

# **TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

## **INFORME**

### **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA C90/05 CATELLI/COMACO/MANZINI**

**EMPRESA NOTIFICANTE:** CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L

**OBJETO:** ADQUISICIÓN DE CONTROL EXCLUSIVO DE LAS EMPRESAS SIG COMACO S.p.A. Y SIG MANZINI S.p.A.

<b>1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>2</b>
1.1. Remisión al Tribunal .....	2
1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal .....	3
1.3. Personación y confidencialidad.....	4
<b>2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN.....</b>	<b>4</b>
2.1. Contrato de compraventa.....	4
2.2. Restricciones accesorias. ....	7
<b>3. APLICACIÓN DE LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA .....</b>	<b>9</b>
<b>4. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN .....</b>	<b>10</b>
4.1. EMPRESA ADQUIRENTE.....	10
4.1.1. CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L (CATELLI) .....	10
4.2. EMPRESAS ADQUIRIDAS .....	12
4.2.1. SIG MANZINI S.p.A. (MANZINI).....	12
4.2.2. SIG COMACO S.p.A. (COMACO).....	13
<b>5. INFORMACION DE TERCEROS Y ALEGACIONES .....</b>	<b>14</b>
5.1. Información de terceras partes .....	14
5.1.1. Información de [CONFIDENCIAL] .....	14
5.2. Alegaciones del notificante .....	14
<b>6. MERCADOS RELEVANTES .....</b>	<b>17</b>
6.1. Mercado de producto o servicio .....	18
6.1.1. Maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta.....	18
6.1.2. Maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario .....	24
6.2. Mercado geográfico .....	25
6.2.1. Maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta.....	25
<b>7. ESTRUCTURA DEL MERCADO Y CUOTAS DE MERCADO .....</b>	<b>27</b>
<b>8. BARRERAS DE ENTRADA.....</b>	<b>34</b>
8.1. Barreras legales .....	35
8.2. Barreras económicas.....	36
a Fidelidad del comprador.....	36
b Investigación y desarrollo .....	38
<b>9. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN .....</b>	<b>38</b>
<b>10. CONCLUSIONES .....</b>	<b>40</b>
<b>DICTAMEN.....</b>	<b>42</b>

## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1. Remisión al Tribunal**

El día 23 de septiembre de 2005 tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal) el expediente relativo a la operación de concentración económica N-05059 CFT / CATELLI HOLDING. La Dirección General de Defensa de la Competencia (el Servicio) remitió este expediente al Tribunal por orden del Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, con objeto de que, siguiendo las disposiciones del artículo 15.bis.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia<sup>1</sup>, (en adelante, LDC) emita el preceptivo Informe.

Esta operación fue notificada al Servicio con fecha 1 de julio de 2005 conforme al artículo 15.1 de la LDC al superar los umbrales establecidos en el artículo 14.1 a).

Con fechas 20 y 26 de julio, 5 y 17 de agosto y 1 y 13 de septiembre de 2005 el Servicio requirió información complementaria que las partes remitieron con fechas 26 de julio, 5, 16 y 29 de agosto y 7 y 13 de septiembre de 2005. Atendiendo a lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal resultaba ser el 23 de septiembre de 2005 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada hubiese sido considerada tácitamente autorizada.

De conformidad con el Art. 15.bis LDC, el Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda remitió al Tribunal, para su informe, el citado proyecto de concentración económica al considerar que no se podía descartar que la operación notificada pudiera obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado.

El Tribunal ha de dictaminar al respecto, previa audiencia, en su caso, de los interesados. Para ello elabora este Informe en cumplimiento del art. 16 LDC analizando si el proyecto de operación obstaculiza el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado y, en su caso, si aporta alguna mejora en los términos previstos en el último párrafo del art. 16.1 LDC.

---

<sup>1</sup> Vid. Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, (BOE 18-07-1989) [www.tdcompetencia.es/normativa.asp#](http://www.tdcompetencia.es/normativa.asp#)

El Tribunal podrá solicitar así mismo aquella información que estime necesaria de cualquier persona natural o jurídica, en los términos previstos en el art. 29 LDC. El Tribunal dispone de un plazo de dos meses para remitir su dictamen al Ministro de Economía y Hacienda para que lo eleve al Gobierno.

## **1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal**

El Tribunal ha referenciado el expediente como C90/05 CATELLI/COMACO/MANZINI y, de conformidad con lo establecido por el art. 14.1 del Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, en lo referente al control de las concentraciones económicas<sup>2</sup>, (en adelante, RD 1443/2001) se ha designado Vocal ponente al Sr. D. Miguel Comenge Puig actuando como Secretario Técnico de la ponencia el Subdirector General de Informes, Sr. D. Antonio Maudes Gutiérrez.

El plazo del que dispone el Tribunal para elaborar su dictamen es de dos meses a contar desde el 23 de septiembre de 2005.

Con objeto de que los diferentes operadores económicos que pudieran verse afectados por la operación de concentración tuviesen la oportunidad de presentar sus alegaciones ante el Tribunal, se elaboró una Nota sucinta sobre los extremos fundamentales del expediente, de acuerdo con el art. 14.2 del RD 1443/2001. Dicha Nota fue puesta en conocimiento del Notificante para que pudiera manifestar por escrito los extremos de la información contenida en la Nota que, en su opinión, debían mantenerse confidenciales.

Una vez declarada su conformidad con la misma, ésta fue remitida a competidores, clientes, proveedores, organismos públicos potencialmente interesados, asociaciones de consumidores y usuarios y asociaciones del sector que la Comisión consideró que podrían resultar afectadas, dándoles la oportunidad de exponer su criterio acerca de los posibles efectos sobre la competencia derivados de la operación de concentración.

Con fecha 29 de septiembre de 2005 el Tribunal envió una primera solicitud de información complementaria a CATELLI que el Notificante respondió con fecha 3 de octubre de 2005. Con fecha 7 de octubre de 2005 el Tribunal requirió de los Notificantes información adicional que fue remitida el 14 de octubre de 2005.

---

<sup>2</sup> Vid. Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, en lo referente al control de las concentraciones económicas, (BOE 18-01-2002) [www.tdcompetencia.es/normativa.asp#](http://www.tdcompetencia.es/normativa.asp#)

### **1.3. Personación y confidencialidad**

En escrito de fecha 7 de octubre de 2005, en virtud de lo dispuesto en el art. 53 de la LDC y del art. 15.1 del RD 1443/2001 el Tribunal se dirigió al Notificante con el fin de que éste pudiera solicitar la confidencialidad de aquellas informaciones que estimase oportunas.

Con fecha 18 de octubre de 2005 el Notificante presentó ante el Tribunal, por motivo de secreto comercial, solicitud de confidencialidad sobre diversos extremos de la Notificación y de la información adicional disponible.

El Tribunal resolvió mediante Auto de Confidencialidad de 26 de octubre de 2005, de acuerdo con el artículo 53 de la LDC, mantener confidencial ciertos apartados de la Notificación y de la información adicional disponible solicitados por el Notificante.

Finalmente, no han existido solicitudes de personación de terceros en el presente expediente.

## **2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

### **2.1. Contrato de compraventa.**

La operación consiste en la adquisición de control exclusivo sobre las empresas SIG COMACO S.p.A. (COMACO) y SIG MANZINI S.p.A. (MANZINI) por parte de la sociedad CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L (CFT S.r.L.), empresa resultante de la escisión parcial sin disolución<sup>3</sup> de la mercantil CATELLI HOLDING S.p.A.

La operación se instrumenta mediante un contrato de compraventa de acciones celebrado [CONFIDENCIAL] 2005 entre la mercantil alemana SIG EURO HOLDING AG & Co. KGaA (en adelante, SIG) y CATELLI HOLDING S.p.A, en virtud del cuál esta última adquirirá el 100% del capital de COMACO y MANZINI.

---

<sup>3</sup> A través de dicha escisión parcial se transfiere a CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.R.L la totalidad de patrimonio de CATELLI HOLDING S.P.A. con la única excepción del patrimonio inmobiliario, el cual permanecerá en CATELLI HOLDING S.P.A.

Dicho contrato de compraventa ha sido cedido con fecha [CONFIDENCIAL] 2005 a la mercantil CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L (CFT S.r.L., en adelante, CATELLI), empresa constituida el 21 de junio de 2005 a la cual se pretende transmitir la totalidad del patrimonio de CATELLI HOLDING S.p.A.<sup>4</sup>, de modo que se convierta en la nueva empresa matriz del grupo.

La ejecución de la presente operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Portugal y de España<sup>5</sup>.

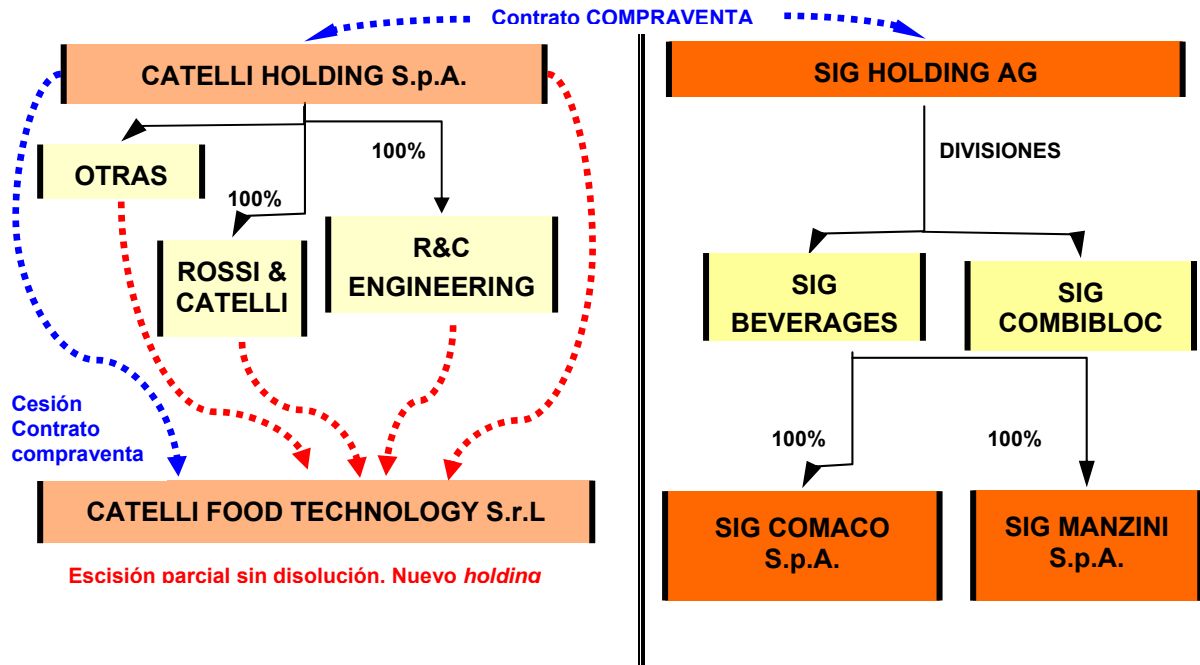
La representación gráfica de la operación y los cambios en la estructura accionarial pueden analizarse en los siguientes esquemas:

---

<sup>4</sup> *Vid. supra*

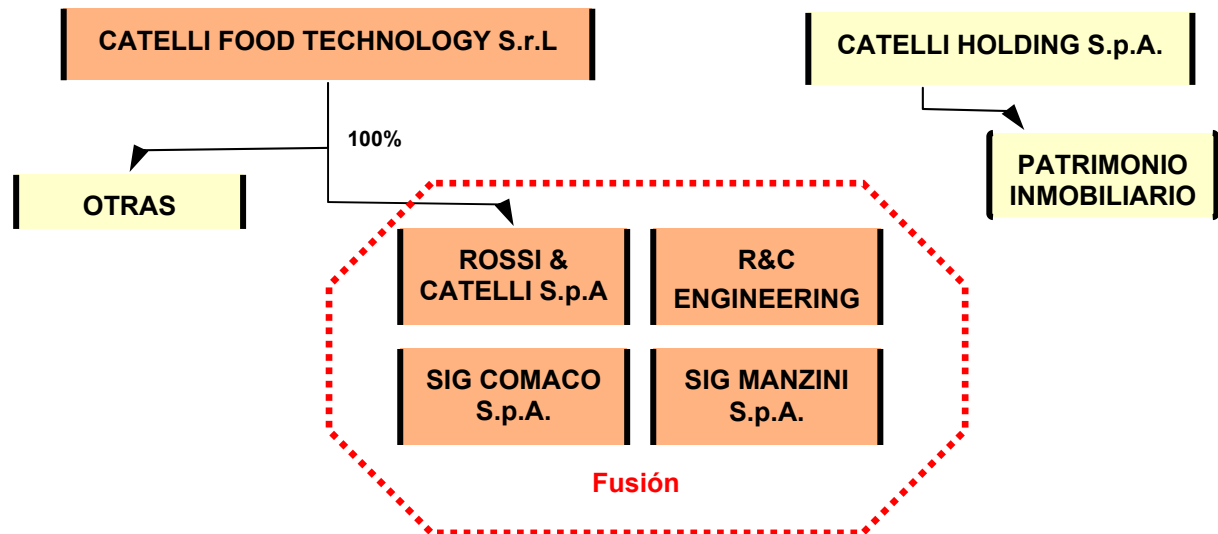
<sup>5</sup> La operación no supera los umbrales de notificación en Italia.

**Gráfico 1:  
RELACIONES DE CONTROL GRUPOS EMPRESARIALES ANTES DE LA OPERACIÓN**



Nota:  Empresas partícipes operación de concentración.  
⋯→ Operaciones de escisión previas a la operación

**Gráfico 2:  
GRUPO CATELLI DESPUÉS DE LA OPERACIÓN**



Nota:  Empresas partícipes operación de concentración.

## 2.2. Restricciones accesorias.

El acuerdo de compraventa incluye una cláusula de no competencia en el negocio enajenado con una duración prevista de tres años a contar desde la fecha del cierre de la operación y con un alcance geográfico que se extiende, entre otros, a la totalidad del territorio de la Unión Europea. Dicho pacto de no concurrencia se refiere a (i) la producción de maquinaria e instalaciones para la transformación de fruta y productos hortofrutícolas y (ii) a la producción de máquinas e instalaciones para el llenado y envasado de productos viscosos en contenedores rígidos. Adicionalmente, el contrato de compraventa contiene una cláusula de confidencialidad<sup>6</sup> en virtud de la cual el grupo vendedor se compromete por un periodo de tres años a mantener en reserva y a no emplear cualquier tipo de documentación o información, incluyendo el *know how* relativo a las sociedades del comprador, CATELLI.

En relación con el pacto de no concurrencia, es preciso analizar varios aspectos<sup>7</sup>: la vinculación directa con la operación, el carácter de cláusula necesaria para la realización de la operación de concentración, la duración temporal de la restricción a la competencia, los productos o servicios incluidos y por último, su alcance geográfico.

En primer lugar, la vinculación directa con la operación de concentración queda establecida al incorporarse en el clausulado del contrato de compraventa y existir numerosos antecedentes de inclusión de una cláusula de estas características en negocios jurídicos análogos.<sup>8</sup>

En segundo lugar, este Tribunal consideró, en su Resolución de 2 de marzo de 1993<sup>9</sup>, que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los

---

<sup>6</sup> Vid. Cláusula 8.11

<sup>7</sup> La Comisión europea considera que el Reglamento (CE) 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, introduce el principio de la autoevaluación de estas restricciones, reflejando, según interpretación de la Comisión europea, la intención del legislador de no obligar a ésta a evaluar y tratar individualmente las restricciones accesorias. La normativa en vigor en España sobre la materia no ha sufrido alteraciones por lo que el Tribunal considera que el análisis detallado de las posibles restricciones accesorias sigue siendo necesaria en el procedimiento de control de concentraciones español.

<sup>8</sup> Vid. Decisión de la Comisión de 30 de julio de 1998 (IV/M.1245 VALEO/ITT INDUSTRIES, apartado 59); Decisión de la Comisión de 3 de marzo de 1999 (IV/M.1442 MMP/AFP apartado 17); Decisión de la Comisión de 9 de marzo de 2001 (COMP/M.2330 CARGILL/BANKS, apartado 30); Decisión de la Comisión de 20 de marzo de 2001 (COMP/M.2227 GOLDMAN SACHS/MESSER GRIESHEIM, apartado 11).

<sup>9</sup> Expediente nº 40/92 (877/92 del Servicio de Defensa de la Competencia), instruido a instancia de la empresa "ICI PAINTS ESPAÑA, S.A." que formula solicitud de autorización singular para un pacto de no competencia accesorio de una operación de concentración notificada voluntariamente al Servicio de Defensa de la Competencia y aprobada tácitamente. [www.tdcompetencia.es](http://www.tdcompetencia.es)



negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros<sup>10</sup>.

En este mismo sentido, la Comisión europea ha indicado en su Comunicación de 5 de marzo de 2005<sup>11</sup> que para considerar que las restricciones están directamente relacionadas y son necesarias para la realización de la concentración, “no basta con que un acuerdo se haya concluido en el mismo contexto o al mismo tiempo que la concentración” sino que los acuerdos han de ser “necesarios para la realización de la concentración”. Esto implica que, en su ausencia, no se podría llevar a efecto la concentración o sólo podría realizarse en condiciones de mayor inseguridad, con mayores costes, en un período de tiempo bastante más largo o con mayor dificultad, reuniendo, por lo general, estos criterios, los acuerdos destinados a proteger el valor transferido, mantener la continuidad de suministro tras la disolución de una entidad económica anterior o permitir la puesta en marcha de una nueva entidad. Así mismo, la Comisión considera que, en términos generales, la necesidad de que el comprador goce de cierta protección es más apremiante que la necesidad correspondiente del vendedor.

La cláusula analizada cumpliría estos requisitos teniendo, en consecuencia, la calificación de “directamente relacionada y necesaria para la realización de la concentración”.

En lo que respecta a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el Tribunal estima que no existe una norma absoluta y que debe hacerse depender del producto o servicio afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios manifestados por la Comisión en la Comunicación del 4 de julio de 2001<sup>12</sup>, reemplazada por la Comunicación del 5 de marzo de 2005<sup>13</sup> donde se mantiene que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es

---

<sup>10</sup> El Tribunal indicó en el Expediente 40/92 que, "no cabe concebir la compra de una parte de la actividad empresarial de un competidor cuando el vendedor continúa en el negocio si no se establece al mismo tiempo un pacto de no competir. De modo que, cuando en una operación de concentración de empresas aparezca insertado un pacto de no competencia, habrá que valorar si su finalidad es afianzar y no desvirtuar la cesión de la clientela y de las expectativas de negocio al comprador o persigue otros objetivos, y resolver en consecuencia, de conformidad con los criterios anteriormente expuestos, en el marco del correspondiente procedimiento de control de la concentración". [www.tdcompetencia.es](http://www.tdcompetencia.es)

<sup>11</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), DOUE de 5.3.2005.

<sup>12</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03).

<sup>13</sup> *Vid. supra.*

generalmente de tres años cuando “la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos” (*know-how*), mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo debe reducirse a dos años.

El Tribunal considera que es también aceptable el alcance de la cláusula de inhibición de la competencia en lo que se refiere a los productos o servicios afectados, ya que ésta se limita a los servicios que constituían la actividad económica de las empresas transferidas (COMACO y MANZINI).

Por último, en lo que respecta al alcance territorial de la cláusula analizada, el Tribunal considera, al igual que la Comisión europea, que el ámbito geográfico de aplicación de una cláusula de inhibición de la competencia se debe limitar con carácter general a la zona en la que el vendedor ofreciese los productos o servicios de referencia antes del traspaso. Se presume que el comprador no necesita que se le proteja de la competencia del vendedor en territorios en los que éste no hubiese entrado anteriormente.

Por lo que respecta a la cláusula de confidencialidad, la Comunicación de la Comisión de 5 de marzo de 2005 indica que “Las cláusulas de no captación y de confidencialidad tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar”.

En consecuencia, el Tribunal considera que tanto el pacto de no competencia como la cláusula de confidencialidad analizadas se encuentran directamente vinculados a la operación y son necesarios para su realización, catalogándolos como restricciones a la competencia accesorias a la operación en virtud del apartado 5 del artículo 15 bis de la LDC. Así mismo, el Tribunal considera que la duración de los pactos, su contenido, alcance territorial y las personas jurídicas a las que se aplica es razonable, considerándolos, por tanto, parte integrante de la operación.

### **3. APLICACIÓN DE LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

A la vista de los datos aportados por los notificantes, en opinión de este Tribunal y de forma coincidente con el Servicio, la operación no entra en el ámbito de aplicación automática del Reglamento (CE) nº 139/2004<sup>14</sup>, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, al no alcanzarse los umbrales

---

<sup>14</sup> Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas DOUE L 24, 29.01.2004, Págs. 1-22.  
<http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/legislation/regulation/#implementing>

previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1, por lo que la operación no tendría dimensión comunitaria.

La operación de concentración cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC<sup>15</sup>, para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en la letras a) del apartado 1 del artículo 14.

A esta operación le es de aplicación, por tanto, lo previsto en la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia (LDC) y el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley en lo referente al control de las concentraciones económicas (RD 1443/2001).

#### **4. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN**

##### **4.1. EMPRESA ADQUIRENTE**

###### **4.1.1. CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L (CATELLI)**

CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L (CATELLI), es una sociedad domiciliada en Parma, propiedad de la familia CATELLI, cuyo apellido le da nombre.

CATELLI es la empresa cesionaria del contrato de compraventa de acciones celebrado [CONFIDENCIAL] 2005 entre SIG EURO HOLDING AG & Co. KGaA (en adelante, SIG) y CATELLI HOLDING S.p.A, negocio jurídico que permitiría a esta última adquirir el 100% del capital de COMACO y MANZINI.

Dicho contrato de compraventa ha sido cedido [CONFIDENCIAL] 2005 a la mercantil CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L (CATELLI), empresa constituida el 21 de junio de 2005 y a la cual se pretende transmitir la práctica totalidad del patrimonio de CATELLI HOLDING S.p.A.<sup>16</sup>, de modo que constituya la nueva empresa matriz del grupo.

---

<sup>15</sup> Vid. Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, (BOE 18-07-1989) [www.tdcompetencia.es/normativa.asp#](http://www.tdcompetencia.es/normativa.asp#)

<sup>16</sup> Con excepción del patrimonio inmobiliario.

CATELLI controla las siguientes empresas, todas ellas con domicilio social en Italia:

- ROSSI & CATELLI S.p.A.: fabrica equipos para el procesamiento de tomate en puré (no en zumo) y esterilización UHT.
- BERTOLI S.r.L.: fabrica equipos para la transformación de verduras, carnes y fruta en papilla para niños, conservas, sopas y ensaladas.
- ROSSI & CATELLI ENGINEERING S.r.L.: produce equipos para la elaboración de lácteos y derivados.
- BIO SLYM S.r.L.: produce equipos para la elaboración de leche de soja y derivados.

Adicionalmente, CATELLI ostenta una participación del 34% en el capital en SACMI & CATELLI S.p.A. (SACMI & CATELLI), empresa que, de acuerdo con el Notificante, no controla.

A su vez, SACMI & CATELLI controla FBR ELPO SPA (FBR), competidora directa de CATELLI en la producción y venta de maquinaria para transformación de tomate y fruta en puré.

El Tribunal coincide con el Servicio en subrayar que además de la referida participación minoritaria del 34% de CATELLI en SACMI & CATELLI, el vicepresidente del grupo CATELLI, Roberto Catelli, es también presidente de SACMI & CATELLI, la matriz de FBR, y consejero de esta última. Al mismo tiempo, Adele Catelli es simultáneamente consejera de CATELLI y de SACMI & CATELLI.

La actividad desarrollada por CATELLI durante el año 2004 con relevancia en la presente operación de concentración es la producción y venta de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta.

El volumen de ventas de CATELLI en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del RD 1443/2001, es el siguiente:

<b>Cuadro nº 1</b>			
<b>VOLUMEN DE VENTAS DE CATELLI HOLDING (miles de euros)</b>			
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
MUNDIAL	44.784	66.321	60.564
UNIÓN EUROPEA	23.485	38.514	44.407
ESPAÑA	2.525	4.511	12.653

*Fuente:* Notificación.

## 4.2. EMPRESAS ADQUIRIDAS

MANZINI y COMACO son sociedades domiciliadas en Parma (Italia), que se encuentran controladas en última instancia por la sociedad SIG HOLDING AG (SIG), matriz del Grupo SIG, cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Suiza y con presencia en más de 25 países<sup>17</sup>.

El negocio del grupo SIG se centra, principalmente, en el desarrollo y fabricación de materiales para envasado (aséptico y no aséptico, en cartón y PET) y, simultáneamente, el suministro de equipos y servicios para el procesado de bebidas y alimentos líquidos y semilíquidos.

Desde el año 2003 el Grupo SIG ha iniciado un proceso de desinversión de sus actividades consideradas no esenciales (*non-core business*). Dichas desinversiones han significado la enajenación de SIG SIMONAZZI y SIG ALFA a TETRA LAVAL<sup>18</sup> y la venta de MANZINI y COMACO a CATELLI, en la operación analizada en el presente informe.

La actividad del grupo se ha venido estructurando en dos divisiones<sup>19</sup>:

- SIG COMBIBLOC, cuya actividad consiste en la manufactura de envases para productos alimenticios de larga vida como zumos, leche, sopas y salsas, así como la fabricación de equipos de llenado.
- SIG BEVERAGES, que ofrece soluciones integrales de envasado para bebidas y alimentos líquidos. MANZINI y COMACO forman parte de esta división.

### 4.2.1. SIG MANZINI S.p.A. (MANZINI)

MANZINI, sociedad domiciliada en Parma (Italia), controlada por la sociedad SIG HOLDING AG (SIG), matriz del Grupo SIG, tiene por actividad, de acuerdo con la notificante, la producción de líneas y máquinas para la transformación del tomate y frutas, así como para la elaboración de bebidas.

Los ingresos de MANZINI por ventas de equipos de transformación de tomate y fruta durante 2004 en la Unión Europea ascendieron a 17,3 millones de euros. De dicha

---

<sup>17</sup> Vid. SIG, *Financial Report 2004*, [http://www.sig.biz/pdf/finanzteil\\_E\\_04.pdf](http://www.sig.biz/pdf/finanzteil_E_04.pdf)

<sup>18</sup> Vid. Caso de la Comisión M.3746 TETRA LAVAL / SIG, notificado el 17 de junio de 2005. [http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases/index/m74.html#m\\_3746](http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases/index/m74.html#m_3746)

<sup>19</sup> El Grupo SIG ha alterado recientemente su organización interna, aunque dichos cambios no afectan a la presente operación de concentración. Vid. *Half Year Statement 2005*, [http://www.sig.biz/pdf/presentation05\\_en.pdf](http://www.sig.biz/pdf/presentation05_en.pdf)

cantidad, 15,2 millones de euros (87,86%) corresponden en el 2004 a ventas destinadas a España<sup>20</sup>.

En definitiva, la actividad desarrollada por MANZINI durante el año 2004 con relevancia en la presente operación de concentración es la producción y venta de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta.

#### **4.2.2. SIG COMACO S.p.A. (COMACO)**

COMACO, sociedad domiciliada en Parma (Italia), controlada por la sociedad SIG HOLDING AG (SIG), matriz del Grupo SIG, produce, principalmente, líneas completas y monobloques para llenado y cierre de contenedores rígidos de aceite alimentario y lubricante, producción de maquinaria de relleno volumétrico a pistón y de maquinaria para envasado al vacío.

En el año 2004, COMACO obtuvo unos ingresos por ventas en la Unión Europea de 5,95 millones de euros. De dicha cifra, 1,63 millones de euros (27,39%) corresponden a ventas destinadas a España en dicho ejercicio.

El Tribunal considera que la actividad desarrollada por COMACO durante el año 2004 con relevancia en la presente operación de concentración es la producción y venta de maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario.

La facturación del negocio adquirido (MANZINI y COMACO) en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

<b>Cuadro nº 2</b>	<b>VOLUMEN DE VENTAS DE MANZINI Y COMACO (miles de euros)</b>		
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
MUNDIAL	54.369	58.816	67.979
UNIÓN EUROPEA	21.774	25.560	37.538
ESPAÑA	3.066	4.155	19.831

*Fuente:* Notificación.

<sup>20</sup> Debe indicarse, de forma coincidente con el Notificante, la enorme volatilidad de las ventas. Dicha volatilidad estaría asociada, entre otros factores, a los cambios en el volumen de la cosecha del producto primario (tomate o fruta), a las regulaciones de la Política Agrícola Común (PAC) y a las políticas de incentivos de las autoridades regionales. Desde la excepcional cosecha del 1999, las ventas de equipos de transformación de tomate y fruta en la Unión Europea apenas ha alcanzado los 40,0 millones de euros. Sin embargo, en los años 2003 y 2004 han registrado un incremento de las ventas de dichos productos hasta alcanzar en la Unión Europea os 85,3 millones de euros.

## **5. INFORMACION DE TERCEROS Y ALEGACIONES**

### **5.1. Información de terceras partes**

#### **5.1.1. Información de [CONFIDENCIAL]**

En su contestación a la Nota Sucinta del Tribunal, [CONFIDENCIAL], expresa su preocupación por “las posibles repercusiones negativas en el mantenimiento de la competencia en el mercado de equipos para la industria transformadora de tomate”.

[CONFIDENCIAL] indica que

- En la actualidad, CATELLI y MANZINI son los dos principales proveedores de equipos para los procesos de transformación de tomate en España, “representando entre los dos más del 80% de la capacidad instalada en España para este fin”.
- De entre los proveedores alternativos, FMC, otra de las empresas que vendían en el mercado español, “parece que se ha retirado del mercado europeo de equipos para la transformación de tomate”.
- Por tanto, en principio, “sólo quedarían otras dos empresas como posibles proveedores, INGENIERO ROSSI y FBR ELPO estará integrada en el *holding* SACMI, en el que CATELLI forma parte del accionariado”.

### **5.2. Alegaciones del notificante**

En escrito del 28 de octubre de 2005, CATELLI realiza diversas alegaciones referentes a la operación de concentración que son resumidas a continuación.

En primer lugar, el representante legal del Notificante señala diversas correcciones al Informe del Servicio referentes al cálculo del volumen de ventas de CATELLI, el número de Consejeros designados por Catelli en el Consejo de Administración de FBR Elpo y el cálculo de las cuotas.

— En lo que concierne a los mercados relevantes, se indica:

- El Notificante está de acuerdo con la definición del mercado de producto: “mercados de producción y comercialización de máquinas y líneas para transformación primaria de tomate y fruta”.

- Por otro lado, en opinión del Notificante, el mercado geográfico relevante es el europeo.

— Respecto a los volúmenes de facturación y las cuotas de mercado:

- El Notificante subraya que los volúmenes de facturación realizados por las partícipes, sobre todo en el año 2004, son absolutamente excepcionales, ratificándose dicha excepcionalidad atendiendo al volumen de facturación de 2005.
- El incremento del volumen de facturación a nivel CE y mundial se debe fundamentalmente al incremento de la facturación en España, motivadas, entre otros factores por la alta inversión efectuada por los clientes de las partícipes durante 2004, la reconversión de cooperativas de Andalucía y Extremadura pasando de agricultores a agricultores y transformadores, la reconversión de productores de algodón en transformadores de tomate y fruta por el cambio en la PAC y las dudas sobre la continuidad de FMC en el mercado (si bien el Notificante añade que hasta la fecha no se han concretado).
- Adicionalmente, el Notificante señala que, en esta situación, considera inadecuado fundamentar la valoración de la operación sobre todo en la cuota de mercado de un año excepcional. El Notificante considera que una cuota elevada no es un elemento suficiente para indicar la posible obstaculización de la competencia efectiva.

— En lo que se refiere a las barreras a la entrada:

- El Notificante alega que la fidelidad del cliente no configura una barrera a la entrada de entidad tal que pueda evitar la competencia efectiva ya que, en su opinión, lo relevante es el precio y la fidelidad ocupa un lugar secundario en la preferencia de los clientes, manteniéndose sólo en caso de igualdad de precio.
- Por otro lado, se ratifica el alto grado de sustituibilidad entre los productos de las empresas que se van a fusionar y los de sus competidores, presentes o potenciales.

— Respecto a FBR Elpo y a FMC, el Notificante indica:

- No existe ningún control del Grupo Catelli sobre FBR<sup>21</sup>.
- Atendiendo a las cifras de ventas de FMC en 2005, se detecta un incremento de su cuota de mercado del 0,8% en 2004 hasta el 4,1% en 2005, lo cual lleva al Notificante a afirmar que “hasta que no se demuestre lo contrario FMC debe ser considerada como una competidora”.

---

<sup>21</sup> El Notificante adjunta carta en este sentido firmada por el Consejero Delegado de FBR Elpo, Sr. Fuschi.



- En lo que concierne a la capacidad de aumentar precios como consecuencia de un mayor poder en el mercado, el Notificante alega los siguientes factores limitadores:
- La posible intervención de terceros capaces de disciplinar los precios de las participes (competencia potencial y competidores actuales).
  - “Los márgenes en la actualidad son más bien escasos por no decir inexistentes, de modo que si la presencia de altos márgenes de beneficio aumenta la probabilidad de incremento de precios, *a sensu contrario*, unos márgenes bajos deben indicar todo lo contrario”.
  - Las posibilidades de cambio de proveedor.
  - Poder de negociación de la demanda.

Finalmente el Notificante alega eficiencias y la excepción de empresa en crisis, subrayando que “con la operación pretendida las participes esperan obtener importantes eficiencias que van a permitir la supervivencia de las mismas en el mercado”. Y que, “en segunda instancia, como obra en la notificación, se pretende obtener un excedente que permita un inversión en I + D de hasta un 5 % de la facturación en un futuro próximo”.

## **6. MERCADOS RELEVANTES**

La definición del mercado relevante, desde la doble perspectiva del producto y área geográfica, tiene un significado esencial en el control de concentraciones.

Para conocer si una operación de concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva resulta necesario calcular el poder de mercado de las empresas participantes en la concentración y de la empresa o empresas resultantes en aquellos mercados donde desarrollan su actividad.

La definición del mercado o los mercados relevantes permiten al Tribunal, y en general a las autoridades de defensa de la competencia, identificar a los competidores de las empresas partícipes en la operación. De este modo, se puede analizar el poder de mercado determinando las posibles restricciones que los competidores imponen al comportamiento autónomo de las empresas notificantes, limitando, en definitiva, su capacidad de actuar con independencia de las presiones de la competencia efectiva.

En los análisis de concentraciones, una primera aproximación a la determinación del poder de mercado se realiza, tradicionalmente, analizando las cuotas de participación en los mercados relevantes tanto en cantidades como en valor, es decir, tanto en unidades físicas como en volumen de facturación de las empresas.

La utilización de magnitudes físicas o monetarias podría conducir a conclusiones significativamente distintas en la operación de concentración analizada: Los precios de una máquina con similares funciones puede variar, según estimaciones del Notificante entre un 10 y un 15% dependiendo de la compañía suministradora. Así mismo, el precio de una máquina puede también ser diferente dependiendo de si la compra consiste en la adquisición de un único monobloque o de una línea completa.

En consecuencia, debido a que las implicaciones de los análisis en volumen y en valor pueden ser divergentes y, considerando suficiente la disponibilidad de estadísticas con indicadores cuantitativos homogéneos en valor (volumen de ventas), el Tribunal realizará su análisis en dichos términos. No obstante, el Tribunal acudirá cuando sea conveniente a indicadores de volumen (número de líneas o máquinas individuales vendidas) o a indicadores cualitativos que puedan mejorar el conocimiento y percepción del sector.

Por otro lado, el Tribunal considera necesario subrayar que el cálculo de las cuotas tiene un carácter instrumental, siendo el objetivo de este ejercicio la estimación del poder de mercado de la empresa o empresas participantes en la operación de concentración para, posteriormente, apreciar si el proyecto u operación de

concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado<sup>22</sup>.

## **6.1. Mercado de producto o servicio**

A los efectos de este informe, la operación notificada se enmarca en el ámbito de la producción y venta de maquinaria para la transformación primaria de alimentos. Más específicamente, debe distinguirse, atendiendo a las actividades de las empresas adquiridas entre:

- la venta de maquinaria (líneas completas y las máquinas que los componen) para la transformación de tomate y fruta y
- la maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario.

Debe recordarse que para la correcta delimitación del mercado de producto o servicio a efectos de defensa de la competencia, el criterio generalmente adoptado por las autoridades de competencia, y específicamente, por este Tribunal, es el análisis de la sustituibilidad de la demanda por ser ésta la variable que, de forma más inmediata, tiene capacidad de evitar las potenciales subidas de precios. Este análisis se complementa, en su caso, con la posibilidad de sustituibilidad de la oferta y la competencia potencial<sup>23</sup>.

### **6.1.1. Maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta**

El Tribunal estima conveniente, de forma coincidente con el Notificante, diferenciar los procesos de transformación primaria de tomate y fruta de los de transformación secundaria<sup>24</sup>.

La transformación primaria parte del fruto sin procesar para, a través de la utilización de maquinaria específicamente diseñada para este fin, obtener purés naturales y concentrados de fruta o bien concentrados, cubeteados (dados) y pulpas de tomate que se envasan en bolsas asépticas de 200 a 1.000 Kg.

---

<sup>22</sup> Vid art. 16.1 Ley 16/1989, de 17 de julio, de defensa de la competencia.

<sup>23</sup> Vid. Comunicación de la Comisión europea sobre la definición del mercado relevante en referencia a la legislación de competencia comunitaria, DO OJ C 372 de 9.12.1997.

<sup>24</sup> Dicha diferenciación de procesos conducirá a analizar los diferentes equipos utilizados en cada caso.

En la transformación secundaria, el producto semielaborado obtenido en la anterior fase es procesado, empleando equipos diferentes, con el objetivo de producir zumos bebibles, salsas, añadidos para el yogur o confituras.

En consecuencia, se puede distinguir desde el punto de vista productivo entre la transformación primaria del tomate y la transformación primaria de ciertas frutas:

1. La transformación primaria del tomate en concentrado (denominado puré) podría definirse como un proceso consistente en la obtención, en una primera fase, de un zumo no destinado al consumo final que, en el mismo proceso, se concentra. En la actualidad, la práctica totalidad del zumo de tomate destinado al consumo final se obtiene diluyendo concentrados (transformación secundaria) y no directamente de la transformación primaria del fruto<sup>25</sup>. El Tribunal cuenta con información que muestra que, a pesar de que las líneas de concentrado de tomate también podrían técnicamente producir dicho zumo, dicho proceso hipotético no está económicamente presente en el mercado<sup>26</sup>.
2. Por su parte, en el caso de la transformación primaria de la fruta, el proceso es análogo al anteriormente descrito con dos salvedades:
  - En primer lugar, a diferencia de lo que ocurre en el proceso del tomate, en algunos casos se obtiene el zumo destinado al consumo final directamente del fruto: cítricos, manzana, ciertas variedades tropicales como la piña y, en menor medida, melocotón. Dicho proceso además de ser técnicamente factible es una opción económica que se encuentra efectivamente en el mercado. No obstante, MANZINI<sup>27</sup> no ha vendido en España equipos para la obtención directa de zumos (principalmente cítricos y manzana) en los últimos 5 años<sup>28</sup>, actividad en la que la norteamericana FMC es líder y en la que la adquirente, CATELLI, no está presente.
  - En segundo lugar, la diferencia más importante en la transformación primaria de tomate y fruta afecta a la sección de extracción de jugo donde, en caso de

---

<sup>25</sup> Esta distinción es importante desde el punto de vista de la demanda, ya que implica que la oferta de maquinaria para la transformación primaria de estos productos no se enfrenta a la restricción que podría constituir la demanda final del consumidor, sino a una demanda derivada: la demanda industrial de los transformadores secundarios de tomate y frutas.

<sup>26</sup> De hecho, según el Notificante, las partes no han vendido en los últimos cinco años máquinas para hacer sólo zumo de tomate.

<sup>27</sup> MANZINI produce maquinaria para la elaboración de zumos claros u turbios de manzana, piña y melocotón.

<sup>28</sup> El Notificante estima que el líder en el mercado español para la transformación de manzana y cítricos en zumo es la estadounidense FMC. Las ventas del negocio adquirido en España son nulas durante los últimos cinco años. La adquirente, CATELLI, no produce estos equipos.

que se procese una variedad de fruta con hueso, debe preverse una fase previa de deshuesado por la que no circularía la producción de tomate. La integración de una deshuesadora en la línea de producción supondría una inversión de entre 40.000 y 50.000 euros<sup>29</sup>.

El Tribunal considera que, a los efectos del análisis de la operación notificada, el mercado de producto relevante comprende la fabricación y venta de maquinaria para la transformación primaria de tomate<sup>30</sup> y fruta debido a los siguientes motivos de demanda:

- La gran similitud existente entre las líneas de transformación primaria de ambos alimentos permite que los demandantes de dicha maquinaria puedan pasar de procesar un producto a otro con las mismas líneas y máquinas a un coste reducido:
  - Las máquinas que componen una línea de transformación primaria no necesitan adaptación alguna en función de que procesen fruta o tomate, sino un simple cambio en los parámetros de trabajo<sup>31</sup> (y, en su caso, la adición de una deshuesadora).
  - Adicionalmente, los costes derivados de la transferencia por el fabricante del equipo del *know how* tecnológico para el tratamiento de uno u otro producto equivalen a 30 días de trabajo de un técnico especializado de soporte que forme a la plantilla del productor de semielaborados de fruta o tomate.
- El Notificante indica, y el Tribunal ha comprobado, que es habitual que los compradores de estos equipos sean transformadores tanto de fruta como de tomate, de forma que, dependiendo de la disponibilidad de una u otra materia prima y del margen unitario, empleen la maquinaria<sup>32</sup> para la transformación de un producto u otro.

---

<sup>29</sup> Según estimaciones del Notificante.

<sup>30</sup> La notificante estima que la definición del mercado podría ampliarse a los equipos para transformación de zanahorias y calabazas en puré. Sin embargo las ventas de maquinaria con tales fines son muy reducidas por lo que su inclusión no modifica de manera significativa las dimensiones del mercado.

<sup>31</sup> El Notificante indica que un mismo esterilizador puede emplearse para tratar puré de fruta o concentrado de tomate, siempre que se programe el tratamiento térmico adecuado. Lo mismo ocurre con el evaporador modificando, para ello, parámetros de trabajo como la temperatura (con la fruta se trabaja a temperaturas inferiores porque es más sensible a los daños térmicos). También la cabeza de llenado en aséptico puede operar con ambos productos.

<sup>32</sup> Según la notificante, éste sería el caso de empresas como DORIA SPA, CONSORCIO CASALASCO DEL POMMODORO, STAR, CONSERVE ITALIA O PARMALAT.

El Tribunal considera importante subrayar, coincidiendo con el Notificante, que, en la operación analizada, la consideración de la maquinaria para la transformación primaria de fruta y tomate como parte de un único mercado de producto obedece a criterios de sustituibilidad de la demanda<sup>33</sup>.

Por otro lado, de acuerdo con el Notificante, la maquinaria para transformación de cítricos y manzanas en zumo no forma parte del mismo producto al ser tecnológicamente diferente de la empleada para la transformación primaria del tomate y demás fruta y, por tanto, no sustitutiva de la misma<sup>34</sup>. Además, “salvo pocas e irrelevantes excepciones”, los productores de zumos y los productores de semielaborados de tomate y fruta, es decir, los clientes de referencia finales, no son los mismos.

En todo caso, el Notificante señala que algunos equipos de producción de zumos son sustitutivos próximos de los de transformación de fruta y tomate, por presentar importantes afinidades<sup>35</sup> y ser fabricados por productores de ambos tipos de equipos.

Adicionalmente, y de forma coincidente con el Servicio, el Tribunal considera que debe analizarse si la definición de este mercado debe realizarse en términos de líneas

---

<sup>33</sup> El elemento fundamental del análisis que determina la delimitación del mercado de producto es la sustituibilidad en la demanda de factores productivos (demanda derivada) por parte de los compradores de la maquinaria: productores de semielaborados (transformadores primarios) de tomates y frutas. Debe indicarse que en Teoría económica, dicha demanda derivada se diferencia de la demanda final de los consumidores en que la función objetivo a maximizar es el beneficio, no la utilidad. Dicha precisión es necesaria para apreciar que, a pesar de que para el consumidor final fruta y tomate puedan no formar parte del mismo mercado, al no ser sustituibles, la demanda de los productores de semielaborados tanto de los *inputs* como de la maquinaria procesadora de dichos insumos viene condicionada por la aportación unitaria a los beneficios del volumen procesado de cada producto. Finalmente, debe indicarse que, aunque el argumento sea de demanda, es indispensable, para que dicha sustituibilidad exista, que desde el punto de vista de la oferta la maquinaria sea fácilmente adaptable (con costes de ajuste reducidos) al tratamiento de ambos productos no elaborados. En el caso, analizado la maquinaria destinada al tratamiento primario de tomate no sólo es perfectamente sustituible con la maquinaria destinada al tratamiento primario de fruta, sino que, con ligeras modificaciones, es la misma.

<sup>34</sup> Según indicación del Notificante, la transformación de unos y otros productos difiere en procedimientos de elaboración, necesidades de formación del personal empleado y periodos de elaboración. Así, los semielaborados de fruta y tomate se producen de forma estacional durante periodos muy cortos (2-3 meses al año) en los que se dispone del fruto fresco, mientras que los zumos de fruta se pueden producir durante prácticamente todo el año. Además, los zumos de fruta se suelen producir a partir de semielaborados esterilizados en tanques y bolsas asépticas, camiones cisterna u otros envases a los que se añade agua, ácido, azúcar, etc. para su envasado en pequeños formatos. Los semielaborados de tomate y fruta se producen mediante un proceso de prensado, filtración y posterior tratamiento con resinas.

<sup>35</sup> Algunas máquinas pueden ser utilizadas indistintamente en ambos procesos. Tal es el caso de la rellenadora aséptica para bolsas preesterilizadas.

de transformación, como propone el Notificante, o diferenciando los tipos de máquinas que las integran (extractoras de zumo, evaporadoras, esterilizadoras, rellenadoras, etc.)<sup>36</sup>.

El Tribunal aprecia que, en la presente operación de concentración, el mercado de producto debe definirse atendiendo a las líneas de transformación completas, por los siguientes motivos:

- La necesidad fundamental que debe satisfacerse por la maquinaria analizada es la transformación primaria de tomate y fruta. Dicha necesidad, elemento fundamental configurador de la demanda, no es satisfecha por ningún monobloque concreto, sino por el trabajo conjunto de varios de ellos al configurar una línea de producción.
- Es habitual que las líneas de nueva instalación se adquieran íntegramente a un único suministrador<sup>37</sup>. Con ello, el cliente trata de maximizar su poder de negociación frente al suministrador para obtener un mejor precio y, con frecuencia, eliminar los posibles problemas de determinación de la responsabilidad en el caso de funcionamiento incorrecto de una máquina de la línea<sup>38</sup>.
- Aunque puedan encontrarse primeras instalaciones mixtas<sup>39</sup>, habitualmente la mezcla de equipos producidos por distintos fabricantes dentro de una misma línea de transformación suele obedecer a inversiones de mantenimiento, ampliación o mejora más que a nuevas líneas de transformación.

---

<sup>36</sup> El Servicio indica que en el precedente italiano N.9633 SIG EURO/SASIB-NEWCO se definen doce mercados (rellenadoras de bebidas, rellenadoras de alimentos, máquinas para soplado de PET, etiquetadoras, grapadoras, lavabotellas, saturadoras, pasteurizadoras, etc) entre las que figuran las máquinas para transformación de fruta y vegetales. En dicho precedente se señala que la actividad de producción de maquinaria para la confección de productos alimentarios es distinta de la proyección, construcción y venta de máquinas para la producción de envases.

<sup>37</sup> De acuerdo con los datos aportados por el Notificante, en los últimos cinco años (2000-2004) el negocio de líneas completas ha supuesto, en promedio, un 58,4% de las ventas de maquinaria de transformación primaria de fruta y tomate en España, frente al 41,6% correspondiente a las máquinas individuales. La misma fuente indica que, si bien en 2000 las ventas de líneas completas apenas supusieron un 25,2% del total, en 2004 este porcentaje alcanzó, tras cuatro años de crecimiento continuado, el 72,7% de las ventas totales.

<sup>38</sup> En este sentido, el Notificante indica que la adquisición de maquinaria aséptica, esterilizador o rellenador, de diversos fabricantes puede dificultar la identificación del proveedor responsable en caso, por ejemplo, de contaminación microbiológica. Sin embargo, el Notificante también indica que, en alguna ocasión, la variable precio ha tenido más peso que la facilidad para determinar el fabricante responsable de un fallo en la cadena de producción a la hora de concretar una venta.

<sup>39</sup> El Servicio indica, a modo de ejemplo, que de los once nuevos entrantes en el negocio de transformación primaria de fruta y tomate en el periodo 2001-2004 identificados por el Notificante en España, sólo dos han instalado líneas de transformación suministradas por más de un fabricante.

El Tribunal considera que conceptualmente, a los efectos de determinar el mercado de producto en el presente caso, podría considerarse que el mercado de líneas completas constituye un mercado primario, mientras que las ventas de las distintas máquinas que componen la línea configurarían lo que la Comisión Europea en su Comunicación relativa a la definición de mercado de referencia<sup>40</sup> denomina un mercado secundario<sup>41</sup>.

Partiendo de dicho supuesto, el Tribunal coincide con la Comunicación de la Comisión en indicar que cuando se examinan los mercados primarios y secundarios, deben evaluarse, como en el caso general, las reacciones de los clientes a variaciones de los precios relativos. Sin embargo, en este caso específico, deben tenerse también en cuenta las limitaciones a la sustituibilidad que puedan resultar de las condiciones existentes en los mercados conexos a fin de delimitar correctamente el mercado de producto.

En consecuencia, el Tribunal estima que, en línea con la citada Comunicación, sería recomendable, en la concentración analizada, no aplicar una definición restringida de mercado secundario de producto, englobando los posibles mercados de máquinas individuales en el mercado primario de líneas completas destinadas a la transformación primaria de tomate y frutas por los siguientes motivos:

- Existe plena compatibilidad entre las máquinas de los diversos fabricantes, siendo habitual encontrar en una misma línea una sección de extracción de zumo suministrada por un fabricante, un evaporador producido por otro y una instalación aséptica suministrada por un tercer productor<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup> Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, DOUE C 372 de 09/12/1997 p.0005 - 0013

<sup>41</sup> Por ejemplo, un mercado de piezas.

<sup>42</sup> La notificante cita distintos ejemplos de líneas de transformación primaria operativas en España que integran equipos de distintos fabricantes:

- En Murcia Manzini ha suministrado alrededor de [CONFIDENCIAL] rellenadoras asépticas y [CONFIDENCIAL] esterilizador/es, de modo que las [CONFIDENCIAL] rellenadoras restantes operan con esterilizadores provistos por otros fabricantes como los españoles HRS o Sagome. El hecho de que existan instalaciones asépticas en las que el esterilizador y la rellenadora han sido suministrados por distintos fabricantes es significativo, según la notificante, de que los compradores de tales equipos tienen conocimientos suficientes para afrontar un problema de contaminación microbiológica sin costes excesivos (En caso de que exista un problema de contaminación microbiológica puede ser difícil determinar qué parte de la línea aséptica es causante del mismo, en particular si los distintos equipos que forman la líneas proceden de distintos fabricantes).
- [CONFIDENCIAL] (Badajoz) existen diversas líneas compuestas por equipos de distintos fabricantes. Una línea de extracción de zumo de Manzini conduce el zumo a un evaporador de Catelli o Ipiasa o FBR Elpo. El concentrado resultante, a su vez, se dirige a una instalación aséptica de Manzini o Catelli. En particular, la instalación aséptica cuenta con una rellenadora de FBR y un esterilizador de Manzini.



- La sustituibilidad de los equipos de uno y otro fabricante es la misma antes y después de instalar una línea.
- Las máquinas sufren muy poco desgaste al estar compuestas fundamentalmente por elementos estáticos, que no se suelen estropear.
- Las piezas de repuesto de las máquinas de los distintos fabricantes son productos altamente estandarizados y perfectamente compatibles con todas las máquinas, no siendo habitual que dichas piezas de repuesto sean producidas por los propios fabricantes de la maquinaria, sino por terceros.

Por otro lado, las partes de la operación también prestan servicios de montaje, reparación y mantenimiento de las máquinas que comercializan. Estos servicios se limitan a la base instalada de maquinaria producida por cada una de ellas y no se prestan para la maquinaria de terceros. De igual forma, el Notificante señala que no es habitual que terceros realicen servicios de reparación y mantenimiento sobre su base instalada de maquinaria. Por estos motivos, el Tribunal no considerará, en el presente caso, el conjunto de estos servicios como un mercado diferenciado.

En conclusión, el Tribunal considera razonable la definición de mercado de producto propuesta por el Notificante, indicando que el mercado de producto relevante, a los efectos del análisis de esta operación, comprende la fabricación y venta de maquinaria (líneas completas y máquinas) para la transformación primaria de tomate y fruta.

#### **6.1.2. Maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario**

COMACO, la otra empresa adquirida, está activa y tiene una presencia significativa en la producción de maquinaria (líneas y monobloques) para relleno y cierre de contenedores rígidos de aceite alimentario. Así mismo, se indica que COMACO suministra equipos y líneas con tales funciones pero no envases.

El Notificante considera que la producción y venta de dichos equipos configura un mercado de producto separado.

CATELLI, la adquirente, no está presente en dicha actividad, con independencia de la delimitación precisa, más o menos amplia, del mercado de producto, por lo que la operación analizada no originaría adición de cuotas. En consecuencia, atendiendo a

---

– La notificante cita también los casos de la cooperativa de Las Marismas de Lebrija y de Alsat.

dicha circunstancia y no detectándose otros elementos competitivos que pudiesen conducir a una reducción de la competencia efectiva en el mercado, el Tribunal no considera necesario, a los efectos de la presente operación de concentración, definir con mayor precisión el alcance de dicho mercado<sup>43</sup>, ni profundizar en el análisis del mercado geográfico relevante<sup>44</sup>, pudiendo concluirse que, en lo que concierne a la producción y venta de maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con líquidos viscosos, no se aprecia que la operación notificada pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva.

## **6.2. Mercado geográfico**

La definición de mercado geográfico está íntimamente relacionada con el concepto económico de sustituibilidad partiendo de una doble predicción: cuál va a ser el comportamiento de los oferentes territorialmente próximos ante un hipotético incremento de los precios en el territorio en el que actúan las empresas participantes en la concentración y, simultáneamente, cuál va a ser el comportamiento de los demandantes ante esa potencial subida de precios.

### **6.2.1. Maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta**

El Tribunal estima que el mercado geográfico de la transformación primaria de tomate y fruta tiene, como mínimo, alcance europeo.

Existen precedentes en la Comisión<sup>45</sup>, en sectores que presentan suficientes similitudes, que indican que siendo la presencia de competidores no europeos muy reducida en el Espacio Económico Europeo<sup>46</sup> (en adelante, EEE) y no existiendo barreras al comercio transfronterizo puede considerarse que la dimensión geográfica

---

<sup>43</sup> El Tribunal no entra a valorar en la presente operación de concentración la posible sustituibilidad de la maquinaria producida por COMACO con otros equipos para relleno y cierre, ni indica si dicho proceso industrial está específicamente destinado a contenedores rígidos o de otro tipo, o si puede emplearse sin incurrir en elevados costes de ajuste con aceites u otro tipo de líquidos viscosos.

<sup>44</sup> El Servicio indica que las ventas en España en 2004 de maquinaria de relleno y cierre para aceite alimentario en contenedores rígidos supuso 8 millones de euros (26% del mercado europeo). En Europa los dos principales operadores son SIDEL, con una cuota del 29,5% y la empresa adquirida, COMACO, con un 19,5%. A nivel mundial el mercado se encuentra fragmentado en productores de dimensión mediana o pequeña, que ostentan conjuntamente una cuota del 45,5%. SIDEL con una cuota del 31,8% es líder del mercado. Con una cuota cuatro veces menor le siguen COMACO (8,2%), SERAC (7,3%) y OCME (7,1%). Ninguno de los principales competidores supera la cuota del 10%. El Servicio indica igualmente que el adquirente no opera en este mercado en el que sí actúa COMACO.

<sup>45</sup> *Vid* Caso de la Comisión COMP/M.2416 TETRA LAVAL/SIDEL, decisión del 30/10/2001, según artículo 8.3 del Reglamento (CE) 4064/89.

<sup>46</sup> A noviembre de 2005, el EEE está compuesto por los 25 Estados miembros de la Unión Europea, Islandia, Liechtenstein y Noruega.

de los mercados de producto analizados es europea. Dichos supuestos se cumplen en la operación analizada:

- En el EEE un reducido colectivo de empresas con presencia internacional localizadas en (Parma), Italia, compiten con pequeños y medianos productores locales, éstos últimos orientando su oferta casi en exclusiva a sus respectivos territorios nacionales<sup>47</sup>. Así mismo, la presencia de empresas europeas fuera del EEE se traduce en cuotas de mercado considerablemente inferiores a las registradas en el mismo.
- En Europa no existen barreras al comercio intracomunitario o intra-EEE<sup>48</sup>, ni normativas nacionales que supongan una fragmentación del mercado. Para concurrir a la oferta, no se requieren homologaciones, ni autorizaciones por parte de las administraciones nacionales correspondientes<sup>49</sup>.

Por otro lado, el Notificante indica que, si bien los precios pueden variar en función del cliente individual, no se establecen diferencias en función de la nacionalidad de compradores. Adicionalmente, los sistemas de distribución de las máquinas son similares en todo el EEE<sup>50</sup>.

En consecuencia, el Tribunal concluye que el mercado geográficamente relevante a los efectos del análisis de la presente operación de concentración en el mercado de la maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta es de naturaleza supranacional, teniendo como alcance mínimo el EEE.

No obstante, aunque el mercado geográfico sea, como mínimo, europeo, algunas de las máquinas de la línea son producidos por fabricantes nacionales, que no disponen, habitualmente, de líneas de transformación completas y centran principalmente su presencia en los mercados nacionales. En consecuencia, en algunos aspectos, el Tribunal también analizará el posible impacto de la operación notificada sobre la competencia efectiva en el territorio nacional.

---

<sup>47</sup> En lo que respecta a la demanda, ésta se concentra en los países productores de tomate y frutas, fundamentalmente los países del sur de Europa (España, Portugal, Francia, Italia y Grecia), en donde se asienta la industria transformadora. El Tribunal coincide con el Servicio en indicar que dada la naturaleza de los principales operadores, la estructura de la oferta es muy similar tanto si se analiza la totalidad del ámbito europeo como si se restringe el estudio a Europa meridional.

<sup>48</sup> De hecho, y con el fundamento jurídico del Artículo 310 (238) CE (acuerdos de asociación), el núcleo del Acuerdo EEE está constituido por las denominadas cuatro libertades fundamentales del mercado único: la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. *Vid.* Parlamento Europeo, fichas técnicas, *Espacio Económico Europeo*: [http://www.europarl.eu.int/factsheets/6\\_3\\_2\\_es.htm](http://www.europarl.eu.int/factsheets/6_3_2_es.htm)

<sup>49</sup> La única excepción, de escasa relevancia, serían las directivas comunitarias y la legislación nacional derivada que regulan la aplicación de la marca CE.

<sup>50</sup> *Vid.* Caso de la Comisión IV/M068 TETRA PAK/ALFA-LAVAL

## 7. ESTRUCTURA DEL MERCADO Y CUOTAS DE MERCADO

Desde el punto de vista de la oferta, el mercado de la producción y venta de maquinaria para transformación primaria de tomate y fruta se caracteriza por los siguientes factores:

- La oferta muestra un elevado grado de concentración, tanto atendiendo al número de oferentes como a la localización geográfica de los mismos.
  - En lo que concierne al número de oferentes, existen fundamentalmente cinco productores<sup>51</sup> que operan y compiten de forma directa en la totalidad del mercado geográfico (MANZINI<sup>52</sup>, ROSSI & CATELLI<sup>53</sup>, ING. A. ROSSI<sup>54</sup>, FMC<sup>55</sup> y FBR<sup>56</sup>). Adicionalmente, diversos productores nacionales o menos internacionalizados compiten con las anteriores empresas. Dichos fabricantes nacionales están habitualmente especializados en la producción de los elementos más simples de la línea, no suelen disponer de líneas completas y centran principalmente su presencia en los mercados nacionales respectivos<sup>57</sup>.
  - Respecto a la concentración geográfica, los cinco principales productores a escala europea analizados se encuentran localizados en Parma<sup>58</sup>, (Italia).
- Las cuotas de los oferentes resultan similares tanto si se analiza la totalidad del EEE, (el mercado geográfico relevante mínimo definido) como si se analizan exclusivamente las ventas destinadas a España<sup>59</sup>.

---

<sup>51</sup> Estos cinco productores son, además, las únicas empresas que en el ámbito mundial tienen cuotas superiores al 5% durante todos los ejercicios desde el año 2000.

<sup>52</sup> SIG MANZINI S.p.A. es una de las dos empresas adquiridas por CATELLI a SIG en la presente operación de concentración. [www.sig.biz](http://www.sig.biz)

<sup>53</sup> ROSSI & CATELLI S.p.A. es una empresa perteneciente al Grupo CATELLI. [www.rossicatelli.com](http://www.rossicatelli.com)

<sup>54</sup> ING. A. ROSSI IMPIANTI INDUSTRIALI S.r.L no tiene relación accionarial alguna con CATELLI, aunque también se encuentra localizada en Parma (Italia). [www.ing-a-rossi.com](http://www.ing-a-rossi.com)

<sup>55</sup> FMC TECHNOLOGIES ITALIA S.p.A (FMC), localizada en Parma, (Italia) es una empresa filial de la multinacional estadounidense FMC TECHNOLOGIES INC. [www.fmcitalia.it](http://www.fmcitalia.it)

<sup>56</sup> FBR-ELPO S.p.A, empresa con domicilio social en Parma y oficinas en Pekín (China) y Ciudad del Cabo (Sudáfrica). FBR-ELPO S.p.A está controlada por SACMI & CATELLI S.p.A, empresa en la cual CATELLI ostenta una participación del 34% de su capital aunque, de acuerdo con el Notificante, no controla. [www.fbr-elpo.it](http://www.fbr-elpo.it)

<sup>57</sup> En España sería especialmente relevante la oferta de HRS SPIRATUBE, [www.hrs-spiratube.com](http://www.hrs-spiratube.com)

<sup>58</sup> Desde el siglo XIX la industria transformadora de alimentos italiana se ha localizado en Parma, siendo conocido en la actualidad como el “Food Valley” de Italia.

<sup>59</sup> El Tribunal estudiará ambos ámbitos geográficos.

Atendiendo a la demanda, el Tribunal considera que el mercado de la producción y venta de maquinaria para transformación primaria de tomate y fruta está ligado, entre otros factores, a la evolución de la producción agrícola, a las modificaciones en la Política Agrícola Común<sup>60</sup> (PAC) y a los incentivos públicos, especialmente significativos en esta actividad aunque las decisiones de inversión sean de carácter privado<sup>61</sup>. Adicionalmente, tratándose de bienes de inversión, la demanda es discontinua y, por años, el Tribunal detecta una elevada concentración de la misma<sup>62</sup>.

Otras características generales del mercado, de importancia para la valoración de los posibles efectos restrictivos de la operación analizada que pudiesen obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado, son los siguientes:

- El producto ofrecido en el mercado estudiado es un producto maduro. Las innovaciones tecnológicas han tenido un papel muy limitado a la hora de diferenciar la oferta<sup>63</sup>.
- La madurez del mercado es compatible con una gran variabilidad a lo largo del tiempo del tamaño total del mercado, de carácter cíclico, muy discontinuo, y de las cuotas alcanzadas por los diferentes oferentes.
- La excepcional cosecha de 2004, algunas variaciones puntuales en la PAC y, en España, los incentivos a la entrada en el mercado de la transformación primaria de tomate y frutas de nuevas regiones que no han sido tradicionalmente transformadoras, conducen a considerar, como indica el Notificante, que existe capacidad de transformación excedentaria tras las inversiones realizadas en el 2004.
- Los factores anteriormente señalados, específicos de la UE o de España, se ven reforzados a nivel mundial por la creciente presencia de China en el mercado del tomate transformado<sup>64</sup>. En los últimos cinco años China se ha

---

<sup>60</sup> En ocasiones alteraciones de la PAC en mercados no relacionados desde el punto de vista de la demanda pueden tener efectos competenciales sobre otros sectores agroalimentarios. Por ejemplo, la variación en las ayudas al algodón han originado que, en España, algunos productores se reconviertan, con incentivos públicos, entrando en el mercado de la transformación primaria de tomate y frutas.

<sup>61</sup> Es conveniente subrayar que, en gran medida, los factores enumerados son ajenos a la voluntad o capacidad negociadora de las partes.

<sup>62</sup> Aproximadamente el 60% de las ventas de MANZINI destinadas a España en el ejercicio 2004 fueron realizadas por [ $<10$ ] compradores

<sup>63</sup> El Notificante indica que la inversión en I+D, especialmente aquélla destinada a la producción de maquinaria energéticamente más eficiente, será en el futuro una necesidad creciente y uno de los motivos económicos que se alegan como fundamentales en la presente operación de concentración.

<sup>64</sup> Dicha presencia se traduce tanto en la exportación de producto semielaborado (especialmente tomate concentrado suministrado directamente a los demandantes en la fase de transformación secundaria, evitando la necesidad de procesar primariamente el producto en Europa) como en la incipiente producción y exportación de maquinaria para la transformación primaria de tomate y frutas.

convertido en el tercer productor mundial, por detrás de Estados Unidos e Italia y ha contribuido notablemente al crecimiento de la capacidad mundial de transformación.

- El Notificante estima que en el futuro próximo la inversión en maquinaria de transformación se moderará, concentrándose en la renovación o mejora de las líneas ya existentes más que en la instalación de nueva capacidad.

La confluencia de la oferta y de la demanda en el mercado así caracterizado, se ha traducido en los últimos años en una progresiva y significativa bajada de precios. El Tribunal calcula, a partir de los datos facilitados por el Notificante, que la reducción del precio de venta de la maquinaria destinada a la transformación primaria de tomate y fruta en España en los últimos cuatro años ha sido aproximadamente del 20,0%.

En los siguientes cuadros se recogen las ventas y las cuotas de mercado de los oferentes durante el período 2000-2004 en el ámbito europeo<sup>65</sup> y durante el período 2000-2005 en territorio nacional.

Analizando el mercado geográfico definido, el Espacio Económico Europeo, se puede indicar que en el año 2004 las partes de la operación de concentración, con unas ventas respectivas de 34,2 y 17,3 millones de euros, fueron los dos primeros operadores por cuota de mercado. Dicha situación no se repitió en ninguno de los años de la serie temporal de la que dispone el Tribunal.

- CATELLI, la adquirente, alcanzó el liderato en el mercado europeo en el año 2003 con una cuota del 30,77%, ampliando dicha cuota en el año 2004 hasta el 37,10%<sup>66</sup>.
- MANZINI, por su parte, ha reducido progresivamente su cuota de mercado desde el año 2000, 26,05%, registrando su cuota mínima en el año 2002, (7,62%). Posteriormente ha recuperado su cuota en los años 2003 y 2004 hasta registrar este último ejercicio una participación en el mercado del 18,81%.
- La cuota conjunta de ambas empresas en el año 2004 se eleva hasta 55,91%, siendo la cuota media del período 2000-2004 del 40,12%.

---

En el primer aspecto China es, en la actualidad, un agente económico con presencia real en el mercado. En lo que se refiere a la fabricación de maquinaria y su exportación a Europa, tanto China como India pueden considerarse exclusivamente competidores potenciales. *Vid.* Entre otras, las páginas de internet de Liwell S.&T (China), [www.liwellcn.com](http://www.liwellcn.com) o SSP PVT Limited (India), [www.sspindia.com](http://www.sspindia.com).

<sup>65</sup> En el ámbito mundial, la adquirente, CATELLI, es líder con una cuota del 13,8%. Le siguen la adquirente, MANZINI, y la norteamericana FMC, ambas con una cuota del 13,1%.

<sup>66</sup> En el año 2000, la cuota de CATELLI en el EEE era del 6,55%.

El competidor más próximo a CATELLI y MANZINI en el EEE durante el 2004, ING. ROSSI, presenta una cuota del 10,68%. Otra empresa, FMC, alcanza cuotas de mercado superiores al 10% en alguno de los años para los que existen datos. Otras siete empresas<sup>67</sup>, registran cuotas superiores al 5% en alguno de los años analizados.

Respecto a las ventas de maquinaria para transformación primaria de tomate y fruta destinadas a territorio español, en el año 2004 se registraron unas ventas de 39,3 millones de euros, el 42,66% de las ventas en el EEE de ese mismo ejercicio. Al igual que en el ámbito europeo, el año 2004 ha sido excepcional en España, con un crecimiento superior al 100%, alcanzándose las cifras de ventas más elevadas de últimos cinco años<sup>68</sup>.

Los datos disponibles para España referidos al 2005 son de especial relevancia, mostrando una reducción tanto en el volumen del mercado (-84,54%) como en las cuotas de las partes participantes en la operación de concentración. En el ejercicio 2005, ING. ROSSI, con un 57,58% del mercado, se convierte en la empresa con mayor cuota en España, reduciéndose la cuota conjunta de CATELLI y MANZINI hasta el 17,77%.

La estructura de la competencia en España y la evolución temporal de las ventas se ha mostrado estos últimos ejercicios muy similar a la del mercado EEE. En consecuencia el Tribunal considera razonable asumir que la reducción del tamaño del mercado y la pérdida de cuota de CATELLI y MANZINI ha debido también originarse, si bien posiblemente en menor medida<sup>69</sup>, en el mercado EEE.

En lo que respecta al Índice Herfindahl-Hirschman<sup>70</sup> (IHH) en el EEE, éste se incrementaría en el año 2004 hasta 3.409 con un incremento de 1.395,6 respecto a la

---

<sup>67</sup> HRS SPIRATUBE, ASTEPO S.r.L, TMCI PADOVAN S.p.A. junto a TECNINDUSTRIA, BERTOCCHI S.r.L, BOEMA S.p.A., ZACMI y ALBERTO BERTUZZI S.p.A.(RIECKERMAN).

<sup>68</sup> Entre el año 2000 y 2003 en ninguno de los ejercicios se registran unas ventas superiores a los 20 millones de euros. El año 2000, las ventas no alcanzan los 9 millones de euros. Los datos para el 2005 disponibles hasta octubre para España (según el Notificante, terminada la temporada de ventas) muestran que la cifra de ventas apenas supera los 6 millones de euros.

<sup>69</sup> El incremento de ventas en España en el 2004 (106,97%) es aún más pronunciada que en el mercado EEE (44,34%), por lo que es posible que, atendiendo al carácter de bienes duraderos del producto analizado, la reducción de las ventas en el 2005 pudiese ser también más acusada en el caso español.

<sup>70</sup> El índice Herfindahl-Hirschman es un indicador del grado de concentración global de un mercado y se define como la suma de los cuadrados de las cuotas de las empresas competidoras. En la práctica estadounidense, las concentraciones con IHH superiores a 1.800 y variaciones del IHH ("deltas") superiores a 100 merecen especial atención. En derecho comunitario, es improbable que la Comisión

situación anterior a la operación de concentración, no pudiéndose descartar un problema potencial de posición dominante en el mercado<sup>71</sup> si el análisis se limitase a dicho ejercicio o si las cuotas de los distintos competidores fuesen estables en el tiempo.

El Tribunal, coincidiendo con la Comisión europea, considera que cuando las cuotas de mercado se han mostrado volátiles, como en la presente ocasión, al estar el mercado caracterizado por pedidos relativamente grandes y desiguales, puede ser conveniente recurrir a datos del pasado.

En este sentido, el análisis de los IHH durante los ejercicios 2000-2003 y, para el caso de España, 2005, muestra que únicamente en los ejercicios 2003 y 2004 el IHH posterior a la concentración supera el 2.000<sup>72</sup>, aunque los incrementos, en todos los ejercicios sean superiores a 250.

Por otro lado, el Tribunal coincide con el Servicio en que la estructura de proveedores de CATELLI<sup>73</sup> y MANZINI está muy diversificada. Los [<15] principales proveedores de CATELLI<sup>74</sup> representan el 27% de sus compras y los [<15] primeros de MANZINI<sup>75</sup> suponen el 14% de las suyas. Todos estos proveedores están domiciliados en Italia.

Sin embargo, las ventas efectuadas por CATELLI y MANZINI, específicamente en España, muestran un elevado grado de concentración<sup>76</sup>. El Tribunal considera, en base a este dato, que existe la posibilidad de que el poder de la demanda actúe como contrapeso de un potencial aumento del poder de mercado resultante de la concentración.

---

encuentre problemas de competencia horizontal en una concentración que dé lugar a un IHH de entre 1000 y 2000 y a un delta inferior a 250, o en una concentración que arroje un IHH superior a 2000 y un delta inferior a 150, salvo que se den circunstancias especiales.

<sup>71</sup> Vid. *Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas*, Comunicación de la Comisión 2004/C 31/03, (DOUE 5-2-2004).

<sup>72</sup> En el ejercicio 2003, el IHH posterior a la concentración hubiese sido de 2.016. En todos los años los IHH son superiores a 1.000.

<sup>73</sup> Se consideran los proveedores de Rossi & Catelli, la filial de CATELLI operativa en el mercado de maquinaria para transformación primaria de fruta y tomate.

<sup>74</sup> [CONFIDENCIAL].

<sup>75</sup> [CONFIDENCIAL]

<sup>76</sup> CATELLI, a través de su filial, ROSSI & CATELLI, ha atendido en el período 2001-2005 [CONFIDENCIAL] en España de [<25] clientes por un valor de 14,5 millones de euros. Por su parte, en el periodo 2000-2004 MANZINI ha facturado más de 30 millones de euros en España. Los [<10] primeros clientes representan más del 60% de la facturación, mientras que los [<15] clientes principales compran el 80%.



<b>Cuadro nº 3</b>											
<b>PRODUCTORES DE MAQUINARIA TRANSFORMACIÓN PRIMARIA DE TOMATE Y FRUTAS – VENTAS EN ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO – 2000–2004</b>											
<b>Nº</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>2000</b>		<b>2001</b>		<b>2002</b>		<b>2003</b>		<b>2004</b>	
		<b>MILES EUROS</b>	<b>% CUOTA</b>	<b>MILES EUROS</b>	<b>% CUOTA</b>	<b>MILES EUROS</b>	<b>% CUOTA</b>	<b>MILES EUROS</b>	<b>% CUOTA</b>	<b>MILES EUROS</b>	<b>% CUOTA</b>
--	<b>CATELLI + MANZINI</b>	<b>12.837</b>	<b>32,60%</b>	<b>14.151</b>	<b>29,69%</b>	<b>11.799</b>	<b>25,83%</b>	<b>25.537</b>	<b>39,99%</b>	<b>51.543</b>	<b>55,91%</b>
1	Rossi & Catelli	2.578	6,55%	3.299	6,92%	8.318	18,21%	19.649	30,77%	34.204	37,10%
2	SIG Manzini	10.259	26,05%	10.852	22,77%	3.481	7,62%	5.888	9,22%	17.339	18,81%
3	Ing. Rossi	2.150	5,46%	1.100	2,31%	4.700	10,29%	4.470	7,00%	9.850	10,68%
4	FMC	4.300	10,92%	7.050	14,79%	7.100	15,54%	8.780	13,75%	9.000	9,76%
5	Astepo S.r.L	2.560	6,50%	2.812	5,90%	3.309	7,24%	3.198	5,01%	3.836	4,16%
6	TMCI Padovan + Tecnindustria	2.590	6,58%	3.099	6,50%	3.206	7,02%	3.562	5,58%	2.929	3,18%
7	Bertocchi S.r.L	2.100	5,33%	2.700	5,66%	2.800	6,13%	3.100	4,85%	2.500	2,71%
8	Boema S.p.A.	1.463	3,71%	2.288	4,80%	2.355	5,16%	2.417	3,78%	2.495	2,71%
9	HRS Spiratube	1.300	3,30%	1.900	3,99%	1.750	3,83%	2.800	4,38%	2.280	2,47%
10	FBR Elpo	2.692	6,83%	3.819	8,01%	3.151	6,90%	1.343	2,10%	1.948	2,11%
11	Zacmi	1.917	4,87%	1.813	3,80%	1.264	2,77%	3.529	5,53%	1.326	1,44%
12	Alberto Bertuzzi (Rieckerman)	2.362	6,00%	2.261	4,74%	2.326	5,09%	1.663	2,60%	300	0,33%
13	ITA S.r.L.	300	0,76%	600	1,26%	1.000	2,19%	300	0,47%	200	0,22%
---	Otros	2.815	7,15%	4.073	8,54%	923	2,02%	3.167	4,96%	3.982	4,32%
<b>Total general</b>		<b>39.386</b>	<b>100,00%</b>	<b>47.666</b>	<b>100,00%</b>	<b>45.683</b>	<b>100,00%</b>	<b>63.866</b>	<b>100,00%</b>	<b>92.189</b>	<b>100,00%</b>
<b>PROMEMORIA<sup>77</sup></b>		<b>IHH Pre.</b>	<b>1.166,9</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>1.114,2</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>1.007,6</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>1.449,4</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>2.013,3</b>
		<b>C2 Pre.</b>	<b>37,0</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>37,6</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>33,7</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>44,5</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>55,9</b>
		<b>C3 Pre.</b>	<b>44,1</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>46,1</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>44,0</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>53,7</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>66,6</b>
		<b>IHH' Post.</b>	<b>1.507,9</b>	<b>IHH' Post.</b>	<b>1.429,3</b>	<b>IHH' Post.</b>	<b>1.285,0</b>	<b>IHH' Post.</b>	<b>2.016,6</b>	<b>IHH' Post.</b>	<b>3.409,0</b>
		<b>C2' Post.</b>	<b>43,5</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>44,5</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>41,4</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>53,7</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>66,6</b>
		<b>C3' Post.</b>	<b>50,7</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>53,0</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>51,7</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>60,7</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>76,4</b>
		<b>ΔIHH</b>	<b>341,0</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>315,1</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>277,5</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>567,3</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>1.395,6</b>
		<b>ΔC2</b>	<b>6,5</b>	<b>ΔC2</b>	<b>6,9</b>	<b>ΔC2</b>	<b>7,6</b>	<b>ΔC2</b>	<b>9,2</b>	<b>ΔC2</b>	<b>10,7</b>
		<b>ΔC3</b>	<b>6,5</b>	<b>ΔC3</b>	<b>6,9</b>	<b>ΔC3</b>	<b>7,6</b>	<b>ΔC3</b>	<b>7,0</b>	<b>ΔC3</b>	<b>9,8</b>

Fuente: Notificación y elaboración propia. NOTA: Los indicadores de concentración de 2000-2003 contemplan las hipótesis de que la operación hubiese tenido lugar en dichos años.

<sup>77</sup> En este caso, los IHH son índices máximos, al imputarse la cuota de "otros" a una sola empresa hipotética. Si dicha cuota se hubiese dividido entre un número superior de empresas, por ejemplo, para el año 2000, 10 empresas, el IHH Pre se hubiese reducido ligeramente de 1.166 a 1.121. Siendo la sobrevaloración muy reducida y no disponiendo de información exacta sobre el número de operadores en el mercado, el Tribunal ha considerado conveniente, en la presente ocasión, no introducir supuestos adicionales.

<b>Cuadro nº 4</b>													
<b>PRODUCTORES DE MAQUINARIA PARA LA TRANSFORMACIÓN PRIMARIA DE TOMATE Y FRUTAS – VENTAS EN ESPAÑA – 2000–2005</b>													
Nº	EMPRESA	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
		MILES €	% CUOTA	MILES €	% CUOTA	MILES €	% CUOTA	MILES €	% CUOTA	MILES €	% CUOTA	MILES €	% CUOTA
--	<b>CATELLI + MANZINI</b>	<b>4.615</b>	<b>51.63%</b>	<b>6.142</b>	<b>36.71%</b>	<b>2.627</b>	<b>21.17%</b>	<b>4.773</b>	<b>25.11%</b>	<b>24.690</b>	<b>62.77%</b>	<b>1.080</b>	<b>17.77%</b>
1	Ina. Rossi	0	0.00%	300	1.79%	2.500	20.15%	2.500	13.16%	8.500	21.61%	3.500	57.58%
2	SIG Manzini	4.602	51.48%	5.292	31.63%	2.567	20.69%	2.393	12.59%	15.250	38.77%	640	10.53%
3	Rossi & Catelli	13	0.15%	850	5.08%	60	0.48%	2.380	12.52%	9.440	24.00%	440	7.24%
4	FMC	100	1.12%	3.150	18,83%	1.300	10,48%	4.880	25,68%	300	0,76%	250	4,11%
5	FBR Elpo	245	2,74%	1.250	7,47%	1.200	9,67%	0	0,00%	510	1,30%	49	0,80%
6	HRS Spiratube	800	8,95%	1.300	7,77%	1.050	8,46%	2.400	12,63%	1.080	2,75%	N/D	N/D
7	Otros	3.180	35,57%	4.590	27,43%	3.730	30,06%	4.450	23,42%	4.250	10,81%	1.200	19,74%
	<b>Total general</b>	<b>8.940</b>	<b>100.00%</b>	<b>16.732</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.407</b>	<b>100.00%</b>	<b>19.003</b>	<b>100.00%</b>	<b>39.330</b>	<b>100.00%</b>	<b>6.079</b>	<b>100.00%</b>
	<b>PROMEMORIA<sup>78</sup></b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>2.865.2</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>1.575.2</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>1.199.7</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>1.362.3</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>2.568.1</b>	<b>IHH Pre.</b>	<b>3.535.2</b>
		<b>C2 Pre.</b>	<b>60.4</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>50.5</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>40.8</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>38.8</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>62.8</b>	<b>C2 Pre.</b>	<b>68.1</b>
		<b>C3 Pre.</b>	<b>64.0</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>58.2</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>51.3</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>51.5</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>84.4</b>	<b>C3 Pre.</b>	<b>75.3</b>
		<b>IHH' Post</b>	<b>2.880.2</b>	<b>IHH' Post</b>	<b>1.896.6</b>	<b>IHH' Post</b>	<b>1.219.7</b>	<b>IHH' Post</b>	<b>1.677.8</b>	<b>IHH' Post</b>	<b>4.429.4</b>	<b>IHH' Post</b>	<b>3.687.7</b>
		<b>C2' Post.</b>	<b>60.6</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>55.5</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>41.3</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>50.8</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>84.4</b>	<b>C2' Post.</b>	<b>75.3</b>
		<b>C3' Post.</b>	<b>64.1</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>63.3</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>51.8</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>64.0</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>87.1</b>	<b>C3' Post.</b>	<b>79.5</b>
		<b>ΔIHH</b>	<b>15.0</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>321.3</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>20.0</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>315.4</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>1.861.3</b>	<b>ΔIHH</b>	<b>152.4</b>
		<b>ΔC2</b>	<b>0.1</b>	<b>ΔC2</b>	<b>5.1</b>	<b>ΔC2</b>	<b>0.5</b>	<b>ΔC2</b>	<b>1.7</b>	<b>ΔC2</b>	<b>21.6</b>	<b>ΔC2</b>	<b>0.0</b>
		<b>ΔC3</b>	<b>0.1</b>	<b>ΔC3</b>	<b>5.1</b>	<b>ΔC3</b>	<b>0.5</b>	<b>ΔC3</b>	<b>12.0</b>	<b>ΔC3</b>	<b>10.8</b>	<b>ΔC3</b>	<b>7.2</b>

Fuente: Notificación, información adicional del Notificante y elaboración propia.

NOTA: Los indicadores de concentración de 2000-2003 y 2005 contemplan las hipótesis de que la operación hubiese tenido lugar en dichos años.

<sup>78</sup> En este caso, por el contrario, al recogerse en el epígrafe “otros” una cuota de mercado residual que se eleva hasta el 35,57% en el año 2000, el Tribunal considera conveniente al calcular los IHH no imputar la cuota de “otros” a una sola empresa hipotética, sino dividir dicha cuota entre un número razonable de competidores (10 empresas), de forma que estas empresas sin identificar contribuyan al IHH con cuota similares a las de los competidores identificados con menor participación en el mercado. Debe subrayarse que los *deltas* (ΔIHH) son independientes del número de empresas entre las que se divide la cuota residual “otros”.

En conclusión, aunque en el presente caso los Índices Herfindahl-Hirschman no puedan utilizarse automáticamente como indicador de la inexistencia de problemas de competencia en el mercado, el Tribunal considera que sus niveles no son especialmente preocupantes cuando se amplía el ámbito temporal del estudio al resto de los años disponibles, debido al hecho de que las cuotas de mercado se han mostrado especialmente volátiles. Además, debe tenerse en cuenta la posibilidad de que la demanda actúe como contrapeso de un potencial aumento del poder de mercado, atendiendo a la elevada concentración de ésta.

Finalmente, el Tribunal considera que, en el presente caso, no es posible descartar que la operación origine un reforzamiento de la posición de las partes en el mercado que obstaculice el mantenimiento de la competencia efectiva sin antes analizar la existencia de barreras a la entrada que pudiesen condicionar la expugnabilidad del mercado y limitar la entrada de los competidores potenciales detectados.

## **8. BARRERAS DE ENTRADA**

Las barreras a la entrada constituyen todas aquellas dificultades y costes que desalientan o directamente imposibilitan la entrada de nuevos operadores en un determinado mercado<sup>79</sup>.

En términos generales, las barreras a la entrada se puede clasificar en dos tipos: económicas y legales.

En la concentración analizada, no es posible descartar una posible obstaculización al mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado atendiendo a las cuotas de mercado de las empresas notificantes. En consecuencia, es conveniente analizar si algún tipo de barrera a la entrada podría condicionar la expugnabilidad del mercado.

---

<sup>79</sup> Cuanto más costosas de superar sean éstas, mayores serán las posibilidades de las empresas ya instaladas de explotar las rentas monopólicas u oligopólicas que pudiesen existir, con las consiguientes pérdidas de eficiencia (se producen menos bienes y servicios, más caros y de peor calidad) y de equidad (el comprador, si decide adquirir, se ve forzado a realizar una transferencia de renta al vendedor en exceso de lo que una cantidad similar le costaría si existiese competencia). Las barreras a la entrada limitan o, en los peores casos, anulan el mecanismo natural del mercado para la corrección de esta situación reduciendo las posibilidades de que nuevas empresas accedan al mercado y oferten sus productos.

## 8.1. Barreras legales

En opinión del Tribunal no existen normativas nacionales específicas en materia de seguridad e higiene que impongan obligaciones a los productores o comercializadores de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta, con capacidad para determinar significativamente la presión competitiva que puedan ejercer los competidores, presentes o potenciales en los mercados relevantes.

El comercio intracomunitario (incluido EEE) se encuentra plenamente liberalizado<sup>80</sup> y los acuerdos multilaterales en el seno de la Organización Mundial del Comercio son especialmente favorables a la circulación de productos industriales, entre los que se encuentra el producto de referencia<sup>81</sup>.

Por otro lado, las directivas comunitarias y las normativas nacionales para la aplicación de la marca CE<sup>82</sup> tampoco pueden considerarse barreras legales a la entrada desde el punto de vista de la competencia.

---

<sup>80</sup> La libre circulación de mercancías es una de las libertades fundamentales del mercado interior tal como se establece en el derecho originario comunitario. En el mercado relevante es de interés la Directiva 98/37/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 22 junio de 1998, relativa a la aproximación de legislaciones de los Estados miembros sobre máquinas. Dicha Directiva, garante de la libertad de circulación, ha sido traspuesta al ordenamiento jurídico nacional por las siguientes normas:

- Real Decreto 1435/1992, de 27 de noviembre, por el que se dictan las disposiciones de aplicación de la Directiva del Consejo 89/392/CEE, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre máquinas. B.O.E. N° 297 (11/12/1992).
- Real Decreto 56/1995, de 20 de enero, por el que se modifica el Real Decreto 1435/1992, de 27 de noviembre, relativo a las disposiciones de aplicación de la Directiva del Consejo 89/392/CEE, sobre máquinas. B.O.E. N° 33 (8/2/1995).
- Resolución de 5 de marzo de 1996, de la Dirección General de Calidad y Seguridad Industrial, por la que se publica la relación de organismos notificados por los Estados miembros de la Unión Europea para la aplicación de la Directiva 89/392/CEE sobre máquinas. BOE N° 71 (22/3/1996)
- Resolución de 5 de julio de 1999, de la Dirección General de Industria y Tecnología, por la que se acuerda la publicación de la lista actualizada de normas armonizadas en el ámbito del Real Decreto 1435/1992, de 27 de noviembre, de aplicación de la Directiva 89/392/CEE, sobre máquinas modificadas por el Real Decreto 56/1995 de 20 de enero. B.O.E. N° 197 (18/8/1999).
- Real Decreto 1849/2000, de 10 de noviembre, por el que se derogan diferentes disposiciones en materia de normalización y homologación de productos industriales. B.O.E. 289 (2/12/2000).

<sup>81</sup> Vid. *Entender la OMC*. [www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/tif\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/tif_s.htm). Especialmente, GATT 1994 - GATT 1947 (Anexo 1<sup>a</sup>, Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio).

<sup>82</sup> Mediante el marcado CE el fabricante de un equipo indica que éste cumple con los requisitos esenciales fijados en las Directivas comunitarias que le son de aplicación. Si los productos son “no conformes”, no podrán ser comercializados. Vid. [www.marcado-ce.com](http://www.marcado-ce.com),

Finalmente, no se requiere autorización alguna del ministerio de Sanidad y consumo para la venta de esta maquinaria en España ni en el resto de la UE.

## **8.2. Barreras económicas**

Tampoco existen, en opinión de este Tribunal, barreras económicas de relevancia en el mercado de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta.

### **a Fidelidad del comprador**

El Notificante señala y el Servicio recoge en su informe que existe un elevado grado de fidelidad del cliente hacia su proveedor.

El Tribunal considera, que dicha “fidelidad” no reúne las características necesarias para que la fidelización del cliente pueda considerarse una barrera económica a la entrada por los siguientes motivos:

- Los clientes repiten, en su caso, la compra atendiendo generalmente a criterios objetivos relacionados con el servicio pasado prestado (instalación, garantía, servicios de recambio, reparación y mantenimiento después de la garantía, así como servicios de asesoramiento técnico a la empresa cliente o conveniencia de afrontar con menor dificultad problemas de contaminación microbiológica) no a motivos subjetivos que pudiesen haber sido creados o potenciados por el Notificante (publicidad, tecnologías propietarias, etc.)
- Los principales transformadores de fruta y tomate tienen un proveedor de referencia al que suelen presentar de manera más o menos explícita el mejor precio ofrecido por la competencia. Si el productor desea adjudicarse el pedido deberá, habitualmente, reducir el precio al mismo nivel. El Notificante indica que, a menudo, el precio es el factor determinante de la compra, incluso al entrar en conflicto con otros motivos objetivos como la dificultad de atribuir responsabilidades por contaminación microbiológica cuando los elementos de una misma línea proceden de distintos proveedores.
- Cuantitativamente, partiendo de la información suministrada por el Notificante referente a las estadísticas de repetición de compras de los clientes que adquieren maquinaria de transformación primaria de tomate y fruta en España entre los años 2000 y 2004, no puede concluirse que el porcentaje de repeticiones de compra al mismo proveedor<sup>83</sup> muestre un grado suficiente de fidelización del cliente como para que pueda considerarse una barrera a la entrada.

---

<sup>83</sup> Entre [<50%] dependiendo de si se consideran líneas completas o máquinas específicas.

<b>Cuadro nº 5</b>								
<b>FIDELIDAD DE LOS COMPRADORES DE MAQUINARIA TRANSFORMACIÓN PRIMARIA DE TOMATE Y FRUTAS EN ESPAÑA – 2000–2004</b>								
	<b>Líneas Procesamiento</b>		<b>Evaporadores</b>		<b>Esterilizadores</b>		<b>Llenadores Asépticos</b>	
	<b>Nº</b>	<b>% MAQ.</b>	<b>Nº</b>	<b>% MAQ.</b>	<b>Nº</b>	<b>% MAQ.</b>	<b>Nº</b>	<b>% MAQ.</b>
<b>CONJUNTO: CATELLI + MANZINI</b>	[...]	<b>46,42%</b>	[...]	<b>52,17%</b>	[...]	<b>43,48%</b>	[...]	<b>63,83%</b>
Rossi & Catelli	[...]	10,71%	[...]	17,39%	[...]	8,70%	[...]	10,64%
SIG Manzini	[...]	35,71%	[...]	34,78%	[...]	34,78%	[...]	53,19%
Ing. Rossi	[...]	14,29%	[...]	21,74%	[...]	6,52%	[...]	6,38%
FBR-Elpo	[...]	0,00%	[...]	4,35%	[...]	2,17%	[...]	6,38%
FMC Technologies	[...]	10,71%	[...]	8,70%	[...]	6,52%	[...]	8,51%
HRS Spiratube	[...]	3,57%	[...]	4,35%	[...]	19,57%	[...]	2,13%
Otros	[...]	25,00%	[...]	8,70%	[...]	21,74%	[...]	12,77%
<b>TOTAL LÍNEAS O MÁQUINAS</b>	[...]	<b>100,00%</b>	[...]	<b>100,00%</b>	[...]	<b>100,00%</b>	[...]	<b>100,00%</b>
Total número de clientes	[<50]		[<50]		[<50]		[<50]	
Total número de clientes que compraron máquinas iguales o similares en dos o más ocasiones	[...]		[...]		[...]		[...]	
% de clientes que compraron máquinas iguales o similares en dos o más ocasiones / Total número clientes	[...]		[...]		[...]		[...]	
Número de máquinas compradas por clientes que compraron máquinas iguales o similares en dos o más ocasiones	[...]		[...]		[...]		[...]	
% de máquinas compradas por clientes que compraron máquinas iguales o similares en dos o más ocasiones / Total número de máquinas vendidas	[...]		[...]		[...]		[...]	
Número de máquinas reconfirmadas al mismo proveedor	[...]		[...]		[...]		[...]	
% de máquinas reconfirmadas al mismo proveedor / Total número de máquinas	[<50%]		[<50%]		[<50%]		[<50%]	
% de máquinas reconfirmadas al mismo proveedor/ Número de máquinas compradas por clientes que compraron máquinas iguales o similares en dos o más ocasiones	[...]		[...]		[...]		[...]	

Fuente: Notificación, información adicional del Notificante y elaboración propia.

## **b Investigación y desarrollo**

Según la información facilitada por el Notificante, en los últimos diez años, la actividad innovadora en el mercado de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta ha sido muy reducida.

Constituyen indicios que fundamentan esta estimación los siguientes:

- Numerosas patentes registradas no han tenido aplicación comercial. De hecho, MANZINI propietaria de [CONFIDENCIAL] patentes y licenciataria de otras [CONFIDENCIAL] , propiedad de SIG Technology AG, (Grupo SIG<sup>84</sup>) no ha aplicado comercialmente estas patentes en España [CONFIDENCIAL]<sup>85</sup>.
- [CONFIDENCIAL] patentes registradas por CATELLI vencerán en 2010 y [CONFIDENCIAL] en 2021<sup>86</sup>.
- El Notificante señala que la tecnología es una tecnología madura y que en lo que respecta a la propiedad intelectual, otros competidores cuentan con patentes similares<sup>87</sup>.

En conclusión, el Tribunal considera que, en la actualidad, no existen barreras legales, económicas o tecnológicas de acceso al mercado analizado.

## **9. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN**

Como resultado de la presente operación de concentración, la empresa de nacionalidad italiana, CATELLI FOOD TECHNOLOGY S.r.L (CATELLI) adquiere el control exclusivo sobre las empresas propiedad de la mercantil alemana SIG EURO HOLDING AG & Co. KgaA, SIG COMACO S.p.A. (COMACO) y SIG MANZINI S.p.A. (MANZINI), activas en la producción de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta y de maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario, respectivamente.

---

<sup>84</sup> CATELLI prevé comprar a SIG Technology las [CONFIDENCIAL] patentes licenciadas a Manzini por un valor de [CONFIDENCIAL] que supone [CONFIDENCIAL] del precio pagado por la adquisición de MANZINI y COMACO.

<sup>85</sup> De las [CONFIDENCIAL] patentes registradas por MANZINI, [CONFIDENCIAL] no han tenido ninguna aplicación comercial en España en los últimos cinco años, [CONFIDENCIAL] se han empleado en [CONFIDENCIAL] ocasiones y [CONFIDENCIAL] se ha empleado con frecuencia en España en los últimos tiempos (en [CONFIDENCIAL] ocasiones).

<sup>86</sup> CATELLI es titular de [CONFIDENCIAL] patentes relativas a [CONFIDENCIAL] (blanqueador *Eldorado*), [CONFIDENCIAL] (*Venus*) y [CONFIDENCIAL] (*Giubileo*). Además ha solicitado una patente [CONFIDENCIAL] (*Apollo*).

<sup>87</sup> Ninguna de las patentes antes referidas ha sido objeto de cesión o licencia por su titular a empresas ajenas a los respectivos grupos.

El Tribunal ha comprobado que CATELLI, la adquirente, no produce maquinaria para relleno y cierre de contenedores rígidos de productos viscosos, fabricación que constituye la actividad única de COMACO. En consecuencia, no se aprecia que la operación notificada pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en dicho mercado, con independencia de la delimitación precisa, más o menos amplia, del mismo.

El Tribunal ha analizado el mercado de la transformación primaria de tomate y fruta, el cual tiene, como mínimo, alcance europeo. En este mercado, CATELLI y MANZINI han sido, por cuota de mercado, los dos principales operadores en el Espacio Económico Europeo en el año 2004, con unas ventas respectivas de 34,2 y 17,3 millones de euros. La cuota conjunta de ambas empresas en el ejercicio 2004 se elevó hasta el 55,91%. Adicionalmente, la oferta muestra un elevado grado de concentración, tanto atendiendo al número de oferentes que compiten efectivamente en la totalidad del mercado relevante como a la localización geográfica de los mismos. Finalmente, CATELLI ostenta una participación sin control en el capital de SACMI & CATELLI, matriz de FBR ELPO S.p.A, competidora directa de CATELLI en la producción y venta de maquinaria para transformación de tomate y fruta en puré.

Sin embargo, el Tribunal considera, de forma coincidente con la Comisión europea, que cuando las cuotas se han mostrado volátiles al estar el mercado caracterizado por pedidos relativamente grandes y discontinuos, es conveniente recurrir a datos del pasado. En este sentido, la cuota conjunta media de CATELLI y MANZINI durante el período 2000-2004 en el Espacio Económico Europeo es del 40,12%. Los niveles del 2004 no se han repetido en ninguno de los años de la serie temporal de la que dispone el Tribunal. En el ámbito español, los datos referentes a 2005 indican que un competidor, ING. ROSSI, con un 57,58% del mercado, se convierte en la empresa con mayor cuota, reduciéndose la cuota conjunta de CATELLI y MANZINI hasta el 17,77%.

Adicionalmente, el Tribunal constata que el poder de la oferta no ha logrado evitar bajadas de precios de hasta el 20% en los últimos tres años. De hecho, el Tribunal considera que dicho poder se encuentra suficientemente atemperado por la plena compatibilidad entre las máquinas y los repuestos de los diversos fabricantes, la concentración del poder de la demanda (en algunos años, más del 60% de las ventas se realizan a [ $<10$ ] mayores clientes) y por la inexistencia de barreras a la entrada.

Ni la fidelización del cliente ni los gastos en investigación y desarrollo se han mostrado como elementos fundamentales que pudiesen condicionar la expugnabilidad del mercado y evitar la entrada de competidores potenciales, especialmente productores chinos e indios, que ya se muestran activos en la exportación de la



materia semi-manufacturada y se inician en la exportación de maquinaria transformadora producida localmente.

En conclusión, con independencia de las elevadas cuotas de las empresas participantes en el excepcional año 2004, el Tribunal considera que la plena compatibilidad entre las máquinas y las piezas de recambio de los diversos fabricantes, el poder compensador de la demanda, la inexistencia de barreras a la entrada y la credibilidad del acceso al mercado de los competidores potenciales identificados, permiten indicar que la operación analizada no tiene capacidad de obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado europeo de la transformación primaria de tomate y fruta.

## **10. CONCLUSIONES**

- Primera.- La operación de concentración económica objeto del presente informe consiste en la adquisición por CATELLI del control exclusivo sobre las sociedades MANZINI y COMACO, filiales de SIG EURO HOLDING. Dichas filiales están activas en la producción de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta y de maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con productos viscosos, respectivamente.
- Segunda.- La empresa compradora, CATELLI, no produce maquinaria para relleno y cierre de contenedores rígidos de productos viscosos, fabricación que constituye la actividad única de COMACO, por lo que la operación notificada no puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en dicho mercado, con independencia de la delimitación precisa, más o menos amplia, del mismo.
- Tercera.- El Tribunal ha analizado los posibles efectos restrictivos de la competencia en el mercado de producción de maquinaria para la transformación primaria de tomate y fruta, considerando que el mercado geográfico relevante tiene, como mínimo, alcance europeo. En su análisis de la competencia presente o potencial en dicho mercado, el Tribunal ha valorado, en algunos aspectos, el ámbito nacional.

- Cuarta.- El Tribunal ha analizado las cuotas de las empresas participantes en la operación durante los últimos ejercicios, cuotas volátiles al estar la demanda de este mercado caracterizada por pedidos relativamente grandes y discontinuos. La cuota media conjunta de CATELLI y MANZINI durante el período 2000-2004 en el Espacio Económico Europeo y los datos disponibles en el ámbito español referentes a 2005 no hacen previsible el deterioro de la competencia efectiva tras la realización de la operación.
- Quinta.- Al considerar la oferta, se ha valorado la plena compatibilidad entre las máquinas de los diversos fabricantes y entre éstas y las piezas de repuesto como elementos mitigadores del poder de mercado de los productores. Entre otros efectos, dicha interoperabilidad permite la competencia efectiva de competidores locales, específicamente en España.
- Sexta.- El Tribunal estima que, en el caso analizado, las reducciones de precio de los últimos años, así como el grado de concentración de las ventas realizadas a los principales clientes de CATELLI y COMACO muestra que el poder de negociación de la demanda puede actuar como contrapeso del potencial aumento del poder de mercado resultante de la concentración.
- Séptima.- El Tribunal considera que, en la actualidad, no existen barreras legales, económicas o tecnológicas de acceso al mercado analizado, específicamente en lo que se refiere a la fidelización del cliente o a la necesidad de inversión en investigación y desarrollo, que puedan limitar la presión competitiva que ejerzan los competidores, presentes o potenciales en el mercado relevante.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la Ley de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno el siguiente:

### **DICTAMEN**

**El Pleno del Tribunal, una vez estimados los efectos sobre la competencia que podría causar la concentración económica objeto del presente Informe, considera que no obstaculiza el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados afectados y, de acuerdo con la Ley de Defensa de la Competencia, no existen motivos para oponerse a la operación notificada.**

**Madrid, 3 de noviembre de 2005**