de aditivos para piensos.

principalmente a través de su filial, ALTAIR CHIMICA IBÉRICA⁶, y (ii) derivados del azufre y otros, actividad realizada desde diferentes empresas de ESSECO.

2.2. LA ADQUIRIDA: ERCROS S.A.

La empresa adquirida se dedica principalmente a la producción y venta de productos químicos básicos, en tres divisiones: (i) derivados del cloro, (ii) química intermedia y (iii) farmacia. Cuenta con diez centros productivos, todos ellos en España y comercializa sus productos en todo el mundo, destinando al mercado de exportación aproximadamente la mitad de la producción.

La división de derivados del cloro genera dos terceras partes de la cifra de negocios del grupo incluyendo cloro, potasa, sosa cáustica, ácido clorhídrico, hipoclorito de sodio, PVC, ATCC, clorito y clorato sódico y agua oxigenada.

3. MERCADOS RELEVANTES

La operación propuesta afecta a la fabricación de productos químicos orgánicos de base, al que corresponde el código CNAE C.20.14.

Las partes se solapan en los siguientes mercados: (i) *mercado de comercialización de ácido sulfúrico (H₂SO₄)*; (ii) *el mercado de comercialización de hidróxido de potasio (KOH), en su estado sólido y líquido* y (iii) *el mercado de comercialización de carbonato de potasio (K₂CO₃)*.

El **mercado de comercialización de ácido sulfúrico (H₂SO₄)** se ha definido, según precedentes europeos⁷, como un mercado en sí mismo y no precisa de una segmentación ulterior según el proceso de producción. Tanto ESSECO como ERCROS están presentes en el mercado de ácido sulfúrico. No obstante, la posición de las partes en dicho mercado es inferior al 0,5% tanto a nivel nacional como en el Espacio Económico Europeo (EEE) por lo que no se considera un mercado relevante a los efectos de la presente operación.

En los **mercados de comercialización de KOH, tanto líquido como sólido**, ambas partes de la operación están activas. El **KOH** se produce en forma líquida, como solución al 50% en agua. El KOH en forma sólida se produce a partir del KOH líquido, calentando el mismo a una temperatura alta para evaporar el contenido de agua. Así, a pesar de tener la misma formulación y diferir únicamente en el estado físico de su presentación, los precedentes europeos⁸ han considerado que deben tratarse como dos mercados separados, por consideraciones de oferta y demanda. La investigación de mercado ha confirmado la existencia de diferencias en el proceso de fabricación, transporte

⁶ El 1 de enero de 2024 se hizo efectiva la fusión por constitución de la sociedad ALTAIR CHIMICA S.P.A. a la sociedad HYDROCHEM ITALIA S.R.L. (ambas participadas al 100% por ESSECO) y al mismo tiempo su denominación social pasó a ser ALTAIR CHEMICAL S.R.L. La operación permite continuar el proceso de consolidación en el mercado cloro alcalino y tiene como objetivo maximizar la capacidad de producción, reforzar la empresa bajo una única organización, potenciar las sinergias con la gestión compartida del almacenamiento y la planificación logística para hacer más eficientes los procesos de venta.

⁷ M.10859 TRAFIGURA / ECOBAT RESOURCES STOLBERG y M.3284 OUTOKUMPU / BOLIDEN.

⁸ M.7584 INTERNATIONAL CHEMICAL INVESTORS / INEOS CHLOROVINYLS BUSINESS (pár.14 -20).

y uso final de los clientes que justifican la segmentación del mercado de producto de KOH según su estado físico, entre sólido o líquido.

A pesar de que ERCROS es el único actor que cuenta con capacidad de producción de ambos tipos de KOH, en España, actualmente (y desde 2018) no produce KOH ni líquido ni sólido, estando presente en el mercado únicamente a través de la importación de ambos tipos de KOH, los cuales, posteriormente, comercializa. La mencionada capacidad de producción ha sido redirigida, desde 2018, a la producción de otros productos químicos. ESSECO por su parte, está presente tanto en la producción como en la importación de KOH líquido y sólido. No obstante, lo produce en sus fábricas en Italia⁹, que importa a España para su posterior comercialización en el territorio peninsular.

Para el mercado de KOH sólido no existen actualmente empresas con actividad de fabricación activa en España. No obstante, para el caso de KOH líquido, ha surgido en el último trimestre de 2024 un nuevo operador, DELTER, si bien su capacidad productiva es muy reducida en comparación con el volumen total demandado por el mercado. Actualmente es la única empresa con capacidad y actividad de fabricación de este producto.

El **mercado de comercialización de carbonato de potasio (K₂CO₃)**, se ha definido, según precedentes nacionales¹⁰ como un mercado en sí mismo que no precisa de una ulterior segmentación. Ambas partes de la operación están presentes en el mercado de carbonato de potasio en España. Al igual que en el mercado de comercialización de KOH líquido y sólido, ERCROS cuenta con capacidad de producción en España¹¹, aunque actualmente no fabrica dicho producto, sino que lo importa de terceros países para su comercialización nacional. Dicha capacidad de producción ha sido redirigida, desde 2018, a la producción de otros productos químicos. ESSECO solo cuenta con instalaciones para la fabricación de carbonato de potasio en Italia, por lo que su actividad en dicho mercado en España se limita a la comercialización nacional de producto importado desde Italia y otros países¹². Actualmente no hay empresas con capacidad activa de fabricación de este producto.

Tanto en KOH líquido como sólido, así como el carbonato de potasio tienen carácter de *commodity*, siendo productos homogéneos e intercambiables para el consumidor entre distintos comercializadores y donde el precio del producto depende de la evolución de los mercados globales. Las ventas de KOH líquido y sólido y de carbonato de potasio de los importadores del producto se destinan a los grandes distribuidores, con una cartera amplia de productos químicos que ofrecen capilaridad y diversos formatos para pequeños demandantes o a los grandes clientes finales.

⁹ ESSECO no cuenta con capacidad de fabricación de KOH (líquido o sólido) en España.

¹⁰ N-05035 ERCROS / GRUPO ARAGONESAS.

¹¹ En España tan solo ERCROS cuenta con capacidad de producción de carbonato de potasio, aunque actualmente no esté fabricando dicho producto.

¹² Durante los tres últimos años ESSECO no ha distribuido producto adquirido de tercero.

Desde el punto de vista geográfico, los precedentes mencionados han considerado los siguientes mercados relevantes:

En el **mercado de comercialización de KOH, tanto líquido como sólido**, los precedentes nacionales¹³ y comunitarios¹⁴ de este mercado no se muestran concluyentes sobre el ámbito geográfico de estos mercados. Por un lado, el citado precedente nacional considera estos mercados de ámbito geográfico del EEE, debido a las características de *commodity* de estos productos. No obstante, el citado precedente europeo considera que los mercados son de ámbito nacional o regional, debido a la importancia de los costes de transporte y la seguridad de suministro, lo cual lleva a que los clientes ponderen la proximidad como un factor determinante en la elección de su fuente de suministro, dejando finalmente la definición exacta del mercado abierta.

La investigación de mercado realizada corrobora que actualmente en España no existe producción ni de KOH sólido ni líquido y por lo tanto solo existen importaciones de terceros países (comunitarios y extracomunitarios). Se observa que en España solo existen unos pocos operadores con capacidad de importación de estos productos, los cuales los distribuyen posteriormente a nivel nacional, bien directamente, o bien a través de distribuidores intermedios.

La importación de KOH líquido a España se realiza principalmente por vía marítima¹⁵, almacenándose el producto en tanques/almacenes portuarios, lo que requiere por parte de los operadores una significativa inversión en dichas infraestructuras para la recepción del producto. La importación de KOH sólido también se realiza por vía terrestre, en camiones, por lo que suele provenir de países próximos, para minimizar los costes de transporte y así mantener la competitividad. Existen pocos operadores que lleven a cabo esta labor de importación, principalmente las partes y dos empresas más para el caso de KOH líquido y una adicional para el caso de KOH sólido.

Una vez en España, los operadores transportan el KOH, tanto líquido como sólido, desde los tanques de importación hasta el cliente por vía terrestre, mediante camiones cisterna. Los costes de transporte de su distribución en camiones por la península ibérica, que asume el cliente, limitan la distancia máxima a recorrer desde los tanques portuarios/almacenamiento hasta el cliente final o intermedio¹⁶ manteniendo la competitividad del producto. La investigación de mercado¹⁷ no es concluyente respecto a la distancia máxima que dicho producto puede recorrer por carretera hasta el cliente final sin perder competitividad y por tanto sobre la pertinencia o no de considerar un mercado

¹³ N-05035 ERCROS / GRUPO ARAGONESAS.

¹⁴ M.7584 INTERNATIONAL CHEMICAL INVESTORS / INEOS CHLOROVINYLS BUSINESS.

¹⁵ De manera menos importante, por vía terrestre de países comunitarios cercanos, como Francia.

¹⁶ Distribuidores indican que el coste de transporte es fundamental en el hecho de determinar las tarifas de venta, así como la decisión de entrar en el mercado de distribución del producto.

¹⁷ Existe una gran discrepancia en cuanto a la distancia máxima desde donde los clientes y distribuidores se suministran. Muchos de estos indicaban que desconocen esta información, y los que aportan un dato lo hacen en una horquilla muy amplia, de entre 60 y 720 km para KOH líquido y de entre 100 y más de 2.000 km para KOH sólido.

geográfico inferior al nacional¹⁸. A los efectos de la presente operación, esta cuestión puede dejarse abierta pues no afecta a la valoración de la operación, analizándose los efectos de la operación a nivel nacional tanto para el KOH sólido como líquido¹⁹.

En el **mercado de comercialización de carbonato de potasio**, si bien existe un precedente nacional²⁰ que define el ámbito geográfico del EEE, la investigación de mercado ha mostrado dinámicas en este mercado similares a las expuestas para el mercado de KOH líquido y sólido, lo que podría apuntar a una definición de mercado más reducida. En España no existe producción nacional de carbonato de potasio, siendo todo el producto consumido nacionalmente importado de terceros países (comunitarios y extracomunitarios). Unos pocos operadores, las partes y un operador menor cuentan con capacidad de importación en España y compiten por colocar su producto importado a clientes finales e intermedios en España, lo que apunta a una dimensión nacional del mismo.

Las ventas de KOH líquido y sólido y de carbonato de potasio de los importadores del producto se destinan a los grandes clientes finales o a los grandes distribuidores, con una cartera amplia de productos químicos que ofrecen capilaridad y diversos formatos para pequeños demandantes.

4. EFECTOS POTENCIALES DE LA OPERACIÓN

El análisis en primera fase de la CNMC permite concluir que la operación de concentración notificada es susceptible de tener efectos sobre la competencia en el mercado de la comercialización de KOH líquido, sólido y del carbonato de potasio (K₂CO₃). Asimismo, no se han detectado riesgos en el mercado de la comercialización de ácido sulfúrico (H₂SO₄).

Tanto en el mercado de la comercialización del KOH líquido y sólido, así como de carbonato de potasio (K₂CO₃), la operación supone la concentración de los principales operadores actuales en el mercado en España. En todos los mercados, las partes actualmente suman una cuota de mercado de entre el [80-90]% y el [90-100]% (adición de entre un [40-50]% y un [50-60]% de cuota, según el mercado). En el mercado del KOH líquido existen dos operadores alternativos, mientras que el mercado del KOH sólido y carbonato de potasio, tan solo uno²¹. No obstante, la posición de estos competidores alternativos es significativamente reducida en comparación con la posición de las partes. Algunas de las partes que han sido requeridas en la investigación de mercado han indicado que esta situación de cuasi monopolio en los mercados afectados podría llevar a que, de llevarse a cabo la operación, las actuales alternativas careciesen de capacidad

¹⁸ Para clientes situados en zonas limítrofes a la frontera de Francia o Portugal, puede ser factible considerar alternativas de suministro de fuera de España.

¹⁹ Mientras que el proceso de evaporación del contenido de agua del KOH líquido para convertirlo en sólido encarece el producto, el mayor peso del KOH líquido, hace que se enfrenten a dinámicas similares en cuanto al coste y distancia máxima de transporte del producto.

²⁰ N.05035 ERCROS / GRUPO ARAGONESAS.

²¹ El mismo que uno del mercado de KOH líquido.

e incentivos de contrarrestar la posición de monopolio de la entidad resultante.

Teniendo en cuenta lo anterior, no se han podido descartar riesgos a la competencia en primera fase en el mercado de comercialización del KOH líquido y sólido, así como de carbonato de potasio, en España. Durante la segunda fase, resultará necesario analizar en mayor detalle las capacidades e incentivos de empresas distribuidoras para iniciar la actividad importadora de dichos productos y constituirse como alternativa de suministro de estos productos a la entidad resultante.

5. CONCLUSIÓN

La presente nota sucinta se emite en aplicación del artículo 58 de la LDC y se hace pública **para poner en conocimiento de las personas físicas o jurídicas que puedan resultar afectadas por la operación de concentración ESSECO / ERCROS y del Consejo de Consumidores y Usuarios y que puedan presentar sus alegaciones en el plazo de 10 días a partir de la emisión de la mencionada nota sucinta.**

Conforme a lo dispuesto en el artículo 66.2 del Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (RDC), las personas físicas o jurídicas que puedan resultar afectadas por la operación de concentración tienen un plazo de diez días para solicitar de forma motivada, de acuerdo con los criterios establecidos en el artículo 4 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, de Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, la condición de interesado en este procedimiento de control de concentraciones.

Por otro lado, se recuerda que, de acuerdo con el artículo 39 de la LDC, la CNMC podrá requerir en el futuro la información que estime necesaria de cualquier persona física o jurídica, a fin de determinar si la operación notificada obstaculiza el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados afectados, sin que dicha colaboración a instancia propia o a instancia de la CNMC implique la condición de interesado en el procedimiento

En definitiva, durante la segunda fase del expediente de referencia, conforme al artículo 10 de la LDC, la CNMC valorará en profundidad la concentración económica notificada atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado considerado y sus posibles segmentos, en todo o parte del territorio nacional.