



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-03076**

**PAI / SAECO**

Con fecha 19 de diciembre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa PAI PARTNERS SAS (en adelante PAI) de la empresa SAECO INTERNATIONAL GROUP S.p.A (en adelante SAECO).

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **19 de enero de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de SAECO por parte de la empresa PAI a través de tres sociedades recientemente creadas para esta operación: Financiere Mirage SA (EquityCo) que está controlada por determinados fondos administrados por PAI; El Gringo Investimenti SpA (NewCo), controlada por EquityCo y Giro Investimenti SpA (BidCo), controlada por NewCo.

La operación se realizará en distintas fases:

- Adquisición por parte de BidCo de alrededor del 67% (66,85%) de las acciones de SAECO



- A los 30 días de esta transacción, BidCo hará una oferta pública de adquisición obligatoria (o dos si BidCo finaliza con una participación inferior al 90% del capital de la empresa) por el resto de las acciones de SAECO actualmente dispersas entre el público
- Si, tras esta(s) oferta(s), BidCo finaliza con una participación superior al 98% del capital de SAECO, procederá a la compra del resto de las acciones y se fusionará con SAECO.

Tras la operación y según el acuerdo de inversión, EquityCo será capitalizada por: los fondos de PAI en una proporción de alrededor del 69%, los accionistas principales de SAECO en una proporción de alrededor del 30% y algunos accionistas minoritarios de las filiales de SAECO en Austria, Alemania y Suiza en una proporción del 1%. EquityCo, a su vez, capitalizará a NewCo y ésta a BidCo.

Asumiendo el éxito de la(s) oferta(s) pública(s) y, en virtud de los acuerdos de inversión, de compra de acciones y de accionistas suscritos entre PAI, los accionistas principales de SAECO y los accionistas minoritarios citados en el párrafo anterior, la composición final del accionariado de SAECO será la siguiente: PAI (69%), los accionistas principales de SAECO (30%) y los accionistas minoritarios (1%).

De acuerdo con la notificante, tras la compra del 67% de las acciones, los fondos administrados por PAI adquirirán el control exclusivo de SAECO dado que, en virtud del acuerdo de accionistas, controlarán la junta directiva de la empresa al elegir [...] <sup>1</sup> de sus nueve miembros. Este acuerdo de accionistas prevé, no obstante, que determinadas decisiones de la empresa necesiten el acuerdo de [...] de sus miembros. Estas decisiones incluyen: [...].

La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia de España, Austria, Alemania, Italia, Portugal y Rumania.

## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

### a) Cláusula de no competencia

[El acuerdo de adquisición de acciones firmado entre las partes contempla una **primera** cláusula de no competencia por la que los vendedores se comprometen, por un período no superior a tres años, a no competir con SAECO o sus filiales en las áreas principales de actividad de SAECO].

[Por otro lado, el acuerdo de accionistas contempla una **segunda** cláusula de no competencia por la que los accionistas minoritarios se comprometen a no competir con SAECO o sus filiales en las áreas principales de actividad de SAECO por un período cuya duración varía en función del momento en que cesen de poseer acciones en la empresa EquityCo y que, en todo caso, será superior a tres años].

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



## b) Cláusula de no captación

[El acuerdo de adquisición de acciones firmado entre las partes contempla una **primera** cláusula por la que los vendedores de la empresa adquirida anteriormente citados se comprometen, por un período no superior a tres años, a no captar a ninguno de los empleados más importantes de SAECO o de sus filiales en los países en que operan].

[Por otro lado, el acuerdo de accionistas contempla una **segunda** cláusula por la que los accionistas minoritarios se comprometen a no captar a ninguno de los empleados más importantes de SAECO o de sus filiales en los países en que operan durante el mismo período que el previsto para la segunda cláusula de no competencia contemplada en este mismo acuerdo].

## c) Valoración

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

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las primeras cláusulas de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

Sin embargo, la duración de las segundas cláusulas de no competencia y no captación excede del plazo considerado habitualmente como razonable para la protección del comprador por el negocio adquirido y va más allá de lo que exige la operación de concentración notificada, por lo que ambos pactos no forman parte de la operación de concentración y estarían sujetos, en su caso, a la normativa nacional o comunitaria relativa a acuerdos entre empresas

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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



## IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

### IV.1. Adquirente: “PAI PARTNERS SAS” (PAI)

PAI es uno de los inversores más experimentados en fondos de inversión en Europa, administrando fondos privados de accionistas por un valor superior a los 5.000 millones de euros. Las inversiones de PAI se caracterizan por su enfoque industrial, su horizonte temporal a medio/largo plazo y por consistir en la adquisición de participaciones mayoritarias en las empresas en las que invierte.

Los fondos administrados por PAI, PAI Europe III y PAI LBO, poseen participaciones de control, exclusivo o conjunto, en un gran número de empresas activas en diferentes sectores industriales. Las empresas controladas en exclusiva por PAI son: Carreman Michel Thierry SA (textiles de consumo) que no tiene filiales en España; HoldElis SA (alquiler textil y prestación de servicios de higiene/calidad de vida) que tiene en España una filial denominada Manomatic, S.A.; JB Baillere Santé SA (publicación de prensa médica) sin filiales en España; Stoeffler SA (carne preparada congelada) sin filiales en España y Panzani SAS (alimentos secos) que tampoco tiene filiales en España.

Las empresas controladas conjuntamente por PAI y terceras empresas son: Provimi S.A. (productos nutritivos para animales) que tiene cinco filiales en España (Nutral, S.A., Nutrilleida SL, ProAqua Nutrición SA, Provimi Holding Ibérica SL y SCA Ibérica, S.A.); Gerflor (revestimientos de suelo en PVC) que tiene en España una filial denominada Gerflor Iberia SA; Yoplait SAS (productos lácteos frescos) sin filiales en España; Mivisa SA (embalajes metálicos) propietaria de la empresa española Mivisa Envases SAU y Antargaz France SA (distribución de gas petróleo líquido) sin filiales en España.

PAI está controlado por [...].

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

Volumen de ventas de PAI (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	Nd	Nd	[<5.000]
Unión Europea	Nd	Nd	[>250]
España	Nd	Nd	[>60]

Fuente: Notificación

### IV.2 Adquirida: “SAECO INTERNATIONAL GROUP SpA” (SAECO)

SAECO es una empresa italiana que cotiza en ese país y está activa a nivel mundial, directamente o a través de sus filiales, en la producción y venta de máquinas de café expreso para uso doméstico y profesional, así como de máquinas dispensadoras de café y snacks, sistemas de planchado, limpiadores de vapor, sistemas portátiles de aire acondicionado y repuestos tanto para sus máquinas de café como para sus máquinas dispensadoras. SAECO distribuye también sistemas de aire acondicionado fijos.



De acuerdo con la información publicada en la memoria de 2002 el 71% de la facturación de SAECO procedió en ese ejercicio de las máquinas de café para uso doméstico, el 3% de las máquinas de café para uso profesional y el 7% de las máquinas dispensadoras.

El portafolio de marcas de SAECO está integrado por las siguientes: Saeco, Gaggia, Spidem y, limitado a ciertos países y productos, Moulinex<sup>2</sup>.

Las plantas de producción de SAECO se encuentran localizadas principalmente en Italia, con la excepción de una planta de ensamblaje ubicada en Rumania en la que SAECO ensambla máquinas de café expreso para uso doméstico (principalmente manuales y, sólo recientemente automáticas), sistemas de planchado y limpiadores a vapor.

SAECO está controlada por tres accionistas principales que ostentan cargos ejecutivos en la empresa: Sr. Sergio Zapella (29,72%), Sr. Giovanni Zaccanti (7,09%) y Sr. Arthur Schmed (16,68%).

SAECO controla diversas empresas entre las que se encuentra SAECO IBERICA, S.A., con sede social en España, que se dedica a actividades de distribución no sólo de sus propios productos sino también de productos de terceros comercializados bajo sus propias marcas.

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

Volumen de ventas de SAECO (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	317	348	411
Unión Europea	[<250]	[<250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

La operación notificada se enmarca dentro del mercado del pequeño electrodoméstico en el que se encuentra activa la empresa adquirida. Ninguna de las empresas controladas por PAI desarrolla actividades relacionadas con este mercado ni horizontal ni verticalmente.

La Comisión ha analizado recientemente este mercado en el caso SEB/Moulinex<sup>3</sup>. Desde el punto de vista de la demanda, la Comisión consideró que cada categoría de pequeño

<sup>2</sup> Mediante Decisión de 8 de enero de 2002, la Comisión autorizó la operación SEB/MOULINEX (caso COMP/M.2621) con varios compromisos entre los que se encuentra la cesión de marca a favor de un tercero en los países de la UE en los que la operación presentaba problemas de competencia. El 31 de octubre de 2002, las licencias se concedieron a las sociedades Benrubi para Grecia y SAECO para Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Alemania, Austria, Portugal, Suecia y Dinamarca.

<sup>3</sup> Caso COMP/2621 SEB/Moulinex. Decisiones de 8 de enero de 2002 y 11 de noviembre de 2003.



electrodoméstico constituía un mercado de producto relevante dada la ausencia de sustituibilidad entre ellas en razón de las funciones específicas y el uso final para el que están destinados los productos.

Desde el punto de vista de la oferta, la Comisión estimó la existencia de un cierto grado de sustituibilidad técnica entre las diferentes categorías de producto dado que dichos aparatos, usualmente no muy sofisticados, utilizan tecnologías y componentes que podrían ser aplicados para productos de diferente categoría. Sin embargo, tras la investigación realizada, la Comisión concluyó que la entrada de un competidor en un mercado de producto nuevo, con independencia de que hubiera operado o no en un mercado de producto cercano, necesitaría invertir cantidades sustanciales de tiempo y dinero en la comercialización y promoción de una marca para asegurar suficientes canales de venta y suficientes pedidos para sus productos.

En atención a lo anterior, la Comisión consideró mercados de productos diferentes de acuerdo con su función específica.

Teniendo en cuenta que SAECO fabrica máquinas de café expreso, máquinas expendedoras, sistemas de planchado y limpiadores de vapor, la notificante suministra información para estos mercados aunque considera que no es necesario definir con carácter definitivo el mercado relevante de producto dado que, con independencia de la definición adoptada, la operación no tendrá un impacto significativo sobre la competencia.

#### *a) Máquinas de café expreso*

La Comisión consideró en el caso SEB/Moulinex ya citado un mercado de producto de máquinas de café expreso, caracterizado por estar dotadas de una bomba que asegura la presión y proporciona un café más cargado, y un mercado de producto de cafeteras eléctricas para café de filtro, que tienen por objeto calentar el agua que se vierte sobre el café molido retenido por un filtro.

La investigación de la Comisión reveló que estas definiciones eran aceptadas por los competidores de las empresas fusionadas en ausencia de comentarios sobre las mismas lo que le llevó a mantener ambas categorías de producto como mercados diferenciados.

Si bien desde el punto de vista de la oferta la sustituibilidad entre uno y otro tipo de producto es limitada dado el diferente modo de acción de cada tipo de cafetera, desde el punto de vista de la demanda existe, sin embargo, un cierto grado de sustituibilidad que podría llevar a la consideración de un mercado más amplio. No obstante lo anterior y teniendo en cuenta, por un lado, que la notificante se encuentra activa sólo en el mercado de máquinas de café expreso y, por otro lado, que la operación no plantea problemas en el mercado más estrecho posible, se deja abierta la definición exacta del mercado y en el presente informe se analizan los efectos de la operación sobre el mercado de máquinas de café expreso.

En línea con lo indicado por la notificante, dentro de este mercado se podrían distinguir dos mercados de producto diferenciados. Por una parte, las máquinas de café expreso para uso doméstico y, por otra parte, las máquinas de café expreso profesionales.



Dentro de las primeras se puede distinguir entre máquinas automáticas, que realizan todas las operaciones requeridas para la elaboración de café expreso con tan sólo apretar un botón (la máquina calcula la cantidad precisa de café, lo elabora y elimina los desechos automáticamente), y las máquinas manuales en las que, por el contrario, el usuario debe realizar estas funciones por sí mismo. Aunque las primeras son más sofisticadas, ambas máquinas forman parte del mismo mercado dado que satisfacen las mismas necesidades.

Las máquinas de café profesionales, sin embargo, podrían formar parte, de acuerdo con la notificante, de un mercado de producto diferente dado que, a pesar de cumplir la misma función, son diseñadas para satisfacer necesidades de consumo diferentes y no son, por tanto, sustituibles desde el punto de vista de la demanda. Los consumidores son diferentes. Las máquinas para uso doméstico son normalmente adquiridas por tiendas de electrodomésticos especializadas y grandes superficies comerciales en tanto que las profesionales son adquiridas por usuarios profesionales tales como bares, restaurantes y cafeterías.

Desde el punto de vista de la oferta, sin embargo, los fabricantes de máquinas de café poseen la tecnología necesaria para producir tanto máquinas de uso doméstico como profesional dado que ambas realizan la misma función. De hecho, varios productores, entre los que se encuentra SAECO, fabrican ambos tipos de maquinaria.

SAECO se encuentra activa en ambos mercados, si bien la actividad de maquinaria profesional es reciente y se encuentra todavía poco desarrollada. Como se dijo anteriormente, esta actividad representó solo el 3% de la facturación de la empresa en el ejercicio 2002. Dado que la cuota de mercado en el mercado de maquinaria profesional es muy reducida, el presente informe se centrará en el submercado de las máquinas de café expreso de uso doméstico.

#### *b) Máquinas expendedoras (vending)*

Este tipo de máquinas se encuentran en una fase ascendente del mercado de prestación de servicios de *vending* o venta de productos y servicios en un punto de venta sin atención personal a través de una máquina que funciona mediante monedas, tarjetas de crédito u otros medios de pago.

Dado que SAECO sólo se dedica a la producción y venta de máquinas expendedoras de café para oficinas y entidades de pequeña envergadura así como de bebidas calientes/frías y snacks para empresas, hospitales, escuelas y aeropuertos y no a la prestación de servicios de *vending*, será este el único mercado analizado, dejando abierta la posibilidad de considerar la existencia de un único mercado de *vending* que incluya maquinaria y prestación de servicios.

#### *c) Sistemas de planchado*

Son aparatos eléctricos que tienen una cámara de vapor que, bajo los efectos del calor, transforman el agua en vapor y dejan la ropa planchada.

SAECO fabrica este tipo de producto bajo las marcas Saeco y Gaggia. La notificante indica que no dispone de los datos relativos al tamaño del sector pero estima, en cualquier caso, que su cuota es inferior al 10%.

#### d) *Limpiadores a vapor*

SAECO produce sistemas tradicionales y multifuncionales. Estos últimos combinan las funciones de limpieza a vapor con las de aspiración a través de un sistema de filtros por agua.

La notificante indica que no dispone de los datos relativos al tamaño del sector pero estima, en cualquier caso, que su cuota es inferior al 10%.

A la vista de lo anterior y teniendo en cuenta las actividades y cuotas de mercado de SAECO, el Servicio de Defensa de la Competencia considera que el sector potencialmente afectado por la operación es el del pequeño electrodoméstico en su conjunto y, en particular, los mercados de máquinas de café expreso para uso doméstico y máquinas expendedoras, si bien es posible dejar abierta la posibilidad de que existan mercados de producto más amplios o más estrechos dado que la operación no presenta problemas sea cual sea la definición utilizada.

### **V. 2. Mercado geográfico**

La Comisión en su decisión sobre el caso SEB/Moulinex citado definió una dimensión geográfica nacional para los mercados de las máquinas de café, sistemas de planchado y limpiadores a vapor por los siguientes motivos:

- las cuotas de mercado son heterogéneas en los diversos Estados miembros
- la penetración de las marcas difiere en los distintos países y algunas sólo se encuentran presentes en determinados países
- las características de los productos pueden variar entre los diferentes países en función de las preferencias de los consumidores
- los niveles de precios varían considerablemente entre los distintos países
- las estructuras de distribución son nacionales
- las estructuras logísticas son nacionales
- las relaciones cliente/suministrador se establecen principalmente sobre una base nacional aunque las empresas pertenezcan a grupos multinacionales implantados a nivel mundial

En relación con las máquinas expendedoras, la Comisión consideró en el caso Compass/Selecta<sup>4</sup> que la dimensión del mercado es nacional dadas: la diferencia de regulación entre Estados miembros, diferencias culturales y de estilo de vida, diferencias en los índices de seguridad y criminalidad y la necesidad por parte del prestatario del servicio de tener su propio personal a una distancia razonable de los clientes.

---

<sup>4</sup> Caso COMP/M.2373. Decisión de 8 de mayo de 2001.



En línea con la definición adoptada por la Comisión, el Servicio de Defensa de la Competencia considera que los mercados relevantes tienen una dimensión geográfica nacional.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Estructura de la oferta

El sector del pequeño electrodoméstico se caracteriza por la presencia de tres tipos de operadores. Por un lado, empresas multinacionales que suministran una gran variedad de productos como Seb, Moulinex, Philips, Bosch, Braun o De Longui. Por otro, empresas presentes sólo en algunos Estados miembros pero que ofrecen una amplia gama de productos como Taurus, Fagor, Jata y Solac en España y, finalmente, empresas presentes en un número limitado de países pero con una gama reducida de pequeños electrodomésticos como es el caso de SAECO.

La posición de SAECO en el mercado español de máquinas de café de uso doméstico y máquinas expendedoras en 2002 queda reflejada en el cuadro siguiente:

MERCADO ESPAÑOL DE MÁQUINAS DE CAFÉ DE USO DOMÉSTICO Y MÁQUINAS EXPENDEDORAS EN 2002		
Empresa	Máquinas de café (% en valor)	Máquinas expendedoras (% en volumen)
<b>SAECO</b>	<b>[20-30]</b>	<b>[10-20]</b>
Ufesa	[0-10]	
Solac	[0-10]	
Krups	[0-10]	
SEB/Moulinex	[0-10]	
Philips	[0-10]	

Fuente: Notificación

De acuerdo con la notificante, las empresas competidoras de SAECO en el mercado de las máquinas expendedoras son Zanussi, Fas Omnimatic, Nuova Bianchi, Expendedores Rhea y Whittenborg. No obstante, la notificante indica que no dispone de la cuota de mercado de dichos competidores.

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

De acuerdo con la decisión de la Comisión en el caso SEB/Moulinex ya citada, la demanda en el mercado del pequeño electrodoméstico está constituida en España por cuatro tipos de agentes: grandes superficies y supermercados, grandes almacenes, distribuidores especializados y el pequeño comercio tradicional. La mayoría de los distribuidores especializados independientes están organizados habitualmente en grupos de compra.

Alrededor del 47% de los pequeños electrodomésticos se distribuyen a través de cadenas especializadas y centrales de compra, el 33% en distribuidores alimentarios, el 17% a través del comercio tradicional y el 3% restante en grandes almacenes.



Dado que la estructura de la demanda no está atomizada, los distribuidores poseen cierto poder de negociación. La investigación de mercado realizada por la Comisión para el mercado español reveló que este poder ejerce un papel de disciplina sobre los productores de pequeños electrodomésticos en sus decisiones sobre alzas de precios.

En España, SAECO dispone de su propia red de distribución a través de su filial SAECO IBÉRICA, S.A.. Sus principales clientes son las grandes superficies comerciales, los grandes almacenes, las cadenas especializadas y grupos de compra que poseen un cierto poder. Para las máquinas de café de uso profesional y máquinas expendedoras, SAECO cuenta con una red de distribuidores independientes exclusivos, excepto en Madrid y Barcelona donde la distribución la realiza directamente SAECO.

Los clientes de SAECO son principalmente tiendas especializadas y comerciantes al por mayor. En el mercado de máquinas de café de uso profesional los clientes son básicamente bares, cafeterías y restaurantes y en el mercado de máquinas expendedoras de bebidas calientes/frías y snacks los clientes son empresas, hospitales, escuelas y aeropuertos.

Los principales clientes de SAECO en España son: [...].

En el mercado de las máquinas de café de uso doméstico, los principales clientes son: [...]. En el mercado de máquinas de café de uso profesional, los principales clientes de SAECO son: [...]. En el mercado de máquinas expendedoras, finalmente, los principales clientes de SAECO son: [...].

### **VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada**

De acuerdo con la notificante, no existen barreras significativas a la entrada en el mercado del pequeño electrodoméstico con excepción de las inversiones económicas necesarias para la comercialización de los productos, la promoción de la marca y la investigación y desarrollo en tecnología y diseño así como en nuevas tecnologías que permitan la reducción de precios. Este es el caso de las máquinas de café de gama baja, donde la investigación se concentra en gran medida en el desarrollo de nuevas tecnologías que abaraten los costes de producción.

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

Como consecuencia de esta operación, no se produce modificación alguna en la estructura competitiva de los mercados potencialmente afectados por la misma dado que la adquirente no se encuentra presente en ellos.

La operación se inscribe en el marco de la estrategia tradicional seguida por PAI en la gestión de sus fondos de inversión que consiste en la realización de adquisiciones de medianas y grandes empresas, con sede principal o administradas en Europa, bien establecidas en los sectores industriales en que operan. Se trata en esencia de una inversión financiera.



Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el sector del pequeño electrodoméstico en España.

## **VIII. 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.