



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06096

ALPLA / TECNOPET

Con fecha 5 de octubre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de ALPLA IBÉRICA, S.A. (en adelante ALPLA IBÉRICA) del control exclusivo de TECNOPET, S.A. (en adelante TECNOPET).

Dicha notificación ha sido realizada por ALPLA IBÉRICA 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 del notificante con fecha 6 de octubre de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 3 de noviembre de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **4 de diciembre de 2006**, 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 ALPLA IBÉRICA del control exclusivo de TECNOPET. Una vez realizada la presente operación ambas empresas se fusionarán y pasarán a estar controladas por ALPLA-WERKE LEHNER GMBH & Co KG (en adelante APLA-WERKE).

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia españolas.



II. **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.

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.

III. **EMPRESAS PARTÍCIPES**

III.1. **ALPLA IBÉRICA, S.A. (ALPLA IBÉRICA)**

ALPLA es una filial del grupo alemán ALPLA-WERKE, activo en la fabricación de artículos acabados y semiacabados de plástico.

El Grupo ALPLA-WERKE cuenta con 95 plantas de producción en 30 países, que fabrican una amplia gama de envases y embalajes de materias plásticas.

La matriz del grupo, ALPLA-WERKE LEHNER GMBH & Co KG, está controlada a su vez por ALPLA Holding GMBH, con una participación accionarial del 90%.

En España, el Grupo ALPLA-WERKE está presente a través de la empresa ALPLA IBÉRICA, en la que tiene una participación del 99,99%. ALPLA IBERICA cuenta en España con tres plantas de producción¹.

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

| Volumen de ventas de ALPLA (millones euros) | | | |
|--|------|------|------|
| | 2003 | 2004 | 2005 |
| Mundial | 46,1 | 49,8 | 59,7 |
| Unión Europea | 45,7 | 48,9 | 58,9 |
| España | 41,2 | 46,6 | 56,9 |

Fuente: Notificación

III.2. **TECNOPET, S.A. (TECNOPET)**

TECNOPET² es una compañía española, activa en la fabricación de preformas de botellas de polietileno tereftalato (PET) con destino al sector alimentario.

¹ Resultado de la fusión de ALPLA IBÉRICA con TETRA PAK PET ESPAÑA, S.A. en mayo de 2005. TETRA PAK abandona el mercado de las preformas PET como consecuencia de los compromisos de desinversión adquiridos en la operación M.2416 TETRA LAVAL/SIDEL.

² Sus principales accionistas son D. Francisco Javier Berroa García (28,7%); D. Víctor Chantre Moreno (28,7%); y D. José Ángel Chantre Moreno (28,7%).



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

| Volumen de ventas de TECNOLET (millones euros) | | | |
|---|------|------|------|
| | 2003 | 2004 | 2005 |
| Mundial | 39,9 | 37,0 | 44,6 |
| Unión Europea | 35,9 | 34,6 | 42,0 |
| España | 22,1 | 20,4 | 24,3 |

Fuente: Notificación

IV. **MERCADOS RELEVANTES**

IV.1. Mercado de producto

El ámbito relevante para el análisis de la presente operación es la industria de los plásticos, en concreto, la producción y comercialización de preformas de plástico de polietileno tereftalato (PET) para la posterior fabricación de embalajes de plásticos, en el que operan tanto la adquirente como la adquirida³.

El PET es un polímero plástico, con un alto grado de cristalinidad y termoplástico en su comportamiento, que lo hace apto para ser transformado en una gran diversidad de envases, principalmente botellas para agua mineral, bebidas carbónicas y aceites así como, más recientemente, en el campo de la cosmética y farmacia, ingeniería, construcción, packaging, etc.

El proceso de transformación de la resina PET se realiza mediante procesos de inyección-estirado-soplado con el objeto de producir "cuerpos huecos" (preformas PET) o bien mediante procesos de termoformado si lo que se trata de producir es lámina y por lo tanto envases planos⁴.

Hay dos tipos de preformas: preformas PET estándar y preformas para usos específicos en combinación con otros materiales.

Las preformas PET son fabricadas generalmente por convertidores que, a su vez, pueden distribuir su producto final a sopladores y embotelladores (generalmente empresas de bebidas para la producción de botellas) o bien son utilizadas por convertidores que igualmente fabrican botellas⁵.

La evolución tecnológica experimentada por los procesos de producción de envases de PET ha permitido que lo habitual sea encontrar en la cabecera de las líneas de envasado, equipos, generalmente de soplado, que permiten producir botellas de PET en línea a partir de preformas suministradas desde el exterior. Como alternativa a estos equipos de soplado en línea, existen máquinas integradas que, igualmente ubicadas en línea o bien contra silo, producen envases a partir de la resina de PET. Esta versatilidad industrial hace que en general los propios envasadores se hayan convertido en los mayores productores de envases apoyados desde el exterior por los suministradores de resina de PET o por fabricantes de preformas PET.

³ Según información de la notificante, ninguna de las partes está presente en los mercados ascendentes de producción de resina PET, ni en los descendentes de llenado de botellas PET.

⁴ Fuente: Asociación Nacional de Empresas PET (www.anep-pet.com). Según esta misma fuente, el 65% del consumo europeo de PET en el 2002, casi 2 millones de toneladas, se utilizó para la fabricación de botellas.

⁵ Según la notificante, ALPLA IBÉRICA fabrica y vende botellas, pero no a partir de la resina PET.



Así, el mercado de preformas constituye un mercado aguas abajo del mercado de fabricación y venta de polímeros PET en el que están presentes tanto las empresas integradas verticalmente como las empresas exclusivamente dedicadas a fabricar preformas PET o las empresas que fabrican y transforman preformas PET en envases para uso final.

En el precedente comunitario M.2416 TETRA LAVAL/SIDEL⁶ la Comisión señala que las preformas constituyen un mercado de producto definido, separado del resto de mercados de transformación de la resina PET⁷.

En la presente operación, la adquirida TECNOPET únicamente fabrica y vende preformas PET estándar a clientes que las utilizan en su maquinaria de soplado para la producción de botellas PET, principalmente del sector alimentario, actividad que igualmente realiza ALPLA IBÉRICA.

A la vista de lo anterior, dadas las características de la presente operación, este Servicio considerará como mercado de producto relevante a los efectos del presente análisis el mercado de preformas PET.

IV. 2. Mercado geográfico

Según el precedente comunitario señalado⁸, el mercado de preformas PET tiene dimensión europea. Los productores no europeos tienen una presencia muy limitada en este mercado.

No obstante, la notificante señala que la fabricación y venta de preformas PET es de mercado carácter local estando, en particular, el negocio adquirido de preformas PET producidas en España por TECNOPET destinado íntegramente al mercado nacional, de forma que no hay ventas en ningún otro país de la UE⁹.

Teniendo en cuenta lo señalado con anterioridad, se analizarán la incidencia de la operación tanto en el ámbito europeo como en el nacional.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Características del mercado y estructura de la oferta

El mercado de preformas PET se caracteriza por la presencia de un grupo de operadores que únicamente fabrican y comercializan preformas PET, que coexiste con otros productores de preformas PET verticalmente integrados, como los sopladores y envasadores. En algunos casos estos últimos pertenecen a grupos de fabricantes de bebidas que tienen sus cadenas de producción integradas, desde la producción de polímeros PET hasta el llenado de botellas¹⁰.

⁶ En el precedente nacional N-06075 LA SEDA/ADVANSÁ y en el caso comunitario M.2843 AMCOR/SCHMALBACH/LUBECA, la definición exacta de este mercado se deja abierta.

⁷ Igualmente, en el precedente M.2416 citado, la Comisión llegó a la conclusión, dadas las características de la operación, que los sistemas de envasado en su conjunto de PET y cartón constituyen mercados distintos pero vecinos e íntimamente relacionados dado que se encuentran presentes en el mismo tipo de alimentos, tienen la misma base de clientes y un creciente uso de tecnología aséptica. De hecho, los envases PET se utilizan en la actualidad para todos los productos que se envasan en cartón: zumos, bebidas no gaseosas, bebidas de té y café, etc.

⁸ M.2416 TETRA LAVAL/SIDEL y M.2843 AMCOR/SCHMALBACH-LUBECA.

⁹ En el mercado de preformas PET, la notificante considera que la ubicación de las plantas de producción no es tan importante por el coste de transporte generado (1-2% del precio final) como por la rapidez en el servicio o la garantía de capacidad de suministro en momentos pico de fabricación que la mayoría de los clientes tienen en los periodos estivales ante el mayor consumo de bebidas envasadas.

¹⁰ Según la Asociación Nacional de Empresas PET, ya citada, en 1995 el número de compañías transformadoras era 37. En el año 1998 se duplicó esta cifra hasta las 70 compañías, alcanzando en 2002 más de 160 empresas



El tamaño de este mercado en España en el año 2005 fue de 4.705 millones de unidades, con cuotas de crecimiento en los últimos años en torno al 3% anual.

En el siguiente cuadro se detallan los volúmenes de ventas y las cuotas de mercado, en los años 2003 a 2005, de los principales operadores en el mercado español de preformas PET.

| Mercado español de preformas PET | | | | | | |
|----------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|
| EMPRESAS | 2003 | | 2004 | | 2005 | |
| | Mill. € | % | Mill. € | % | Mill. € | % |
| AMCOR | 57,8 | 38% | 47,4 | 32% | 51,8 | 30% |
| TECNOJET | 22,1 | 14% | 20,4 | 14% | 24,3 | 14% |
| ALPLA IBERICA | 15,6 | 10% | 18,9 | 13% | 22,9 | 13% |
| TECNOJET+ALPLA I. | 37,7 | 24% | 39,3 | 27% | 47,2 | 27% |
| RESILUX | 14,9 | 10% | 16,5 | 11% | 22,4 | 13% |
| CAIBA | 15,6 | 10% | 15,6 | 10% | 20,5 | 12% |
| TOMBACCO | 13,3 | 9% | 14,6 | 10% | 16,5 | 9% |
| NOVAPET | 14,3 | 9% | 15,6 | 10% | 16,5 | 9% |
| TOTAL MERCADO | 153,6 | 100% | 149,1 | 100% | 175,0 | 100% |

Fuente: Notificación.

En el mercado español, el principal operador de preformas PET es AMCOR, con una cuota del 30% en 2005. Como consecuencia de la presente operación, ALPLA IBÉRICA fortalece su presencia en el mercado español, alcanzando una cuota agregada del 27%, situándose como segundo operador, seguido por RESILUX, CAIBA, TOMBACCO y NOVAPET con cuotas del 13%, 12%, 9% y 9%, respectivamente.

Por su parte, la cuota de ALPLA en el mercado europeo es del 9%, siendo la cuota de su principal competidor, AMCOR, del 13%. La cuota de la adquirida en el mercado europeo de preformas PET es poco significativa (en torno al 1,3%).

Los principales proveedores de materias primas para las preformas PET son los fabricantes de la resina PET, base del proceso de fabricación por inyección de preformas, que representa entre el 70%-80% del precio de venta de la preforma¹¹.

V.2.- Estructura de la demanda

La demanda de preformas PET se realiza básicamente por los fabricantes de bebidas y por envasadores, que utilizan estas preformas para la producción y llenado de botellas o únicamente para la producción de botellas.

La demanda de preformas PET se caracteriza por su estacionalidad, ya que es creciente en el periodo estival debido al mayor consumo de bebidas embotelladas, fundamentalmente bebidas carbónicas y aguas minerales.

Las compras, para las preformas estándar, se realizan a través de varios tipos de contrato o acuerdos de suministro, generalmente mensuales, ya que el precio de las preformas varía en función del precio de la resina PET.

involucradas en la transformación de PET. Según esta fuente, la mayoría de estas empresas son envasadores que soplan sus botellas en línea, mientras que únicamente una veintena son fabricantes puros de envases de PET.

¹¹ La referencia para las variaciones de precios de la resina PET se realiza en función de una serie de indicadores publicados (ICIS Lor o PCI). Existen igualmente contratos de suministro trimestrales o anuales en función del volumen vendido y del tipo de cliente.



Los principales clientes de ALPLA IBÉRICA en España en el año 2005 son [...].

Los principales clientes de TECNOPET son [...].

V.3.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

La notificante considera que no existen barreras significativas de entrada en los mercados de preformas PET, con la excepción de la necesidad de capital ya que se requiere una importante inversión para el establecimiento de una planta de producción con los volúmenes mínimos de operatividad y rentabilidad.

Según la notificante, el volumen mínimo de producción de una planta no puede ser inferior a 200 millones de unidades de preformas PET por año y periodos de rentabilidad/amortización de la inversión en torno a los 10 años.

Por otra parte, la notificante señala que no existen barreras legales insuperables derivadas de las diferentes autorizaciones, licencias medioambientales y permisos urbanísticos requeridos para la instalación de una planta de producción de preformas PET en España. En particular, señala que el único requisito para la apertura de una planta de producción de preformas PET es la realización de un estudio de impacto ambiental, sin que sea necesario su inscripción en el registro sanitario.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de ALPLA IBÉRICA, S.A. del control exclusivo de TECNOPET, S.A.

Las partes operan en el mercado de la producción y comercialización de preformas PET.

La cuota de ALPLA en el mercado de preformas PET europeo es del 9% y la de la adquirida del 1,3%. En el ámbito nacional, tras la operación, ALPLA IBÉRICA registrará una cuota del 27%, de la que 14 puntos corresponden a la adquirida, situándose ALPLA IBÉRICA como segundo operador del mercado español de preformas PET.

Los principales competidores de ALPLA IBÉRICA son empresas multinacionales sólidamente establecidas como AMCOR, líder de los mercados español y europeo, con cuotas del 30% y 13%, respectivamente. Igualmente, existen operadores locales, en general, especializados en la producción de preformas PET, como RESILUX y CAIBA con cuotas del 13% y 12%, respectivamente.

Igualmente, son productores de preformas PET los sopladores y embotelladores, principalmente, de bebidas carbónicas y agua mineral, que cuentan en su proceso productivo con la inyección y fabricación de preformas, si bien para su propio consumo. Generalmente, las necesidades que exceden de su capacidad producida que requieren se asignan son satisfechas por productores de preformas como las Partes de la operación.

Los principales demandantes de preformas PET son grandes empresas locales y multinacionales del sector de la alimentación que utilizan tales preformas para la producción de botellas PET. Algunas de ellas cuentan con un considerable poder de compra. Los contratos de suministro son de muy corta duración.

De acuerdo con la notificante, la principal barrera de acceso está ligada a la inversión necesaria para el establecimiento de una planta con la escala mínima eficiente.



A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

VII. 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.