

# **Tribunal de Defensa de la Competencia**

## **I N F O R M E**

### **EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA**

**34/98**

NOTIFICANTE:

**MOLABE S.A.**

OBJETO:

**ADQUISICION DEL 100 POR CIENTO DEL CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIEDAD SUAREZ ALIMENTACION S.L. POR PARTE DEL GRUPO LEROUX POR MEDIO DE SU FILIAL ESPAÑOLA MOLABE, S.A.**

## ÍNDICE

<b>1.</b>	<b>ANTECEDENTES .....</b>	<b>3</b>
	1.1 Notificación voluntaria .....	3
	1.2 Recepción y actuaciones en el Tribunal de Defensa de la Competencia.....	3
<b>2.</b>	<b>PARTES INTERVINIENTES .....</b>	<b>4</b>
	2.1 Sociedad adquirente .....	4
	2.2 Sociedad adquirida.....	6
<b>3.</b>	<b>NATURALEZA DE LA OPERACION .....</b>	<b>6</b>
	3.1 Descripción de la operación .....	6
	3.2 Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia .....	7
<b>4.</b>	<b>EL MERCADO RELEVANTE .....</b>	<b>8</b>
	4.1 Mercado relevante de producto.....	9
	4.2 Mercado geográfico relevante.....	12
<b>5.</b>	<b>ESTRUCTURA DEL MERCADO Y EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACION .....</b>	<b>13</b>
<b>6.</b>	<b>"CONTESTABILIDAD" O "EXPUGNABILIDAD" DEL MERCADO .....</b>	<b>15</b>
<b>7.</b>	<b>CONTRIBUCION POSITIVA DE LA CONCENTRACION.....</b>	<b>16</b>
<b>8.</b>	<b>CLAUSULA DE NO COMPETENCIA.....</b>	<b>17</b>
<b>9.</b>	<b>CONCLUSIONES Y DICTAMEN .....</b>	<b>17</b>

## **1. ANTECEDENTES**

### **1.1 Notificación voluntaria**

Con fecha 5 de noviembre de 1998, tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, el Servicio) notificación relativa a una operación de concentración consistente en la adquisición por parte de la sociedad MOLABE S.A., filial del grupo francés LEROUX, del 100% de las participaciones del capital social de Suárez Alimentación S.L.

Dicha notificación fue realizada voluntariamente por la sociedad adquirente, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), modificada por el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica; artículo desarrollado, a su vez, por el Real Decreto 1.080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 5 del Real Decreto 1.080/1992, el Servicio requirió del notificante con fecha 13 de noviembre de 1998, información de carácter necesario que fue recibida el 25 de noviembre de 1998.

### **1.2. Recepción y actuaciones en el Tribunal de Defensa de la Competencia**

El 17 de diciembre de 1998 tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal) el expediente referenciado por el Servicio como NV-153 MOLABE/SUAREZ ALIMENTACION, remitido por el Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia, por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, basándose en el artículo 15.4 de la LDC, en el que se regula esta actuación cuando se considere que la operación notificada voluntariamente pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado. El plazo del que dispone el Tribunal para emitir el oportuno dictamen es de tres meses que finaliza el 17 de marzo de 1999.

El Presidente del Tribunal procedió, el 17 de diciembre de 1998, a nombrar la Comisión pertinente para elaborar la ponencia que ha de servir de base al Informe del Tribunal. Dicha Comisión la componen el Presidente del Tribunal, Sr. D. Amadeo Petitbò i Juan y los Vocales Sres. D. Felipe Bermejo Zofío y D. José Hernández Delgado, estando asistida por la Asesora del Presidente Dña. Clara Guzmán Zapater, en calidad de Secretaría de la Comisión (artículo 12.1.a del Real Decreto 1080/1992). El expediente fue referenciado como C34/98 MOLABE/SUAREZ

## ALIMENTACION.

Tras el análisis de la información contenida en el expediente, la Comisión elaboró una Nota Sucinta sobre los extremos fundamentales del mismo y características del proyecto que, tras ser puesta en conocimiento del notificante y manifestada por él su conformidad con el contenido, fue remitida a una muestra representativa de empresas que la Comisión consideró podrían resultar afectadas, para que si éstas lo estimasen oportuno pudieran exponer motivadamente su criterio de si la operación obstaculizaría el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

Dentro del grupo de empresas competidoras la Comisión se puso en contacto con Achicoria S.A. y Nestlé S.A., las cuales no presentaron alegaciones.

La Comisión mantuvo una reunión con los representantes de MOLABE S.A. para aclarar algunos aspectos en relación con el expediente y solicitar más información, la cual fue aportada por la notificante.

Por Real Decreto 380/1999, de 5 de marzo (BOE del 6 de marzo), se dispuso el cese del Vocal D. Felipe Bermejo Zofío por expiración de su mandato.

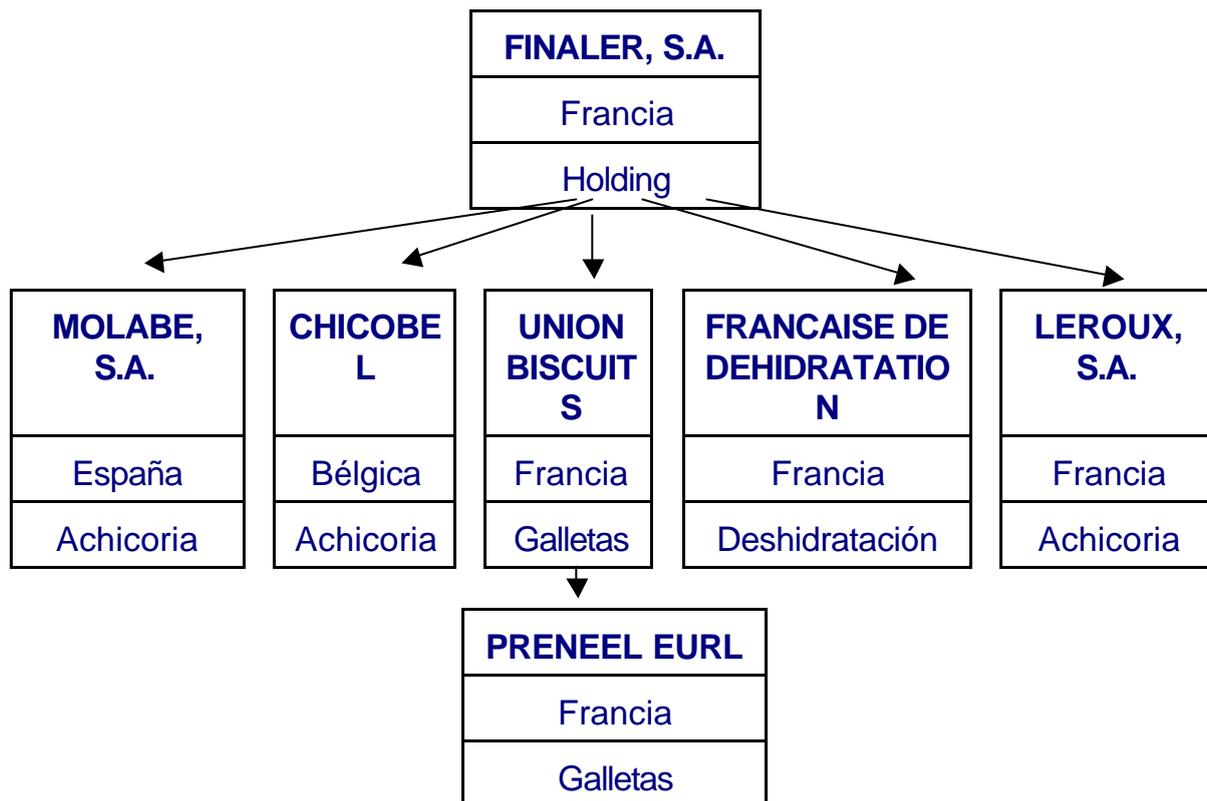
Habiendo sido nombrado D. Miguel Comenge Puig Vocal de este Tribunal (Real Decreto 387/1999, de 5 de marzo) manifestó su deseo de abstenerse de intervenir en el procedimiento, por haber participado en el mismo en su fase ante el Servicio, lo que fue aceptado por el Pleno del Tribunal.

## **2. PARTES INTERVINIENTES**

### **2.1. Sociedad adquirente**

La empresa que realiza la notificación voluntaria de la operación de concentración que da lugar a la elaboración del presente informe es MOLABE S.A. Se trata de una sociedad mercantil constituida el 28 de febrero de 1976. En 1996 la sociedad se fusionó mediante absorción con la sociedad del mismo grupo TRAHE S.A. Su capital social asciende a 36,66 Mpts y se encuentra totalmente suscrito y desembolsado por un total de 28 accionistas, siendo la empresa FINALER S.A., entidad holding del Grupo francés LEROUX, la que detenta la mayoría del capital (66,91%).

El Grupo LEROUX está compuesto de una sociedad holding de derecho francés, constituida en 1997, denominada FINALER S.A., que es accionista de las demás sociedades operativas, con la siguiente estructura:



En 1992 el Grupo LEROUX comenzó su crecimiento internacional con la adquisición de la empresa belga CHICOBEL activa en achicoria, que continuó en 1996 con la toma de control de la española MOLABE. En el mismo año adquirió la empresa UNION BISCUITS, entrando así en el mercado de las galletas.

Las actividades del Grupo LEROUX son: la deshidratación de coquetas de achicoria, que son utilizadas para el propio consumo interno y para la venta a otros torrefactores de achicoria, con la torrefacción de achicoria en grano y su posterior venta, sola o mezclada con café (en Francia), fabricación de achicoria soluble que distribuye bajo la marca "LEROUX" o que es revendida a otros envasadores y cadenas de distribución que elaboran sus propias marcas blancas. También se dedica a la fabricación de achicoria soluble mezclada con cereales, fabricación de achicoria caramelizada para su uso en cocina y la fabricación de galletas.

Por su parte, el objeto social de MOLABE lo constituye la industria y el comercio de las raíces vegetales en su más amplia acepción, especialmente la preparación, tostación y venta de achicoria, café, malte y sucedáneos. Su domicilio social se encuentra en la ciudad de Bilbao y el centro de fabricación en Zamudio (Vizcaya).

Las ventas del Grupo LEROUX en España, se limitan a la achicoria soluble, a través de MOLABE o de otros envasadores de marcas blancas (144 Mpts) y a la venta de

cosetas de achicoria para su torrefacción a MOLABE (64 Mpts). Añadiendo las ventas de esta última sociedad, su volumen de facturación total en España alcanza los 491 Mpts.

## **2.2. Sociedad adquirida**

SUAREZ ALIMENTACION S.L. es una sociedad unipersonal, constituida el 27 de junio de 1992 con domicilio social en Cuéllar (Segovia). La actividad de la compañía de acuerdo con el objeto social establecido en sus Estatutos es la producción, elaboración y compra, venta, transformación, distribución y comercialización de la achicoria, sucedáneos del café y derivados. Con motivo de esta operación la sociedad ha sufrido una escisión en las sociedades SUAREZ ALIMENTACION S.L. (Sociedad Productora) que detenta el negocio y la actividad industrial y CLEVER STONES PROMOCIONES S.L. (Sociedad Inmobiliaria) poseedora de los inmuebles. Estas sociedades pertenecen a un único socio, Dña. María Eloy Llama Martínez que no es accionista de MOLABE ni posee participaciones en otras sociedades. De forma que no hay otras sociedades que formen parte del grupo SUAREZ ALIMENTACION.

El capital social de la Sociedad Productora adquirida por MOLABE es de 500.000 pts. A la Sociedad Productora se le asignan como consecuencia del proceso de escisión, las marcas siguientes: "Torrefacto La Niña", "Achicoria El Campeón" y "La Cuellarana".

## **3. NATURALEZA DE LA OPERACION**

### **3.1. Descripción de la operación**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la sociedad MOLABE S.A. del 100% de las participaciones del capital social de SUAREZ ALIMENTACION S.L.

Como se ha señalado, con carácter previo y necesario a dicha operación de concentración, SUAREZ ALIMENTACION se ha escindido en dos sociedades: SUAREZ ALIMENTACION S.L. que detenta el negocio y la actividad industrial y CLEVER STONES PROMOCIONES S.L. propietaria de un inmueble que se utiliza como único centro de trabajo de la actividad desarrollada por la sociedad.

La operación de adquisición se ha instrumentado mediante una "Promesa de Comprar y Vender participaciones sociales y de arrendar y ceder en arrendamiento determinado inmueble", firmada entre adquirente y vendedor el 14 de octubre de 1998, en el que se estipula que MOLABE, una vez concluido el proceso de escisión

de SUAREZ ALIMENTACION S.L., adquirirá la totalidad de las participaciones sociales de la sociedad resultante SUAREZ ALIMENTACION S.L. y arrendará el inmueble adjudicado a CLEVER STONES PROMOCIONES S.L.

Según lo acordado, el contrato de transmisión de participaciones sociales y el contrato de arrendamiento, deben otorgarse en el plazo máximo de treinta días naturales desde el cumplimiento de los trámites precisos para la plena eficacia jurídica de la escisión. Además de varias condiciones suspensivas, previstas en la cláusula Quinta de la citada "Promesa", la operación queda sujeta a su aprobación por parte de las Autoridades nacionales de Defensa de la Competencia.

El importe de la operación ha sido de [...], a pagar en el momento de la transmisión de las participaciones sociales. Dicho precio se actualizará, en más o en menos, en función del fondo de maniobra de la sociedad adquirida.

### **3.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia**

La LDC prevé la notificación voluntaria de una operación de concentración y su posible remisión por el Ministro de Economía y Hacienda al Tribunal para su informe: a) cuando se adquiera o se incremente una cuota igual o superior al 25% del mercado nacional, o b) cuando la cifra del volumen de ventas global en España del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 20.000 Mpts (art. 14).

Las cifras del volumen de negocio de los Grupos que se concentran se detallan en el Cuadro n11.

<b>CUADRO n1 1. VOLUMEN DE NEGOCIOS (Millones de pesetas)</b>			
<b>GRUPO LEROUX</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Mundial	8.031	8.286	8.642
U.E.	nd	nd	6.282
España	395	498	491
<b>SUAREZ ALIMENTACION</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
España	142	149	116

*Fuente:* Notificante.

Como se desprende de estas cifras, no se supera la cifra de los 20.000 Mpts de volumen de ventas, aunque el Servicio considera que la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su eventual control, puesto que con la definición de mercado relevante realizada (que se discutirá más adelante) se supera

el umbral establecido en el artículo 14.a) de la misma, antes señalado.

Por otra parte, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) n1 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) n1 1310/97, toda vez que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1. Por tanto, a la operación no le es aplicable la legislación comunitaria.

#### **4. EL MERCADO RELEVANTE**

Como es sabido el mercado relevante de producto comprende la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos. Por su parte, el mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas de aquéllas.

En esencia, la cuestión que debe resolverse es la de si los clientes de las partes estarían dispuestos a demandar productos sustitutivos fácilmente disponibles o a trasladar su consumo a proveedores localizados en otro lugar en respuesta a un pequeño (5 a 10 por ciento según la *"Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia"*) y permanente incremento hipotético de los precios relativos para los productos y zonas considerados. Si el grado de sustitución es suficiente para hacer que el incremento de precios no sea rentable debido a la reducción resultante de las ventas, se incluirán en el mercado de referencia otros productos sustitutivos y zonas hasta que el conjunto de productos y zonas geográficas sea tal que resulte rentable un pequeño incremento permanente de los precios relativos.

Al definir los mercados relevantes de producto y geográfico la sustituibilidad de la oferta también puede tenerse en cuenta en los casos en que sus efectos son equivalentes a los de la sustituibilidad de la demanda en términos de eficacia y de respuesta inmediata. Esto requiere que los proveedores puedan pasar a fabricar los productos de referencia y comercializarlos a corto plazo, sin incurrir en costes o riesgos adicionales significativos, en respuesta a pequeñas variaciones permanentes de los precios relativos. Cuando se cumplan estas condiciones, la producción adicional que se comercialice tendrá un efecto restrictivo sobre el comportamiento competitivo de las empresas afectadas. Este impacto en términos de eficacia y de respuesta inmediata es equivalente al efecto de sustitución de la demanda.

#### 4.1. Mercado relevante de producto

El sector en el que se encuentran activas, las empresas adquirente y adquirida es el de los sucedáneos del café y otras bebidas calientes susceptibles de ser utilizadas (básicamente en los desayunos) como sustitutivos del café, que está compuesto, en esencia, por la achicoria (soluble o en grano), el malte y las mezclas de cereales con achicoria.

La achicoria es el producto obtenido del secado y torrefacción de la raíz del tubérculo de la planta achicoria, similar a la remolacha azucarera. Este producto se vende, así envasado, como *achicoria en grano*. Esta forma de producto es la tradicional, que se prepara de forma similar al café, existiendo, por otra parte, la *achicoria soluble*, que consiste en, mediante un proceso de atomización, elaborar un producto soluble para su mezcla directa con agua o leche. Estos productos solubles se suelen presentar como mezclas de cereales y achicoria.

El *malte* o malta es un producto elaborado a base de cebada tostada con adición de azúcar y se comercializa molida o en grano. En este sentido, el malte en grano es un sustitutivo muy cercano para el cliente de la achicoria en grano, con un precio algo más bajo<sup>1</sup>. Respecto al consumo de uno y otro en España, éste se consume en cantidades semejantes: 1.200 toneladas de achicoria en grano y 1.015 toneladas de malte.

En España, tanto la achicoria en grano como el malte se consideran productos tradicionales, vinculados con un sector de población de edad mayor. Sus hábitos de consumo tienen como origen fundamentalmente las situaciones de posguerra, en las que estos productos se utilizaban como sustitutivos del café. Anteriormente, en la elaboración del café torrefacto estaba permitida la mezcla de café y achicoria durante la torrefacción para potenciar su sabor, lo que actualmente no ocurre y, por tanto, las mezclas únicamente se efectúan a nivel de consumidor final, y en pequeño volumen. Se trata de mercados maduros, sin posibilidades de crecimiento y con una demanda decreciente en el tiempo.

Los productos solubles como la achicoria soluble y las mezclas solubles de cereales y achicoria constituyen productos en fase de crecimiento, ya que los consumidores potenciales son segmentos más jóvenes de la población que buscan alternativas naturales a los productos de desayuno que contienen excitantes, como el café y el té, ya que, por sus características, la achicoria y los cereales, están asociados con la idea de vida sana.

En este contexto, el Servicio ha distinguido tres mercados afectados de producto en la presente operación, el *mercado de la achicoria en grano*, el *mercado del malte* y

---

<sup>1</sup>Los precios de venta al público para el malte de las empresas afectadas oscilan en una horquilla de 325-390 pts/kg, mientras que para la achicoria en grano es de 500-600 pts/kg.

el *mercado de los productos solubles sucedáneos del café*, que incluye básicamente la achicoria soluble y las mezclas de cereales y achicoria.

Para realizar esa distinción se basa esencialmente en que el proceso de atomización para producir achicoria soluble es un proceso muy elaborado tecnológicamente y que lo distingue claramente del lado de la oferta como un mercado separado. Del lado de la demanda, la solubilidad es evidentemente una característica que prefieren muchos consumidores por la comodidad y rapidez en la preparación de la bebida aunque tengan que pagar por ello un precio más elevado<sup>2</sup>, y que determina que los productos sucedáneos del café solubles puedan formar un mercado separado tanto de la achicoria en grano como del malte.

Por otra parte, la fidelidad del consumidor y las diferencias de precios entre el malte en grano y la achicoria en grano, antes señaladas, les lleva al Servicio a pensar que pueden ser considerados mercados separados.

En relación con este punto, y aunque no existen datos para hacer afirmaciones rotundas en ningún sentido, el Tribunal considera que las razones expuestas no son suficientes para justificar una delimitación de mercados tan restrictiva como la realizada. De hecho, sus características para el consumo son similares, así como su uso y las diferencias de precios (ver Cuadro n1 2) entre el malte y la achicoria en grano no son demasiado elevadas. Además, se comercializa en idénticas presentaciones, encontrándose físicamente juntas en los expositores de los detallistas para su venta al público. Lo mismo puede decirse respecto de la achicoria soluble, teniendo en cuenta que su precio responde al mayor valor añadido que proporciona la solubilidad y la menor cantidad necesaria para producir un efecto equivalente, pero sin que ello sea suficiente para considerarles como un mercado separado. Tampoco existen evidencias que puedan llevar a afirmar que la fidelidad al producto es tan fuerte como para que cada uno de ellos constituya un mercado.

---

<sup>2</sup>Como ejemplo, los precios de venta al público para la achicoria soluble de las empresas afectadas varía entre 1.950-2.450 pts/kg, aunque se pueden encontrar de otras marcas a partir de 1.400 pts/kg.

---

**CUADRO n1 2. PRECIOS PROMEDIO DE VENTA AL PUBLICO**

---

<b>PRODUCTO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>P.V.P. (PTAS/KG)</b>
Achicoria en grano	MOLABE	500-575
	SUAREZ ALIMENTACION	520-600
Achicoria soluble	MOLABE	1.950-2.250
	SUAREZ ALIMENTACION	2.150-2.450
	NESTLE	1.800-2.100
	SEDA	1.400-1.600
	MERCADONA	1.500
	SPAR	1.625
	EROSKI	1.650
	ACHICORIASA	2.200
Mezcla de cereales y achicoria soluble	NESTLE	1.650-1.950
	MERCADONA	1.300
	RICORE	4.500
	SPAR	1.425
	Otros productores (1)	180-220
Malte	MOLABE	325-375
	SUAREZ ALIMENTACION	340-390
	MIGUELETE	260
	Otros productores (1)	180-220

(1) Precio estimado promedio, dada la gran cantidad de pequeños fabricantes.

*Fuente:* Notificante.

Por otra parte, es necesario destacar que la compleja tecnología necesaria para obtener productos solubles no afecta al hecho de que lo relevante para delimitar un mercado es la sustituibilidad en la demanda de los productos, es decir, si las características, precio y uso hacen que el consumidor considere los productos intercambiables. En este sentido, probablemente pueda considerarse con más propiedad el mercado de producto de "sucedáneos del café", es decir, de aquellos

productos que teniendo un sabor parecido al del café no contienen cafeína, que incluiría la achicoria en grano, el malte, la achicoria soluble, las mezclas de cereales y achicoria, e incluso los cafés descafeinados (sean en grano o solubles).

Subsidiariamente se considerará la delimitación más estricta realizada por el Servicio, pues si con ella no se observan efectos negativos sobre la competencia, menos ocurrirá al tener en cuenta definiciones más amplias.

#### **4.2. Mercado geográfico relevante**

Como es habitual en los productos alimenticios, los hábitos de consumo son diferentes de país a país. El notificante afirma que sobre todo en los productos tradicionales como la achicoria en grano y el malte, existe una elevada fidelización de los clientes a las marcas, lo que explica la gran diversidad existente. Incluso la misma empresa mantiene varias marcas para el mismo producto según la zona geográfica en la que se distribuya.

Por ello, si bien no existen barreras de entrada al mercado nacional de orden arancelario ni tecnológico, la distribución tanto de la achicoria en grano como del malte se realiza a nivel nacional o incluso en algunos casos en un ámbito menos amplio.

En la achicoria en grano no se producen ni exportaciones ni importaciones, salvo las que quizás pueda hacer alguna gran superficie mediante importaciones paralelas (de las que el notificante no tiene constancia), o algún productor de achicoria en grano, a pequeña escala de productores no comunitarios y de las que no se disponen de datos.

Sin embargo, en el caso de la achicoria soluble, al no producirse nada en España debido a su alto coste tecnológico, todo lo que se consume se importa. Las empresas afectadas por la operación de concentración importan achicoria soluble, principalmente de Francia, existiendo otros importadores que la venden bajo su propia marca, o grandes superficies que las venden con marcas blancas, tales como MERCADONA, SPAR, UNAGRAS, EROSKI, VEGE, SABECO, etc.

En consecuencia, puede considerarse que el mercado geográfico relevante para la achicoria en grano y el malte es de carácter nacional mientras que para los productos solubles, es el europeo. En cualquier caso, dado que el Tribunal ha de dictaminar acerca de los efectos sobre la competencia que se puedan derivar de la operación en el territorio nacional español, el presente Informe se circunscribirá a dicho ámbito territorial.

## 5. ESTRUCTURA DEL MERCADO Y EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACION

Según los datos aportados por el notificante, procedentes de DYMPANEL, las cifras de consumo del sector de bebidas calientes durante los últimos tres años, incluido el café, son las siguientes (en Tons.):

<b>CUADRO n1 3. CONSUMO DE BEBIDAS CALIENTES</b>			
<b>Producto</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Café soluble puro	6.179	6.463	6.436
Mezclas café soluble	271	273	348
Sucedáneos(1)	1.781	1.915	2.017
<b>TOTAL</b>	<b>8.254</b>	<b>8.671</b>	<b>8.801</b>

(1) Incluye la achicoria en grano, el malte, la achicoria soluble y las mezclas de cereales y achicoria.

En el contexto de una definición de mercado relevante de producto como la considerada por el Tribunal, es decir, la de los "sucedáneos del café" (incluyendo la achicoria en grano, el malte, la achicoria soluble, las mezclas de cereales y achicoria, así como los cafés descafeinados en grano y solubles) la operación notificada no estaría sometida a control al no alcanzarse los umbrales de la Ley 16/1989, por lo que no precisaría autorización, ni sería necesario, por tanto, el Informe de este Tribunal.

Ahora bien, subsidiariamente el Tribunal tomará en cuenta la definición de mercado más estricta realizada por el Servicio, para apreciar si dicha operación puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

En este sentido, y por lo que se refiere a la estructura de la oferta, a continuación se detallan las estimaciones del notificante sobre las participaciones de los operadores en los mercados de "achicoria en grano", "malte", y "productos solubles sucedáneos del café" en España.

#### CUADRO n1 4. CUOTAS DE MERCADO ANTES DE LA OPERACION

Empresa	1995			1996			1997		
	Grano (kg)%	Soluble(1) (Frascos)%	Malte (kg)%	Grano (kg)%	Soluble (1) (Frascos)%	Malte (kg)%	Grano (kg)%	Soluble(1) (Frascos)%	Malte (kg)%
<b>MOLABE</b>	<b>70,41</b>	<b>15,88</b>	<b>19,76</b>	<b>69,53</b>	<b>16,15</b>	<b>17,38</b>	<b>71,67</b>	<b>19,78</b>	<b>18,72</b>
<b>SUAREZ</b>	<b>19,09</b>	<b>2,69</b>	<b>2,04</b>	<b>18,20</b>	<b>2,69</b>	<b>2,04</b>	<b>18,33</b>	<b>4,12</b>	<b>2,47</b>
ACHICORIASA	6,26	0	21,12	6,01	0	18,40	5,83	0	19,70
SAN MIGUEL	4,25	0	17,04	4,09	0	17,89	4,17	0,55	19,70
MIGUELETE	0	0	40,03	0	0	36,63	0	0	39,41
SEDA	0	10,22	0	0	10,22	0	0	13,74	0
NESTLE	0	60,99	0	0	62,18	0	0	47,36	0
RICORE	0	1,05	0	0	0,91	0	0	1,10	0
GALLINA BLANCA	0	0,73	0	0	0,64	0	0	0,71	0
OTROS	0	8,44	0	0	9,31	0	0	12,64	0
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

(1) Incluye tanto la achicoria soluble como las mezclas de cereal y achicoria.

*Fuente:* Notificante.

Se observa que las cuotas de mercado de las empresas afectadas se han mantenido más o menos estables con una ligera caída en 1996 en la achicoria en grano, incrementándose un poco en 1997.

Así, la estructura del mercado español de achicoria en grano, malte y soluble quedaría como sigue tras la operación:

#### Cuadro n1 5. CUOTAS DE MERCADO TRAS LA OPERACION

Empresa	Grano (kg)	%	Soluble(1) (Frascos)	%	Malte(kg)	%
<b>GRUPO LEROUX</b>	<b>1.080.000</b>	<b>90,00</b>	<b>435.000</b>	<b>23,90</b>	<b>215.000</b>	<b>21,18</b>
ACHICORIASA	70.000	5,83	0	0	200.000	19,70
SAN MIGUEL	50.000	4,17	10.000	0,55	200.000	19,70

MIGUELETE	0	0	0	0	400.000	39,41
SEDA	0	0	250.000	13,47	0	0
NESTLE	0	0	862.000	47,36	0	0
RICORE	0	0	20.000	1,10	0	0
GALLINA BLANCA	0	0	13.000	0,71	0	0
OTROS	0	0	230.000	12,64	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>1.200.000</b>	<b>100</b>	<b>1.820.000</b>	<b>100</b>	<b>1.015.000</b>	<b>100</b>

(1) Incluye tanto la achicoria soluble como las mezclas de cereal y achicoria.

*Fuente:* Notificante.

En el caso de *solubles*, el liderazgo lo sigue ostentando la empresa NESTLE (47,4%), seguida por MOLABE (23,9%) y SEDA (13,7%). En cuanto al *malte*, el primer lugar lo ocupa MIGUELETE (39,4%), seguido por MOLABE (21,2%) y ACHICORIASA y SAN MIGUEL con el 19,7% cada uno. En cambio, en el caso de la achicoria en grano, los únicos competidores de la empresa resultante de la presente operación y a gran distancia de ella son ACHICORIASA (5,8%) y SAN MIGUEL (4,2%).

Con estas definiciones de mercado realizadas por el Servicio, la operación de concentración notificada no plantea problemas de competencia para el caso del malte (la cuota de mercado de MOLABE crecería del 18,7% al 21,2%, aumentando apenas 2,5 puntos porcentuales) ni para el de los "productos solubles sucedáneos del café" (dicha cuota aumentaría del 19,8% al 23,9%, es decir, 4,1 puntos porcentuales), pues permanecen en el mercado competidores suficientes tanto en número como en dimensión de los mismos.

Sin embargo, con dichas definiciones de mercado sí podría plantearse un problema de insuficiente competencia efectiva en el mercado de achicoria en grano al alcanzarse tras la operación de concentración una cuota del 90% en el mismo. Por ello es importante el analizar la "contestabilidad" o "expugnabilidad" de dicho mercado.

## 6. "CONTESTABILIDAD" O "EXPUGNABILIDAD" DEL MERCADO

La posibilidad de que los agentes participantes en un mercado puedan restringir la competencia efectiva no depende exclusivamente del número de empresas que actúan en el mismo y de su grado de concentración. Existen otras variables que pueden compensar la posición adquirida por determinados operadores que pueden hacer que un nivel de concentración significativo pueda no considerarse inadecuado desde el punto de vista de la competencia.

Como ya señaló este Tribunal en su Informe en el expediente C 33/98 Havas/Grupo Anaya, la contestabilidad es una cualidad del mercado que hace referencia a la facilidad de entrada y salida en el mismo. Así, se dice de un mercado que es perfectamente contestable, cuando reúne en grado sumo las condiciones siguientes: 1) No existen barreras de entrada ni barreras de salida. 2) Todas las empresas tienen acceso a la misma tecnología de producción, tanto las empresas implantadas como las potenciales entrantes. 3) La información sobre precios es completa y está disponible para todos los consumidores y todas las empresas. 4) Se puede entrar en el mercado y salir del mismo antes de que las empresas que operen en él puedan ajustar sus precios. La contestabilidad de un mercado será mayor o menor, según sean más o menos próximas a las citadas condiciones ideales, las condiciones reales respectivas que se den en el mismo.

En el caso que nos ocupa no existen barreras de entrada ni de salida significativas, siendo destacable en cuanto a la accesibilidad del mercado a nuevos competidores, la escasa inversión que algunos productos, como es el caso del malte o la achicoria en grano, requieren para su producción, ya que basta con un molino y una torrefactora. Estos productos tradicionales tienen un escaso nivel tecnológico, siendo producidos en ocasiones con máquinas con una antigüedad superior a los treinta años, lo que permite que, con muy poca inversión, puedan aparecer competidores. Por otro lado, la información sobre precios es alta y, en conjunto, se pueden considerar mercados altamente "contestables".

Por el contrario, los productos solubles, tienen una mayor limitación tecnológica habida cuenta del elevado coste de una torre de atomización (superior a los 500 millones de pesetas, solo de coste de construcción) y de los procesos de investigación necesarios para su elaboración. Esto, junto a la pequeña dimensión del mercado hace que la mayoría de las empresas que lo venden opten por importar el producto ya elaborado por los grandes productores multinacionales, ya que, debido al reducido consumo no resulta rentable la construcción y mantenimiento de una torre de atomización. En cualquier caso, esta vía de las compras en el exterior está abierta y es fácilmente accesible para cualquier nuevo entrante.

## **7. CONTRIBUCION POSITIVA DE LA CONCENTRACION**

En España, el mercado de la achicoria en grano muestra una disminución, lenta pero constante, de un 3% al 5% anual. Mediante la concentración de productores se puede conseguir reducciones de los costes medios suficientes como para compensar esta caída de la demanda.

De todos modos, al igual como ha ocurrido en toda Europa, las expectativas de este mercado son las de una sustitución gradual de los hábitos de consumo hacia el producto soluble, estando condenado a su desaparición si no se produce una

concentración de producción suficiente para el mantenimiento de las economías de escala y una optimización de los canales de distribución.

## **8. CLAUSULA DE NO COMPETENCIA**

En la cláusula Decimoquinta de la mencionada Promesa de compraventa firmada el 14 de octubre del año en curso entre adquirente y vendedora, se establece: *"Los Vendedores, así como los actuales administradores de la Sociedad o sus ascendientes o descendientes, se obligan a no efectuar, en todo el territorio del Estado Español, ni directa ni indirectamente, ninguna actividad comercial relacionada con los negocios de Bebidas Calientes, en particular, Café, Cacao y Achicoria durante el plazo de tres años a contar desde la fecha de transmisión de las participaciones. Durante ese periodo tampoco podrán, ni directa ni indirectamente, solicitar, explotar o adquirir marcas de café, achicoria y sucedáneos."*

Como es sabido, la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los 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 de empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena de establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

Teniendo en cuenta en el presente caso su duración, ámbito geográfico de aplicación y contenido, el Tribunal considera que no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

## **9. CONCLUSIONES Y DICTAMEN**

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

**PRIMERA.** El Tribunal considera como mercado de producto afectado el de los "sucedáneos del café" (incluyendo la achicoria en grano, el malte, la achicoria soluble, las mezclas de cereales y achicoria, así como los cafés descafeinados en grano y solubles).

**SEGUNDA.** El mercado geográfico relevante para algunas categorías de producto es nacional (achicoria en grano y malte) mientras que para otras es el europeo (solubles y descafeinados), si bien es posible hacer una delimitación más estricta delimitándolos al ámbito nacional.

- TERCERA. Con esta delimitación de mercado la operación notificada no estaría sometida a control al no alcanzarse los umbrales de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, por lo que no precisaría autorización, ni sería necesario, por tanto, el Informe de este Tribunal.
- CUARTA. A juicio del Tribunal, el Servicio hace una delimitación demasiado estricta del mercado al considerar tres mercados de producto afectados en la presente operación: el *mercado de la achicoria en grano*, el *mercado del malte* y el *mercado de los productos solubles sucedáneos del café*, que incluye la achicoria soluble y las mezclas de cereales y achicoria.
- QUINTA. Con la delimitación realizada por el Servicio, la operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para ser sometida al procedimiento de control sobre las operaciones de concentración, sin que entre en el ámbito del Reglamento (CEE) n1 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas.
- SEXTA. Incluso con esta restrictiva delimitación de mercados, la operación de concentración notificada no plantea problemas de competencia. En el caso del malte y en el de los "productos solubles sucedáneos del café" porque la cuota de mercado alcanzada tras la operación es relativamente reducida (crecería del 18,7% al 21,2%, aumentando apenas 2,5 puntos porcentuales en el primer caso y del 19,8% al 23,9%, es decir, aumentando 4,1 puntos porcentuales en el segundo) y permanecen en el mercado competidores suficientes tanto en número como en dimensión de los mismos. En el caso de la achicoria en grano, porque a pesar de alcanzar una cuota de mercado del 90%, se trataría de un mercado fácilmente "contestable" o "expugnable", al no existir barreras tecnológicas, financieras, de comercialización u otras.

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

## **DICTAMEN**

**Que, en opinión de este Tribunal, la operación notificada no estaría sometida a control al no alcanzarse los umbrales de la Ley 16/1989, por lo que no precisaría autorización, ni sería necesario, por tanto, el Informe de este Tribunal.**

**Subsidiariamente considera el Tribunal que, teniendo en cuenta los efectos sobre la competencia que podría causar la operación y tras valorar los elementos compensatorios de las restricciones a la competencia que se aprecian resulta adecuado no oponerse a la operación de concentración notificada.**

**Madrid, 12 de marzo de 1999**