MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06121 LINPAC MATERIALS / ALLIBERT BUCKHORN

Con fecha 27 de noviembre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo del grupo ALLIBERT BUCKHORN por parte de LINPAC MATERIALS HANDLING LIMITED (LMH).

Dicha notificación ha sido realizada por LMH 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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de la notificante con fecha 22 de diciembre de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 27 de diciembre de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **2 de enero de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de LMH del control exclusivo sobre el grupo ALLIBERT BUCKHORN y se articula mediante un Contrato de Compraventa firmado por las partes con fecha 20 de octubre de 2006.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la misma por parte de las autoridades de competencia de España, Reino Unido, República de Irlanda y Alemania[1].

[1] La operación ya ha sido autorizada en Irlanda y Alemania.

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1 Pacto de no competencia

El Contrato de Compraventa contempla en su sección 12.4 un pacto de no competencia, en virtud del cual el vendedor (la norteamericana MYERS) y sus afiliados se comprometen a no realizar actividad alguna en competencia con las realizadas por ALLIBERT a fecha de cierre de la operación, durante un período de […].

II.2 Valoración

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.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de la cláusula de no competencia no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, por no alcanzar los umbrales establecidos en el Artículo 1 del mismo.

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 PARTÍCIPES

IV.1. LINPAC MATERIALS HANDLING LIMITED (LMH)

LMH es una filial de la británica LINPAC GROUP LIMITED, activa en la producción y distribución de envases de transporte retornables (*returnable transit packaging* o "RTPs") de plástico. A su vez, LINPAC está controlada por la sociedad de inversiones MONTAGU[2].

El grupo LINPAC controla en España las sociedades: Clearpack S.A. (…%), Infia Plastics S.L. (…%) y Linpac Plastics Pravia S.A. (…%), activas en la transformación de plásticos, así como las sociedades: Infia Ibérica S.L. (…%) y Pacfres AS (…%), comercializadoras.

[2] El notificante ha afirmado a este SDC que ninguna sociedad del grupo MONTAGU, aparte de LMH, obtiene en Europa ingresos procedentes de las ventas de RTPs o productos relacionados.

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

Volumen de ventas MONTAGU (Millones euros)			
	2003	**2004**	**2005**
Mundial	<5000	<5000	<5000
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

IV.2 ALLIBERT BUCKHORN (ALLIBERT)

ALLIBERT está controlada por la compañía estadounidense MYERS INDUSTRIES, INC., cabecera de un grupo industrial activo en la fabricación de productos plásticos para mercados industriales, agrícolas, automotrices, comerciales y de consumo. ALLIBERT engloba las actividades europeas del grupo MYERS.

ALLIBERT comprende dos negocios, bajo dos nombres comerciales: ALLIBERT BUCKHORN y RAACO. El grupo se encuentra activo en la producción de contenedores de plástico retornables, palés, productos para el almacenaje de pequeñas piezas, tanques de almacenamiento, mobiliario médico y sistemas de estantes metálicos y dispone de seis fábricas en cuatro países europeos.

En España, ALLIBERT controla la filial ALLIBERT DE PLEGAMANS MANUTENCIÓN, S.A., activa en la transformación de plásticos y propietaria de dos fábricas en la provincia de Barcelona. Concretamente, las actividades de ALLIBERT en España consisten en la producción y comercialización de contenedores apilables, contenedores apilables y encajables, contenedores con tapa (ALCs), contenedores plegables, contenedores plegables grandes, contenedores rígidos grandes, palés, carros y rolls[3] y, en menor medida, la venta de tanques de almacenamiento y contenedores intermedios de transporte a granel.

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

Volumen de ventas ALLIBERT (Millones euros)			
	2003	**2004**	**2005**
Mundial	<5000	<5000	<5000
Unión Europea	<250	<250	<250
España[4]	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

[3] El roll es un tipo de carro –plataforma con ruedas- con paredes laterales en dos de sus lados.

[4] Deducidos los ingresos correspondientes a la venta de productos para la gestión de residuos, ya que este negocio no forma parte la operación notificada e incluyendo las ventas de las filiales de ALLIBERT fuera de España.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

El sector afectado por la operación es el de los envases de plástico para el transporte de mercancías, en concreto, la producción y/o distribución de envases de transporte retornables de plástico, tanques de almacenamiento y contenedores intermedios de transporte a granel[5].

V.1.1. *Envases de transporte retornables (RTPs)*

Los RTPs (*returnable transit packagings*) son contenedores utilizados para el transporte de mercancías desde las fábricas a los distribuidores u otros usuarios finales, que se devuelven vacíos después de su uso para proceder a su limpieza y reutilización. Una vez que los RTPs llegan a su destino y se desembala el contenido, el objetivo es reducir la cantidad de espacio necesario para almacenar los contenedores vacíos y transportarlos en el viaje de vuelta. Los fabricantes producen tanto envases estándar como a medida, de acuerdo a las especificaciones de los clientes.

La sustituibilidad entre los diversos materiales utilizados para su fabricación (plástico, metal, madera, cartón, etc.) es muy limitada, tanto por el lado de la oferta[6] como por el lado de la demanda[7]. Así lo refleja la Comisión en el caso M.1813 Industri Kapital/Nordkem/Dyno, donde señala que se puede definir un mercado separado de contenedores de plástico.

En comparación con los RTPs realizados en otros materiales, los RTPs de plástico pueden reutilizarse hasta 300 veces en 5 años y pueden ser reciclados. Además, el plástico les confiere otras ventajas como peso ligero, durabilidad, versatilidad de formas y economía.

El RTP de plástico se produce generalmente mediante moldeo de inyección, utilizando como materia prima plásticos de baja viscosidad y elevada tasa de flujo de fundido. Existen muchas variantes de polímeros que reúnan estas características, entre los cuales destacan el polipropileno y el polietileno de alta densidad. La elección del tipo de plástico a utilizar para la fabricación del RTP dependerá del uso final del envase[8], aunque el más utilizado es el polipropileno.

Los RTPs incluyen diferentes productos, con características y utilidades diversas: contenedores apilables (*stacking*), contenedores apilables y encajables (*stack-nest*), contenedores plegables (*folding*), palés, bandejas de panadería y carros y rolls.

Los *contenedores apilables* (*stacking*) son contenedores rígidos que, dada su construcción y fortaleza, pueden apilarse verticalmente unos sobre otros y pueden utilizarse para el transporte

[5] Como se ha señalado anteriormente, ALLIBERT también fabrica productos para el almacenaje de pequeñas piezas, mobiliario médico y sistemas de estantes metálicos. Sin embargo, de acuerdo con el notificante, sus cuotas en España son inferiores al 10% en todos los casos, salvo en el de productos de control de vertidos (paletas de retención), en el que la cuota estimada de ALLIBERT es del [10-20]%. No obstante, LMH no opera en estos mercados y la cuota de ALLIBERT en el ámbito europeo no supera el 10%.

[6] Las empresas del sector han manifestado a la Comisión en diversas ocasiones que es muy difícil cambiar las materias primas y los procesos y que las diferencias entre el plástico, la madera y el metal hacen imposible la conversión directa.

[7] Según un estudio realizado en el Reino Unido, los clientes prefieren en su gran mayoría los envases de plástico a los realizados en otros materiales, aún ante un incremento de precios del 5-10%.

[8] Por ejemplo, los RTPs para el transporte de alimentos deben ser lavados después de cada uso por motivos de higiene y ciertos plásticos son más adecuados que otros para este uso.

de mercancías. Se utilizan fundamentalmente en la distribución minorista, en especial para distancias cortas entre productores y distribuidores o entre éstos y los consumidores.

Dentro de esta categoría, los *contenedores rígidos grandes* son contenedores apilables de gran tamaño. Se utilizan para aplicaciones distintas, normalmente el transporte a granel en sectores industriales pesados y para grandes aplicaciones agrícolas.

Los *contenedores apilables y encajables (stack-nest)* cuentan con laterales inclinados que les permiten encajarse entre sí cuando están vacíos, pero también cuentan con brazos de extensión gracias a los que se pueden apilar unos sobre otros cuando están llenos. Se emplean generalmente en el transporte de mercancías de larga distancia cuando el volumen de transporte en el viaje de vuelta es importante, puesto que ocupan un espacio menor para el transporte cuando están vacíos. Existen varias categorías dentro de los contenedores apilables y encajables:

- *contenedores encajables profundos (maxi-nest)*: utilizados por las grandes cadenas de supermercados del Reino Unido, principalmente para el transporte y exposición de productos frescos.
- *contenedores con tapa (ALCs)*: cuentan con una función de seguridad, ya que disponen de una tapa integrada con bisagras que no puede separarse del contenedor. Se apilan con la tapa cerrada, pero se encajan con los demás si la tapa está abierta.

En los *contenedores plegables (folding)* las paredes laterales son rectas para permitir su plegado y minimizar así el espacio necesario para su almacenamiento, reduciendo costes de transporte cuando están vacíos. Cuando se montan pueden apilarse sobre los contenedores apilables y encajables y algunos cuentan con brazos de plástico que permiten que puedan apilarse unos sobre otros. No obstante, cuando están vacíos deben mantenerse separados de los contenedores apilables y encajables. Además, el montaje y plegado de los contenedores requiere una mayor cantidad de tiempo y trabajo, lo que supone costes adicionales para el consumidor. Normalmente son más caros que otros tipos de RTPs y se usan cuando las distancias son muy largas (de un país a otro).

Dentro de esta categoría, los *contenedores plegables grandes*: se emplean para transportes a granel en sectores industriales pesados y para grandes aplicaciones agrícolas.

Los *palés* son grandes bandejas que pueden transportar cargas pesadas. Están equipados con ranuras de entrada para su manipulación con carretillas elevadoras y traspalés.

Las *bandejas de panadería* son RTPs utilizados específicamente para la distribución primaria y secundaria, así como para la exhibición de los productos en algunos puntos de venta al público.

Los *carros y rolls* son básicamente superficies con ruedas que se utilizan para el transporte a mano de mercancías o embalajes apilados o encajados dentro de una cadena de suministro.

V.1.2. *Tanques de almacenamiento*

Los tanques de almacenamiento son contenedores de gran tamaño para almacenar líquidos en grandes cantidades, como sustancias químicas.

LMH no fabrica tanques de almacenamiento, mientras que ALLIBERT es la empresa más importante a nivel nacional.

V.1.3. *Contenedores intermedios de transporte a granel (IBCs)*

Los IBCs son grandes contenedores empleados para el transporte de productos químicos.

Constituyen una pequeña parte de la actividad de ALLIBERT en España ([…]% de sus ingresos en 2005 y una cuota de mercado del [10-20]%), mientras que LMH no los produce ni comercializa.

V.1.4. *Conclusiones sobre los mercados de producto*

Tanto la adquirente como la adquirida están activas en la comercialización de contenedores apilables, contenedores apilables y encajables, contenedores con tapa (ALCs), contenedores plegables, contenedores plegables grandes, palés, carros y rolls.

Además, ALLIBERT produce y comercializa contenedores rígidos grandes, tanques de almacenamiento y contenedores intermedios de transporte a granel (IBCs) y LMH está activa en la producción y comercialización de contenedores encajables profundos y bandejas de panadería.

Teniendo en cuenta las actividades de las partes y el precedente de la Comisión y dado que no varían las conclusiones del análisis en función del mercado de producto considerado, no se considera necesario cerrar la definición de los mercados. Así, a los efectos de la presente operación se analizarán el mercado de RTPs en general, así como los contenedores apilables, contenedores apilables y encajables, contenedores con tapa (ALCs), contenedores plegables grandes, carros y rolls, tanques de almacenamiento y contenedores intermedios de transporte a granel (IBCs).

V. 2. Mercados geográficos

La Comisión señala[9] que los contenedores de plástico son productos de poco peso, pero gran volumen, lo que hace que se limite el radio dentro del cual resulta rentable su suministro. Así, considera que la dimensión del mercado geográfico es al menos regional, incluyendo diversos países europeos cercanos o incluso el EEE.

Por su parte, las autoridades de competencia británicas analizaron los mercados de RTPs y contenedores de plástico en 2002, llegando a la conclusión de que la dimensión de los mercados de contenedores apilables y encajables de plástico en general, contenedores apilables y encajables de seguridad de plástico y contenedores apilables de plástico puede llegar a ser europea, dada la competencia de los productores europeos en el mercado[10].

Por lo que respecta a los contenedores apilables y encajables profundos de plástico y bandejas de panadería de plástico, se consideró que la dimensión del mercado geográfico podía reducirse a la nacional, dado que en aquel momento esos productos se utilizaban únicamente en el Reino Unido.

En la presente operación este Servicio estudiará los efectos de la operación en los ámbitos de la UE y España.

[9] Caso COMP/M.1813 INDUSTRI KAPITAL/NORDKEM/DYNO (Decisión de 12.7.2000).
[10] Operación de concentración *Linpac/Paxton*, Competition Commission, Reino Unido 2002.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1.- Estructura de la oferta

VI.1.1. *Envases de transporte retornables de plástico (RTPs)*

El sector de los RTPs se caracteriza por la existencia de un gran número de productores europeos, así como una creciente penetración de fabricantes de bajo coste asentados en territorios adyacentes como Israel y Turquía.

En el mercado europeo, el mayor productor es la holandesa SAS (Schoeller Arca Systems), seguida por otros operadores importantes como ALLIBERT, LMH, las alemanas SCHÄEFER y BITO, UTZ, las españolas CONGOST y CONTENEPLASTIC y la israelí POLYMER LOGISTICS.

LMH y ALLIBERT constituyen el segundo y cuarto mayor distribuidor de RTPs en Europa, respectivamente. Tras la operación, LMH refuerza su segunda posición en [0-10] puntos, alcanzando una cuota del [10-20]%, si bien el líder del mercado europeo continuará siendo SAS, con [20-30]%.

MERCADO EUROPEO DE RTPs 2005	
Operadores	**Cuotas (%)**
SAS	[20-30]%
LMH + ALLIBERT	[10-20]%
LMH	[0-10]%
SCHÄEFER	[0-10]%
ALLIBERT	[0-10]%
DSS	[0-10]%
UTZ	[0-10]%
POLYMER LOGISTICS	[0-10]%
Otros	[40-50]%

Fuente: Estimaciones del notificante.

El siguiente cuadro muestra las estimaciones de ventas de RTPs por categorías en el mercado europeo, para el ejercicio 2005.

VENTAS DE RTPs EN EL MERCADO EUROPEO 2005						
Categorías de Producto	**Mercado (Mill.€)**	**LMH**		**ALLIBERT**		**LMH + ALLIBERT %**
		Mill.€	**%**	**Mill.€**	**%**	
C.apilables	231,6	-	[0-10]%	-	[10-20]%	[10-20]%
C.apilables y encajables	123,8	-	[0-10]%	-	[10-20]%	[10-20]%
C.encajables profundos	49	-	[60-70]%	-	[0-10]%	[60-70]%
C. con tapa (ALCs)	80,8	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[10-20]%
C. plegables	118,2	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%
C.plegables grandes	154,9	-	[10-20]%	-	[0-10]%	[10-20]%
C. rígidos grandes	107,7	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[10-20]%
Bandejas panader.	100,5	-	[10-20]%	-	[0-10]%	[10-20]%
Palés	180,5	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%
Carros y rolls	43,4	-	[10-20]%	-	[0-10]%	[20-30]%
Otros RTPs	78,5	-	[10-20]%	-	[10-20]%	[20-30]%

Fuente: Notificante, en base a Informe AMI.

Como se puede observar, ambas partes están presentes en todos los segmentos señalados, si bien las adiciones de cuota en ningún caso superan el [10-20]% y las cuotas de la entidad resultante quedan siempre por debajo del [20-30]% (con la excepción de los contenedores encajables profundos, para los que, en todo caso, la adición es insignificante).

En España, tanto la adquirente como la adquirida están activas en varios tipos de RTPs, alcanzando cuotas conjuntas superiores al 10% en contenedores apilables, contenedores apilables y encajables, contenedores con tapa, contenedores plegables grandes, carros y rolls y otros RTPs[11].

VENTAS DE RTPs EN ESPAÑA 2005						
Categorías de Producto	**Mercado (mil.€)**	**LMH**		**ALLIBERT**		**LMH + ALLIBERT (%)**
		mil.€	**%**	**mil.€**	**%**	
C. apilables	37.000	-	[0-10]%	-	[10-20]%	[10-20]%
C.apilables y encajables	22.000	-	[0-10]%	-	[10-20]%	[10-20]%
C.encajables profun.	8.500	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%
C. con tapa (ALCs)	7.500	-	[0-10]%	-	[10-20]%	[20-30]%
C. plegables	6.350	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%
C.plegables grandes	7.000	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[10-20]%
C. rígidos grandes	25.000	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%
Bandejas panader.	1.500	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%
Palés	30.000	-	[0-10]%	-	[0-10]%	[0-10]%
Carros y rolls	5.000	-	[0-10]%	-	[10-20]%	[10-20]%
Otros RTPs	28.000	-	[0-10]%	-	[10-20]%	[10-20]%

Fuente: Estimaciones del notificante[12].

La relación de los competidores en los citados mercados y sus cuotas de mercado estimadas correspondientes al ejercicio 2005 son las que se recogen en los siguientes cuadros:

CONTENEDORES APILABLES – ESPAÑA 2005		
Operadores	**Ventas (€)**	**Cuotas (%)**
SCHAEFER	-	[10-20]%
LMH + ALLIBERT	**-**	[10-20]%
ALLIBERT	-	[10-20]%
Plásticos De Molinos	-	[10-20]%
SAS	-	[10-20]%
OAK	-	[10-20]%
EPS	-	[10-20]%
CONTENEPLASTIC	-	[0-10]%
CONGOST	-	[0-10]%
LMH	-	[0-10]%
Otros	-	[0-10]%
Total España	37.000.000	100%

Fuente: Estimaciones del notificante.

[11] El notificante incluye en la categoría "otros RTPs" una amplia gama de productos diferentes, en los cuales la cuota de participación de las partes es poco relevante.

[12] Para elaborar la información sobre el volumen de ventas en España, las partes han basado sus estimaciones de ventas totales en los ingresos declarados de las filiales españolas de sus principales rivales. Por ello, las partes consideran que dichas cuotas de mercado podrían incluso estar subestimadas, dado que no han sido tenidas en cuenta las ventas de importadores como LMH, las ventas de productos importados por competidores españoles o las ventas de productos procedentes del exterior de la UE.

En el mercado nacional de contenedores apilables, LMH, noveno operador, pasa a ocupar la segunda posición de ALLIBERT, alcanzando una cuota del [10-20]%.

CONTENEDORES APILABLES Y ENCAJABLES–ESPAÑA 2005		
Operadores	**Ventas (€)**	**Cuotas (%)**
LMH + ALLIBERT	**-**	[10-20]%
ALLIBERT	-	[10-20]%
OAK	-	[10-20]%
CONGOST	-	[0-10]%
CONTENEPLASTIC	-	[0-10]%
LMH	-	[0-10]%
Otros	-	[50-60]%
Total España	22.000.000	100%

Fuente: Estimaciones del notificante.

En el mercado nacional de contenedores apilables y encajables, LMH asume la posición de liderazgo que ya venía detentando ALLIBERT, alcanzando una cuota conjunta de [10-20]%. Se da la circunstancia en este mercado de que la cuota de la adquirida ha ido en disminución en los últimos tres años.

CONTENEDORES CON TAPA (ALCs)–ESPAÑA 2005		
Operadores	**Ventas (€)**	**Cuotas (%)**
SAS	-	[30-40]%
BITO	-	[20-30]%
LMH + ALLIBERT	**-**	[20-30]%
ALLIBERT	-	[10-20]%
LMH	-	[0-10]%
Otros	-	[10-20]%
Total España	7.500.000	100%

Fuente: Estimaciones del notificante.

En el mercado nacional de contenedores con tapa, ALLIBERT y LHM son el tercer ([10-20]%) y cuarto operador ([0-10]%). Tras la operación la nueva entidad refuerza la tercera posición, hasta alcanzar una cuota conjunta de [20-30]%. Se da la circunstancia de que la cuota de LMH en este mercado ha experimentado un ligero descenso en los últimos tres años.

CONTENEDORES PLEGABLES GRANDES – ESPAÑA 2005		
Operadores	**Ventas (€)**	**Cuotas (%)**
SAS	-	[20-30]%
POLYMER LOGISTICS	-	[20-30]%
DSS	-	[20-30]%
LMH + ALLIBERT	**-**	[10-20]%
LMH	-	[0-10]%
CONGOST	-	[0-10]%
ALLIBERT	-	[0-10]%
Otros	-	[10-20]%
Total España	7.000.000	100%

Fuente: Estimaciones del notificante.

En el mercado nacional de contenedores plegables grandes, la adición de cuotas es poco importante ([0-10]%). El grupo resultante de la operación mantendrá el cuarto puesto en el

mercado, por detrás de competidores fuertes como SAS, POLYMER LOGISTICS y DSS. La cuota de ALLIBERT en este mercado […].

CARROS Y ROLLS – ESPAÑA 2005		
Operadores	**Ventas (€)**	**Cuotas (%)**
SAS	-	[40-50]%
CONGOST	-	[30-40]%
LMH + ALLIBERT	**-**	[10-20]%
ALLIBERT	-	[10-20]%
LMH	-	[0-10]%
Otros	-	[0-10]%
Total España	5.000.000	100%

Fuente: Estimaciones del notificante.

En el mercado nacional de carros y rolls, en el que las partes se enfrentan a la competencia de dos operadores especialmente significativos (SAS y CONGOST), que representan el [80-90]% del mercado, la adición de cuota es del [10-20]% y como resultado de la operación la nueva entidad mantiene su posición de tercer operador en el mercado.

OTROS RTPs – ESPAÑA 2005		
Operadores	**Ventas (€)**	**Cuotas (%)**
LMH + ALLIBERT	**-**	[10-20]%
ALLIBERT	-	[10-20]%
OAK	-	[0-10]%
DSS	-	[0-120]%
SAS	-	[0-10]%
CONTENEPLASTIC	-	[0-10]%
LMH	-	[0-10]%
Otros	-	[60-70]%
Total España	28.000.000	100%

Fuente: Estimaciones del notificante.

En el mercado de otros RTPs, LMH, con [0-10]% de cuota, asume la situación de ALLIBERT como líder a nivel nacional, alcanzando una cuota conjunta de [10-20]% y enfrentándose a la competencia de varios operadores con cuotas muy similares. Cabe señalar que la cuota de las partes ha ido en constante disminución desde 2003.

VI.1.2. *Tanques de almacenamiento e IBCs*

Las partes estiman el tamaño total del mercado español de tanques plásticos de almacenamiento en 3.700.000 euros en 2005 y el mercado nacional de IBCs en 20.000.000 euros para el mismo año. La entidad adquirente LMH no está activa en ninguno de estos dos mercados de producto.

Los siguientes cuadros recogen la relación de los principales grupos activos en la venta de tanques plásticos de almacenamiento e IBCs, respectivamente, en el mercado nacional en el ejercicio 2005[13]:

[13] Los datos son estimaciones de las partes sobre la base de los datos publicados por los competidores.

IBCS - ESPAÑA 2005		
Operador	**Ventas de IBCs**	
	Ventas (€)	**Cuotas (%)**
REYDE	-	[40-50]%
ALLIBERT	**-**	**[10-20]%**
Otros	-	[35-45]%
Total España	20.000.000	100%

Fuente: Estimaciones del notificante.

TANQUES DE ALMACENAMIENTO – ESPAÑA 2005	
Operadores	**Cuotas (%)**
ALLIBERT	[40-50]%
ROTOTANK	[10-20]%
ROTOPLAS	[0-10]%
REYDE	[0-10]%
SIMOP	[0-10]%
PLASTOQUIMICA	[0-10]%
TECOPLAS	[0-10]%
PPA	[0-10]%

Fuente: Notificante

El notificante estima que la cuota de ALLIBERT en el mercado europeo de tanques plásticos de almacenamiento se sitúa entre el [0-10]%. Respecto del mercado europeo de IBCs, considera que su cuota es sensiblemente inferior al 10%.

En cuanto al mercado nacional, el mercado de tanques plásticos de almacenamiento es el único en el cual la cuota resultante superará tras la operación el [20-30]%. No obstante, la adquirente no está activa en este mercado[14]. Adicionalmente, cabe destacar que las ventas de ALLIBERT en este mercado, que representa únicamente el […]% de las ventas totales del grupo en España, […].

VI.2.- Estructura de la demanda

Los RTPs y tanques de almacenamiento son utilizados por empresas de muy diversos sectores económicos para abaratar costes en su cadena de suministro. Los principales sectores de actividad que utilizan RTPs en Europa son: minoristas (principalmente supermercados), para su distribución primaria y secundaria, panaderías, industria pesquera (para el transporte desde el barco al mayorista o minorista), industrias manufactureras como la de automoción (para el suministro de componentes y distribución de piezas a los distribuidores), empresas agrícolas, destilerías y productores de refrescos (para el suministro a establecimientos).

[14] El notificante considera que la elevada cuota de mercado de ALLIBERT exagera su importancia competitiva en el suministro de estos productos en el mercado nacional, ya que solamente toma en consideración los tanques que cree que suministran los operadores presentes en España. Señala que, en realidad, los tanques se transportan con facilidad y no existen barreras a la entrada de operadores de otros países que deseen proveer a clientes españoles, por lo que si se tuvieran en cuenta las ventas de tanques importados la cuota de ALLIBERT sería sensiblemente inferior.

El uso de RTPs afecta a toda la cadena de suministro. Por ejemplo, su utilización por parte de los supermercados tiene implicaciones para los productores, empaquetadores y procesadores, empresas de logística y operadores de lavado.

De acuerdo con el notificante, en general, los clientes de grandes contratos se caracterizan por un fuerte poder de negociación y son extremadamente sensibles a los precios[15].

Los principales clientes de LMH en España son grandes clientes, como los fabricantes de componentes de automoción […], además de un buen número de pequeños clientes.

Por su parte, ALLIBERT cuenta en España con clientes importantes como […], además de un buen número de pequeños clientes.

VI.3.- Fijación de precios

Los precios de los productos de referencia se caracterizan por su falta de transparencia y varían ampliamente según el tamaño y las características, el volumen de los pedidos y otras variables como los costes de transporte. Incluso productos idénticos pueden diferir ampliamente en precios, dado que la mayoría de las ventas son el resultado de negociaciones individuales o procedimientos de licitación que pueden variar de cliente a cliente. Por consiguiente, las partes consideran que es difícil ofrecer datos comparativos sobre los precios de los diferentes productos.

El notificante considera que los precios que aplican a sus productos están en línea con el mercado[16] y que existe una fuerte competencia en precios por parte de los productores de RTPs y tanques de almacenamiento, dado el fuerte poder de negociación de los clientes de grandes contratos.

Con respecto a la evolución de los precios en los últimos años, el notificante considera que éstos han aumentado en términos nominales como consecuencia de la inflación y para reflejar, al menos en parte, los significativos incrementos en los costes de producción que se han producido por el incremento de precio de las materias primas. Sin embargo, el notificante considera que los precios en términos reales han permanecido estables o incluso han disminuido.

VI.4.- Estructura de la distribución

En relación al sistema de distribución de los productos, las partes utilizan sus propios agentes de ventas, incluida la televenta y otras técnicas de venta. La distribución por terceros es relativamente poco frecuente en los segmentos en los que las partes están activas en España.

VI.5.- Competencia potencial - barreras a la entrada

El notificante señala que las barreras de entrada al sector de los RTPs son relativamente reducidas, tanto para los productores de RTPs que desean expandir el ámbito geográfico de sus

[15] En el análisis del caso británico *Linpac/Paxton*, la asociación británica de panaderos confirmó a la UK Competition Commission que, ante una subida no razonada del 10% en el precio de las bandejas de panadería que le suministraba Paxton, cambiarían inmediatamente de proveedor.

[16] Concretamente, las partes afirman haber tenido conocimiento de los precios aplicados por sus competidores en las negociaciones con sus clientes, dado que éstos buscan activamente ofertas de suministro de varios fabricantes y están capacitados para presionar a éstos entre sí respecto a sus precios. Incluso en los segmentos en los que las partes están relativamente especializadas, las presiones competitivas a las que se enfrentan debido a las numerosas ofertas de sus competidores eliminan la posibilidad de establecer prima alguna en los precios, según la notificante.

operaciones como para los que pretendan entrar por primera vez en el sector[17]. Los costes de transporte no son un impedimento esencial para los productores instalados en otros países de Europa o incluso fuera de ella. Tampoco existen barreras referentes a derechos de propiedad intelectual y el proceso de diseño, prueba e introducción de un nuevo producto (incluida la fabricación de las herramientas necesarias) podría completarse de manera razonable en un período de 6 meses, existiendo una capacidad de producción considerable en toda Europa.

No existen asimismo barreras legales de tipo medioambiental que impidan o dificulten el acceso a la venta de tanques de plástico, IBCs y RTPs en España ni a la importación de mercancías de plástico de este tipo.

La ausencia de barreras viene reflejada en la creciente competencia de las importaciones de proveedores situados en países extracomunitarios, como la turca ETAP o la belga WOPPLA (que subcontrata la producción de RTPs en Rumanía).

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de ALLIBERT BUCKHORN por parte de LINPAC MATERIALS HANDLING LIMITED (LMH).

Las partes producen envases de plástico para el transporte de mercancías. En concreto, producen y/o distribuyen diversos tipos de envases de transporte retornables de plástico (RPTs), tanques de almacenamiento y contenedores intermedios de transporte a granel (IBCs).

En Europa, tras la operación, LMH refuerza su segunda posición en el conjunto de RPTs en [0-10] puntos, alcanzando una cuota de [10-20]%, si bien el líder del mercado europeo continúa siendo SAS, con [20-30]%.

Ambas partes distribuyen contenedores con tapa, contenedores apilables y encajables, contenedores apilables, carros y rolls, contenedores plegables grandes y otros RTPs si bien, en Europa, las adiciones de cuota en ningún caso superan el [10-20]% y las cuotas de la entidad resultante quedan por debajo del [20-30]% (con la excepción de los contenedores encajables profundos, para los que, en todo caso, la adición es insignificante), mientras que en España, las cuotas conjuntas no superan el [20-30]%.

Además, LMH asume la posición de ALLIBERT en tanques de almacenamiento e IBCs, ámbitos en los que no estaba presente, adquiriendo cuotas en España de [10-20] y [40-50]%, respectivamente e inferiores al 10% en el mercado europeo.

Cabe señalar que en cada uno de los mercados analizados la oferta de está relativamente fragmentada y se caracteriza por la presencia de competidores importantes, tanto nacionales como extranjeros (CONGOST, OAST, SAS, SCHÄEFER o CONTENEPLASTIC). Además, según el notificante, la demanda ejerce poder compensatorio.

Por otra parte, de acuerdo con la notificante no existen barreras de entrada infranqueables en los mercados afectados en términos de costes de transporte, requisitos medioambientales o derechos de propiedad intelectual y existe una capacidad de producción considerable en toda Europa.

[17] Los únicos costes adicionales para los nuevos productores serían los asociados al establecimiento o al acceso a agentes de venta locales, así como los gastos de comercialización necesarios para competir de manera eficaz por los pedidos de clientes locales.

Según el notificante, la marca no es importante en los mercados considerados, los competidores cuentan con una cartera de productos similar a la de la empresa resultante y la demanda se caracteriza por un poder de negociación significativo.

A la luz de las consideraciones anteriores, en particular, no cabe prever que como consecuencia de la operación notificada desaparezca una presión competitiva significativa o que aumenten las posibilidades de coordinación entre los operadores restantes. En consecuencia, no es previsible que la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados.

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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.