



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N-07035 INTERMEDIATE CAPITAL GROUP/EISMANN

Con fecha 4 de abril de 2007, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la toma de control exclusivo de EISMANN HOLDING GmbH por parte de INTERMEDIATE CAPITAL GROUP.

La notificación ha sido realizada por el grupo adquirente, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **4 de mayo de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por INTERMEDIATE CAPITAL GROUP, a través de sus filiales INTERMEDIATE CAPITAL INVESTMENT LIMITED e ICG EUROPEAN FUND 2006, S.A., del control exclusivo de EISMANN HOLDING GmbH, matriz del grupo EISMANN.

La operación, según los contratos de Compraventa y de Inversión suscritos por las partes el 30 de marzo de 2007, se materializará mediante la adquisición por INTERMEDIATE CAPITAL GROUP del 24% del capital social de una empresa de nueva creación ("newco") que indirectamente dispondrá de la totalidad del capital de EISMANN HOLDING GmbH. El restante 76% de la newco quedará en manos de cuatro personas físicas que actualmente son

accionistas y miembros del Consejo de Administración de EISMANN HOLDING GmbH (“antiguos accionistas”)<sup>1</sup>.

Al objeto de regular sus relaciones en el seno de los órganos de dirección de la newco, INTERMEDIATE CAPITAL GROUP y los antiguos accionistas han suscrito un Pacto de Accionistas.

Dicho Pacto prevé la existencia de dos órganos de administración, el Consejo de Administración, formado por los antiguos accionistas, y el Consejo de Vigilancia, integrado exclusivamente por miembros designados por INTERMEDIATE CAPITAL GROUP.

El Pacto de Accionistas exige la aprobación del Consejo de Vigilancia en el caso de determinadas decisiones importantes de la sociedad, considerándose como tales: la aprobación y modificación del presupuesto anual (cuando suponga una diferencia superior al 10% respecto al Plan de Negocios), la aprobación de las inversiones cuyo importe exceda de 1 millón de euros, así como cualquier cambio en la situación del Consejero Delegado o de los altos directivos, incluyendo su régimen económico o legal y su designación o sustitución. Otra serie de decisiones importantes requerirán la información y consulta previa al Consejo de Vigilancia.

Estas facultades a favor de INTERMEDIATE CAPITAL GROUP le confieren capacidad para ejercer una influencia decisiva sobre la newco.

Adicionalmente, el notificante indica que ninguno de los antiguos accionistas dispone de un derecho de veto sobre las decisiones estratégicas de la empresa, ni existe acuerdo o pacto alguno entre ellos en relación con el funcionamiento o las actividades de gestión de la empresa, por lo que cabe presumir que no actuarán de forma coordinada en su gestión.

De todo lo anterior se deduce que INTERMEDIATE CAPITAL GROUP ejercerá un control exclusivo sobre la newco e indirectamente sobre EISMANN HOLDING GmbH.

Por último, el Contrato de Compraventa suscrito entre las partes contiene varias condiciones suspensivas para el perfeccionamiento de la operación, entre otras, la obtención de la correspondiente autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia de Alemania, Francia, Italia y España.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

El Pacto de Accionistas contempla en su cláusula 13 un pacto de no competencia en virtud del cual los antiguos accionistas no de control de EISMANN HOLDING GmbH se comprometen, mientras sean accionistas de la sociedad y durante un periodo de dos años después de dejar de serlo, a no ser contratados ni tener intereses económicos en ningún negocio en competencia con el actual negocio de la sociedad, en el ámbito de la Unión Europea. Queda expresamente excluido de dicha prohibición el disponer de una participación de

---

<sup>1</sup> Los contratos suscritos entre las partes prevén la posibilidad de que INTERMEDIATE CAPITAL GROUP pueda incrementar su participación en el capital social de la newco hasta disponer del 40%, reduciendo simultáneamente la suya los antiguos accionistas hasta el 60%.

hasta el 5% del capital de cualquier empresa que cotice en Bolsa, por motivos de inversión.

El apartado 5 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), este Servicio considera que el pacto de no competencia suscrito con los accionistas minoritarios de EISMANN HOLDING GmbH no está directamente vinculado a la realización de la concentración ni es necesario a tal fin, no considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

#### **IV.1. INTERMEDIATE CAPITAL GROUP (“ICG”)**

ICG es un grupo inversor británico presente en el sector del capital riesgo en Europa y la región Asia-Pacífico. Sus actividades principales son la provisión de financiación intermedia o *mezzanine*<sup>2</sup> a empresas en Europa y Asia, así como la gestión de fondos de inversión por cuenta ajena.

El grupo ICG no dispone de participación de control en ninguna sociedad, limitándose a contar con participaciones financieras minoritarias, por lo que la toma de control del grupo EISMANN supone la primera operación de estas características.

Los principales accionistas de ICG a 4 de mayo de 2006 son FIDELITY INVESTMENT SERVICES (6,42%), THREADNEEDLE ASSET MANAGEMENT (6,325) y BAILLIE GIFFORD (5,37%).

---

<sup>2</sup> Consiste en programas mixtos de capitalización y endeudamiento y representa un instrumento financiero a medio camino entre los préstamos bancarios y el capital riesgo.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE ICG (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<5000] <sup>3</sup>	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

#### IV.2 EISMANN HOLDING GmbH (“EISMANN”)

EISMANN es una sociedad domiciliada en Alemania, matriz del grupo de igual denominación, que desde julio de 2004<sup>4</sup> está controlada por el fondo de inversión GERMAN EQUITY PARTNERS II L.P., que posee el 58% de su capital social.

El grupo EISMANN se encuentra internacionalmente activo en el sector de la venta a domicilio de alimentos ultracongelados (frutas, verduras, carne, pescado, platos precocinados, helados, etc.), que comercializa principalmente bajo la marca “Eismann”. Está presente en Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Italia y España.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE EISMANN (en millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

#### V. MERCADO RELEVANTE

##### V.1. Mercado de producto

El sector económico implicado en la operación notificada es el de la venta a domicilio de productos congelados en el que centra su actividad el grupo adquirido. El adquirente no opera en este ámbito, ni en otros verticalmente relacionados.

Tanto la Comisión como el Servicio han analizado este sector previamente. La Comisión, en el caso M-2640 NESTLÉ/SCHÖLLER, apuntó la

<sup>3</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

<sup>4</sup> Operación notificada al Servicio de Defensa de la Competencia el 2 de julio de 2004 (N-04050 GEP/EISMANN) y autorizada el 29 de julio de 2004.

posibilidad de distinguir mercados de producto separados para los diferentes canales de distribución de alimentos congelados (distribución mayorista, minorista y de venta a domicilio), si bien no adoptó una decisión final al respecto.

El Servicio, en los expedientes N-259 CONGELATS REUNITS/ANA PONS y N-05113 3i GROUP/CONGELATS REUNITS, estableció que la distribución a domicilio de productos congelados formaba parte del mercado de la distribución comercial minorista de alimentos congelados para el hogar<sup>5</sup>, en contraposición al mercado de la distribución de productos alimenticios congelados destinados al canal horeca (hostelería, restauración, catering) y/o a las colectividades.

No obstante, en el expediente N-04050 GEP/EISMANN y en atención a los precedentes comunitarios, el Servicio considero la posibilidad de segmentar el mercado de la distribución comercial minorista de alimentos congelados para el hogar atendiendo a los diferentes canales de distribución empleados. En este sentido y dadas las actividades de la empresa adquirida, el Servicio analizó la incidencia de la operación en el mercado más estrecho posible (el mercado de la distribución a domicilio de alimentos congelados) con el fin de descartar cualquier riesgo competitivo.

En cualquier caso, dadas las características de la operación y el hecho que el grupo adquirente no está presente en el sector de la distribución de productos congelados ni en otros horizontal o verticalmente vinculados con él, este Servicio no considera necesario adoptar una definición precisa del mercado de producto, dado que la valoración de la operación es sustancialmente la misma con independencia de la definición de mercado empleada.

En todo caso, el Servicio analizará la incidencia de la operación en el mercado de la distribución a domicilio de alimentos congelados, al igual que lo hizo en el expediente N-04050 GEP/EISMANN y en línea con lo que propone el notificante.

## **V.2 Mercado geográfico**

Desde un punto de vista geográfico, el notificante comparte la opinión de la Comisión manifestada en el caso M-2640 NESTLÉ/SCHÖLLER de que el mercado de la distribución a domicilio de alimentos congelados es de ámbito nacional.

Entre los aspectos a considerar se encuentran las diferentes condiciones de competencia existentes en los distintos países, la organización de la distribución que se establece a nivel nacional y las preferencias de los consumidores.

---

<sup>5</sup> En dicho informe se indicó que dichos productos se distribuían para su consumo en el hogar mediante establecimientos minoristas de alimentación general, puntos de venta especializados en congelados y a través de la venta a domicilio por medio de catálogo, al constituir los congelados el único sector de la alimentación en el que se ha consolidado esta fórmula de venta.

También el Servicio en el expediente N-04050 GEP/EISMANN valoró la posibilidad de que se tratara de un mercado de carácter nacional, no llegando a establecer una definición precisa del ámbito geográfico del mercado.

Tampoco en este caso resulta necesario establecer una definición precisa del ámbito geográfico del mercado, dada la naturaleza de la operación analizada. El Servicio analizará el mercado de la distribución a domicilio de productos congelados desde una perspectiva nacional.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Estructura de la oferta

La oferta del mercado español de la distribución a domicilio de productos congelados está constituida por filiales de grupos europeos especializados en esta fórmula de venta como BOFROST, FAMILY FROST, AGRIGEL, además del grupo adquirido EISMANN, junto a un heterogéneo grupo de empresas españolas surgidas en muchos casos, según ALIMARKET<sup>6</sup>, de fabricantes de congelados, como es el caso de FRISER, división de venta a domicilio de productos congelados de PESCANOVA o DONA DONA de CLAVO CONGELADOS.

De los anteriores operadores destaca BOFROST, que inició su actividad en 1966 en Alemania, y que actualmente está presente en más de diez países europeos, entre ellos España donde dispone de 24 delegaciones de venta. A finales de 2004, el grupo BOFROST disponía de más de 4 millones de hogares europeos como clientes y una flota de 5.000 vehículos frigoríficos de transporte, según el notificante.

FAMILY FROST es una empresa alemana perteneciente al grupo NESTLÉ. Comenzó su actividad en 1990 en Alemania, expandiéndose desde entonces a otros países europeos, incluyendo Portugal y España, donde se instaló en 1997. En la actualidad, FAMILY FROST cuenta con 10 delegaciones en España.

A continuación se muestran las cuotas que presentan los principales operadores en el mercado español de la distribución a domicilio de alimentos congelados, según estimaciones del notificante correspondientes a los tres últimos ejercicios.

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE DISTRIBUCIÓN A DOMICILIO DE PRODUCTOS CONGELADOS						
Empresas	2004		2005		2006	
	Mill. €	Cuota	Mill. €	Cuota	Mill. €	Cuota
EISMANN	[...]	[25-35%]	[...]	[25-35%]	[...]	[25-35%]
BOFROST	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
FAMILY FROST	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[10-20%]
Otros	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

Por lo general, los operadores internacionales especializados en la venta a domicilio de productos congelados no cuentan con instalaciones para la

<sup>6</sup> Monográfico sobre congelados aparecido en el número 196 de ALIMAKET. Junio 2006.

producción de dichos productos, abasteciéndose de los mismos de las empresas fabricantes de congelados, que comercializan su producción bajo marcas propias, del distribuidor o a granel. Como excepción a esa situación se puede mencionar el caso de BOFROST que, según el notificante, produce vegetales congelados.

EISMANN dispone de varios proveedores de congelados, con los que suscribe contratos de suministro de carácter no exclusivo. Según el notificante el plazo de duración de estos contratos suele ser inferior a un año, coincidiendo con el periodo de vigencia del catálogo de productos ofrecidos (de febrero a agosto y de septiembre a enero).

Los principales proveedores del grupo EISMANN en España son [...].

## **VI.2. Estructura de la demanda y de la distribución**

La demanda de los servicios de venta a domicilio de productos congelados está constituida de forma exclusiva por los hogares. Según el notificante, el grupo EISMANN distribuye sus productos a aproximadamente 900-1.000 hogares en toda España.

Por lo general, la demanda realiza periódicamente su pedido de productos congelados por teléfono o internet y el distribuidor lo envía a su domicilio por medios propios o subcontratados.

La red de distribución de EISMANN está integrada por agentes de venta, franquiciados y vendedores directamente contratados por EISMANN, cada uno de los cuales dispone de un camión frigorífico que sirve una línea que engloba a unos 900-1.000 clientes en ciclos de tres semanas de duración.

## **VI.3. Fijación de precios y otras condiciones comerciales**

Los precios aplicados a los productos congelados vendidos a domicilio son superiores a los aplicados a dichos productos en las tiendas minoristas. No obstante, a veces resulta difícil realizar una comparación exacta de los niveles de precios aplicados en dichos canales debido a la diversidad de formatos utilizados.

Esta diferencia de precios se explica por el valor añadido que supone el servicio y los costes logísticos y de distribución del producto.

Los principales factores de competencia en la distribución de productos congelados son el precio, la calidad del servicio y la variedad de los productos ofrecidos. Este último factor exige la introducción periódica de novedades.

## **VI.4. Competencia potencial - barreras a la entrada**

Según el notificante, no existen barreras significativas de entrada al mercado de la distribución de productos congelados.

La principal dificultad de acceso al mercado se deriva de la necesidad de crear la infraestructura necesaria para el ejercicio de dicha actividad. Los principales costes de instalación son los derivados de la creación de un sistema de refrigeración y de una red de distribución de los productos conformada por vehículos frigoríficos, diseñados específicamente para garantizar que la cadena de frío se mantenga de forma ininterrumpida hasta el consumidor final.

En cualquier caso, la dificultad de la creación de dicha red viene condicionada por la cobertura geográfica que se ofrezca. Según el notificante, las inversiones necesarias para la realización de dichas actividades a nivel local o regional son muy limitadas, siendo muy superiores si se desea asegurar una cobertura nacional.

Cabe apuntar la tendencia de los operadores a actuar a través de franquicias, por lo que la creación de la red de distribución no parece constituir una barrera infranqueable de entrada al mercado.

También resulta importante la adquisición de una cartera de clientes. En este sentido, el marketing, la promoción y la publicidad desempeñan un papel importante en este mercado, aunque en ningún caso parece que vayan a representar una barrera de entrada para nuevos competidores, especialmente si ya están presentes en la comercialización y distribución de alimentos en general.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación de concentración notificada consiste en la toma de control exclusivo de EISMANN HOLDING GmbH, matriz del grupo EISMANN, por parte del grupo INTERMEDIATE CAPITAL GROUP.

La operación supondrá la entrada del grupo adquirente en el mercado español de la distribución a domicilio de alimentos congelados mediante la adquisición del actual líder, EISMANN, con una cuota del [25-35%] del mercado.

Dado que el adquirente no detenta participación alguna en compañías activas en mercados relacionados de forma horizontal o vertical con el mercado de la distribución a domicilio de alimentos congelados, la operación no parece susceptible de propiciar cambios en la estructura competitiva de dicho mercado que supongan una amenaza para la competencia efectiva. La operación supone, simplemente, un cambio en la titularidad de la adquirida sin adición alguna de cuotas.

En todo caso, se trata de un mercado en el que se encuentran presentes grandes empresas de implantación supranacional junto a un heterogéneo grupo de pequeños distribuidores y en el que las barreras a la entrada no resultan infranqueables.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación de concentración notificada suponga una amenaza para el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado analizado.

### III. PROPUESTA

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