



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04042 **SG CAPITAL / SOVITEC CATAPHOTE**

Con fecha 2 de junio de 2004, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición de SOVITEC CATAPHOTE, Inc. por parte de SG CAPITAL EUROPE Ltd.

La notificación ha sido realizada por la sociedad adquirente, 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) de la mencionada norma. 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **2 de julio de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la toma de control exclusivo del grupo SOVITEC por parte de la sociedad británica SG CAPITAL EUROPE Ltd, perteneciente al grupo francés SOCIÉTÉ GÉNÉRALE.

La operación se materializará mediante la adquisición del 100% del capital social de la compañía norteamericana SOVITEC CATAPHOTE, Inc y la transmisión de los activos del negocio de las distintas sociedades del grupo SOVITEC a SG CAPITAL EUROPE Ltd.

El Contrato Marco de Adquisición suscrito entre las partes el 13 de mayo de 2004 establece como condición suspensiva para el perfeccionamiento de la operación la obtención de las correspondientes autorizaciones por parte de las autoridades de competencia correspondientes. Según los notificantes, la operación se notificará en Alemania y Estados Unidos, además de en España.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El Acuerdo Marco firmado por las partes contempla en su cláusula 21.5 un pacto de no competencia, según el cual los vendedores y sus filiales se comprometen a no competir directamente con el negocio vendido, así como a no inducir ni tratar de inducir a ninguna persona que sea o haya sido en algún momento de los dos últimos años, cliente, proveedor o haya mantenido otra relación comercial con las sociedades adquiridas, para que deje de hacer negocios con las mismas, durante un periodo de [superior a tres]¹ años a partir de la fecha de cierre de la operación en Estados Unidos.

Asimismo, la cláusula 21.5 del Acuerdo Marco incluye un pacto de no captación, según el cual el vendedor se compromete a no contratar a ningún empleado de las sociedades adquiridas o persona que haya sido empleado de las mismas, en cualquier momento de los últimos dos años, durante un periodo igual al del pacto de no competencia.

Ambos compromisos se encuentran geográficamente limitados a cualquiera de los países o zonas en los que las sociedades adquiridas lleven a cabo sus negocios.

En cuanto a la duración de dichos pactos, es preciso indicar que propia cláusula 21.5 del Acuerdo Marco incluye una referencia expresa al supuesto de que cualquiera de los acuerdos contenidos en la misma supere las limitaciones de duración, zona geográfica o alcance u otras limitaciones impuestas por la Ley aplicable, indicando que éstos no se anularán, pero se considerará que las partes han acordado dichas disposiciones como conformes con el máximo permitido por la Ley aplicable, entendiéndose, en consecuencia, que la cláusula queda automáticamente modificada.

Tomando en consideración la práctica habitual del Servicio en cuanto a la duración de las restricciones accesorias, los notificantes han solicitado la autorización de los acuerdos incluidos en la cláusula 21.5 del Acuerdo Marco por un periodo de tres años a contar desde la fecha de cierre de la operación.

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 relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración solicitada de tres años de los pactos de no competencia y no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la concentración carece de dimensión comunitaria.

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 Adquirente

- **SG CAPITAL EUROPE Ltd**

Sociedad de nacionalidad británica que actúa como socio general y gestor en diversos fondos de inversión, realizando inversiones de carácter financiero en diversas zonas del mundo, principalmente en Europa continental.

El capital SG CAPITAL EUROPE Ltd se encuentra al 100% en manos de SG MANAGEMENT S.A., la filial del grupo francés SOCIÉTÉ GÉNÉRALE encargada de las actividades de gestión de activos. SOCIÉTÉ GÉNÉRALE es un importante grupo financiero activo en múltiples áreas de negocio: banca minorista, banca de negocios, banca privada, productos financieros (fondos de inversión, leasing, sociedad de valores, etc) y gestión de activos.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE no posee participación alguna en compañías activas en mercados relacionados de forma horizontal ni vertical con aquellos en los que se encuentra activo el grupo adquirido.

La facturación del grupo SOCIÉTÉ GÉNÉRALE en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (Millones de Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[>5.000]	[>5.000]	[>5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificante

IV.2 Adquirida

- **SOVITEC CATAPHOTE, Inc**

Empresa de nacionalidad norteamericana, matriz del grupo SOVITEC y cuyo capital social se encuentra en manos de los fondos de inversión CGW Southeast Partners I, L.P. (68,5%), ABN AMRO Capital, Inc (12,2%) y NORTHSTAR Mezanine Partners III L.P. (6%).

El grupo SOVITEC está activo en el sector de la fabricación y venta de microesferas de vidrio destinadas principalmente a la señalización horizontal de carreteras, al tratamiento de superficies en usos industriales y como aditivos técnicos para polímeros y resinas.

SOVITEC está presente en España a través de SOVITEC IBÉRICA, S.A. que cuenta con una planta de producción localizada en Barcelona.



El volumen de ventas del grupo SOVITEC, en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE SOVITEC (Millones de Euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea ¹	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificante.

¹ La facturación a nivel comunitario de SOVITEC incluye la relativa a los 10 nuevos Estados miembros de la UE.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector económico afectado por la operación de concentración analizada está constituido por la fabricación y venta de microesferas de vidrio, sector en el que está activo el grupo adquirido.

Las microesferas de vidrio son pequeñas esferas de vidrio de un diámetro comprendido entre algunas micras y varios milímetros, fabricadas a partir de cristal blanco reciclado de acuerdo con parámetros específicos tales como esfericidad, reflectividad, superficie química y color.

El proceso de fabricación de las microesferas se inicia con el machacado y lavado del cristal reciclado al objeto de eliminar impurezas. Después del secado, el vidrio se pasa por una máquina trituradora para formar gránulos que posteriormente se someterán a un tratamiento esférico en un horno y a un tamizado granulométrico, a fin de separar las microesferas por categorías de tamaño. Posteriormente, las microesferas se someterán a diversos tratamientos de superficie para mejorar sus propiedades, según los usos específicos a los que se destinen (reflectividad, resistencia física, etc). También se pueden aplicar recubrimientos para mejorar la unión y para cambiar sus propiedades de circulación en las pinturas y resinas.

Las microesferas de vidrio se utilizan principalmente en las siguientes aplicaciones:

1. *Señalización horizontal de las carreteras.* Las microesferas de vidrio se incorporan, por premezclado y/o postmezclado, a los diferentes materiales de aplicación de las marcas de señalización horizontal de las carreteras (pinturas, termoplásticos de aplicación en caliente, plásticos de aplicación en frío y marcas viales prefabricadas), al objeto de asegurar la retroreflexión de la luz de los faros de los vehículos hacia el conductor y así garantizar la visión permanente de dichas marcas reflectantes, ya sea de noche o en tiempo de lluvia. Las microesferas de vidrio también aumentan la resistencia de las marcas de la carretera al desgaste natural y mejoran sus propiedades antideslizantes.

Estos productos cumplen determinadas normas de calidad establecidas por el Comité Europeo para la Estandarización (CEN) y por AENOR, a nivel nacional (normas UNE), al objeto de



controlar los niveles exigidos de reflectividad de las marcas viales horizontales y así mejorar la seguridad en las carreteras².

Este es el principal destino de las microesferas de vidrio absorbiendo, según los notificantes, el 72% de su consumo en Europa.

2. *Tratamiento de superficies.* Las microesferas de vidrio se usan para limpiar, endurecer, moldear y terminar superficies metálicas, empleándose fundamentalmente en el acabado de herramientas y moldes, la limpieza de componentes de motor y en el endurecimiento de los componentes mecánicos de las industrias del automóvil, la construcción de barcos y la aeronáutica.

El tratamiento de superficies supone aproximadamente el 16% del consumo europeo total de microesferas de vidrio.

3. *Aditivos técnicos para polímeros y resinas.* Las microesferas de vidrio se añaden a resinas termoestables y termoplásticos para cumplir requerimientos especiales de peso y resistencia. Se emplean principalmente en la industria de automoción, que actualmente está incrementando el uso de plásticos de alto rendimiento con aditivos de microesferas de vidrio para reemplazar el aluminio y el acero, con el fin de reducir el peso del vehículo y el consumo de combustible.

A esta aplicación se destina el 12% del consumo europeo total de microesferas de vidrio.

Las microesferas de vidrio se destinan asimismo a otras aplicaciones, aunque de forma menos extendida, entre ellas, la limpieza de fachadas de piedra y esculturas y la extinción de incendios.

Según el notificante, las microesferas de vidrio utilizadas en las distintas aplicaciones presentan características comunes, fabricándose en las mismas instalaciones y mediante los mismos procesos de producción. La única excepción está constituida por las microesferas que exceden de 1 milímetro de diámetro, cuyo proceso de producción es diferente. En este caso el cristal fundido se fabrica en un horno convencional y luego se corta y se pasa a través de un túnel de gran temperatura al objeto de producir microesferas del diámetro requerido.

No obstante lo anterior, los cambios a realizar en el proceso de producción para obtener microesferas de diámetro superior a 1 milímetro no son demasiado significativos, no necesitándose un conocimiento técnico ni personal especializado para ello.

En cualquier caso, dadas las características de la operación y su nulo efecto sobre la estructura del mercado sea cual sea la definición de éste que se adopte, este Servicio no estima necesario valorar si el tamaño de las microesferas y la aplicación final dada a las mismas determina o no la existencia de distintos mercados de producto.

En consecuencia, este Servicio considerará a los efectos del análisis de esta operación el mercado de las microesferas de vidrio en su conjunto sin perjuicio de la posibilidad de que quepa definir mercados más estrechos.

² Según la Orden de 28 de diciembre de 1999 por la que se actualiza el pliego de prescripciones técnicas generales para obras de carreteras y puentes (BOE 28-1-2000), las microesferas de vidrio a emplear en las marcas viales reflexivas cumplirán, entre otras, con las características indicadas en las normas UNE-EN-1423, UNE 135287 (microesferas de postmezclado) y UNE-EN-1424 (microesferas de premezclado)



V.2 Mercado geográfico

El notificante considera que el ámbito geográfico del mercado de las microesferas de vidrio abarca, al menos, el EEE, debido a la ausencia de barreras de entrada al mercado y a la existencia de significativos flujos comerciales entre los distintos países miembros.

Este Servicio coincide con la opinión manifestada por el notificante de que se trata de un mercado de ámbito supranacional. Los productores de microesferas de vidrio son compañías multinacionales que tienen la producción centralizada en un pequeño número de plantas, desde las que comercializan sus productos a nivel internacional.

Tal es el caso de SOVITEC que suministra microesferas de vidrio a un gran número de clientes europeos desde sus cuatro plantas de producción localizadas en Bélgica, Francia, Alemania y España. Según informa el notificante, la fábrica de Barcelona suministra a los clientes del grupo SOVITEC en [...].

Por todo ello, parece evidente que los costes de transporte no parecen presentar un obstáculo significativo a las operaciones internacionales, al no encarecer significativamente el precio del producto.

No obstante la naturaleza de estos mercados y en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio por la Ley 16/1989 se analizarán en el presente informe los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado nacional de estos productos.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

Según información aportada por el notificante, el tamaño del mercado español de microesferas de vidrio ascendió a [...], según datos de 2003, lo que aproximadamente representa el 11% del mercado europeo occidental, que los notificantes estiman en [...].

Es de esperar, según indica el notificante, que la demanda de microesferas de vidrio crezca en los próximos años en un 4% anual, especialmente en su aplicación para señales viarias reflectantes debido a los requerimientos de las nuevas normas de seguridad en carretera en cuanto a los niveles mínimos de señalización reflectante, lo que unido a la expansión de la red de carreteras y la modernización de las vías existentes están llevando a un incremento del uso de las microesferas. Junto a ello, hay que considerar que las marcas reflectantes tienen que ser repuestas regularmente, lo que crea una demanda recurrente de estos productos.

VI.2. Estructura de la oferta

La oferta del mercado español de microesferas de vidrio esta constituida por los mismos operadores activos a nivel europeo, la compañía norteamericana POTTERS INDUSTRIES, la austriaca SWARCO y SOVITEC, todos ellos importantes grupos multinacionales que cuentan con una gran capacidad técnica y financiera.

POTTERS INDUSTRIES Inc, compañía perteneciente al grupo norteamericano PQ CORPORATION, posee una importante red de fabricación y distribución mundial de microesferas de vidrio constituida por 23 plantas de producción estratégicamente localizadas (11 en Estados Unidos y Canadá, 2 en Reino Unido, 2 en Japón, y una en cada uno de los siguientes países:



México, Brasil, Francia, Alemania, Polonia, Australia, Tailandia y China) desde las que distribuye sus productos a nivel mundial.

Por su parte, SWARCO es un importante grupo industrial fundado por Manfred Swarovski hace 30 años y que en la actualidad dispone de más de 20 compañías y plantas de producción localizadas en Austria, Alemania, Rusia, Estados Unidos, Arabia Saudí, China y Guatemala.

El cuadro siguiente ofrece las participaciones de los principales operadores en el mercado español de microesferas de vidrio, en volumen, según las estimaciones aportadas por los notificantes y correspondientes a 2003.

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE MICROESFERAS DE VIDRIO. 2003		
Operador	Volumen (Tms)	Cuota
SOVITEC	[...]	[90-100%]
POTTERS	[...]	[0-10%]
SWARCO	[...]	[0-10%]
TOTAL	[...]	100%

Fuente: Notificante

En cuanto a la estructura del mercado europeo de este producto, los notificantes indican que las participaciones que detentan dichos operadores son aproximadamente las siguientes: SOVITEC ([40-50%], POTTERS ([30-40%]) y SWARCO ([10-20%]).

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda de las microesferas de vidrio para usos en señales viarias reflectantes está principalmente constituida por fabricantes de termoplásticos y pinturas de carretera, productos que posteriormente suministrarán a los contratistas de carreteras y autoridades locales encargadas de la construcción, acondicionamiento y señalización de las vías. De forma más limitada, serán los propios contratistas de carreteras los que demanden directamente estos productos.

Para usos de tratamiento de superficies, la demanda esta constituida por la industria mecánica, del automóvil y la aeronáutica, mientras que los fabricantes de polímeros y resinas son los principales demandantes de microesferas de vidrio utilizadas como aditivos técnicos.

En cuanto a la demanda de los productos de SOVITEC en el mercado español, el [...] de sus ventas se realizan a fabricantes de termoplásticos y pinturas de carretera, entre los que se encuentran [...].

VI.4. Estructura de la distribución

Según el notificante, las actividades de distribución de las microesferas de vidrio normalmente se realizan directamente a los clientes desde los lugares donde los fabricantes cuentan con plantas de producción, en aquellos países en los que se encuentran presentes, utilizando una red de agentes de ventas en aquellos países en los que no tienen representación local.

En el caso de SOVITEC en España, las ventas de las microesferas de vidrio para usos en señales viarias reflectantes se realizan directamente a los clientes desde la fábrica que posee el



grupo en Barcelona. En cuanto a los usos de tratamiento de superficies y aditivos técnicos, la distribución normalmente se realiza a través de un mayorista, [...].

VI.5. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

El precio es un importante factor de competencia en el mercado. No obstante, según indica el notificante, también resultan importantes otros factores como las propiedades del producto (así en el caso de las microesferas para uso en señales viarias resultan importantes las propiedades antideslizantes y de resistencia al desgaste natural), el servicio al cliente (asesoramiento técnico) y la innovación.

Las actividades de asistencia y apoyo técnico que los departamentos de I+D de los fabricantes de microesferas prestan a sus clientes resultan muy importantes en este mercado. En particular, estos departamentos cooperan estrechamente con los equipos de venta al objeto de garantizar que los clientes compren aquellos productos que mejor se adapte a sus necesidades específicas, en términos de resistencia, reflectividad, conductividad y adherencia. Adicionalmente estos departamentos ofrecen servicios de asesoramiento técnico a los clientes, realizando asimismo actividades de diseño y desarrollo de nuevos productos.

VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con el notificante, el mercado de las microesferas de vidrio no parece presentar barreras significativas que impidan o dificulten el acceso de nuevos operadores al mercado, ya sean éstas de carácter legal o económico.

No existe limitación alguna derivada del acceso a las materias primas (básicamente cristal reciclado), siendo la tecnología utilizada en la fabricación de las microesferas bien conocida y común a toda la industria del vidrio. Por otro lado, tampoco supone una limitación la necesidad de adoptar una política activa de promoción de los productos, ya que ésta se realiza directamente con el cliente.

No obstante, es preciso considerar que el mercado de las microesferas de vidrio presenta cierto componente tecnológico. Como ya se ha indicado, las actividades de investigación y desarrollo son relativamente importantes si se espera mantener la competitividad a largo plazo en el mercado. La mayor parte de estas actividades se dirigen al diseño y desarrollo de nuevos productos que mejor se adapten a las necesidades de los clientes así como al estudio del comportamiento de los productos.

Según los notificantes, SOVITEC invierte una media de [...] en este tipo de actividades.

En este punto es preciso mencionar que el departamento de I+D de SOVITEC se beneficia de la labor de la Asociación para el estudio de las tecnologías del equipamiento de carreteras (A.E.T.E.C.), empresa constituida en 1999 entre SOVITEC y varios fabricantes españoles de termoplásticos y pinturas (GRUPISA INFRAESTRUCTURAS, S.A., FAPLISA y MARCAS VIALES, S.A.) para realizar servicios de análisis y asesoramiento sobre el comportamiento de los productos reflectantes de marcado de carreteras y materiales relacionados.



Para ello, A.E.T.E.C dispone de una de las dos únicas plataformas giratorias de pruebas³ existentes en Europa que cumplen con la normativa UE para la comprobación del desgaste de las marcas reflectantes horizontales de las carreteras. También posee un vehículo equipado con un “Ecodyn”, mecanismo de control utilizado para medir la retroreflexión directa en carretera.

Asimismo, como se he señalado con anterioridad, conviene recordar que estos productos, en sus aplicaciones para señalización viaria, cumplen determinadas normas de calidad establecidas por el Comité Europeo para la Estandarización (CEN) y por AENOR, a nivel nacional (normas UNE), al objeto de controlar los niveles exigidos de reflectividad de las marcas viales horizontales y así mejorar la seguridad en las carreteras.

Según el notificante, no se han producido entradas importantes en el mercado europeo de las microesferas de vidrio en los últimos años. No obstante, SOVITEC ha detectado la existencia de importaciones de microesferas procedentes de China, Tailandia Estados Unidos y Rusia en el mercado europeo, no llegando a cuantificar su volumen.

Junto a esta competencia actual es preciso considerar la competencia potencial que representan los recicladores de cristal que, ante la ausencia de barreras significativas de entrada al mercado, podrían acceder al mismo sin grandes dificultades.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por SOCIÉTÉ GÉNÉRALE de SOVITEC CATAPHOTE, líder en España en la producción y venta de microesferas de vidrio con una cuota que ronda el [90-100%]. No obstante, esta adquisición no resulta en modificación alguna en la estructura competitiva del mercado español de microesferas de vidrio al no estar el grupo adquirente presente en él con anterioridad.

En efecto, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE es una importante entidad bancaria francesa que, a través de SG MANAGEMENT S.A., realiza inversiones de carácter financiero en diversos lugares del mundo, no detentando hasta el momento participación alguna en compañías que se encuentren activas en un mercado relacionado de forma horizontal o vertical con el implicado en la presente operación.

Adicionalmente conviene mencionar que el mercado de microesferas de vidrio tiene carácter supranacional, existiendo a nivel europeo dos importantes competidores que disponen de capacidad para competir eficazmente en el mercado. Por otro lado, la ausencia de barreras significativas de acceso al mercado hace posible la entrada de nuevos operadores.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados españoles analizados.

³ La construcción de la plataforma giratoria fue iniciada por FAPLISA antes de la constitución de A.E.T.E.C., obteniendo para ello una subvención de la Comunidad de Madrid de aproximadamente el 50% del coste total del proyecto (Expediente 09/0085/1997 de la Dirección General de Investigación de la Consejería de Educación y Cultura de la Comunidad de Madrid).



VIII. PROPUESTA

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