



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N-05059 CATELLI/COMACO/MANZINI

Con fecha 1 de julio de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de control exclusivo de las empresas SIG COMACO S.p.A. (COMACO) y SIG MANZINI S.p.A. (MANZINI) por parte de la sociedad CATELLI HOLDING S.p.A (CATELLI).

La notificación ha sido realizada por CATELLI, 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fechas 20 y 26 de julio, 5 y 17 de agosto y 1 y 13 de septiembre de 2005 información de carácter necesario para la resolución del expediente. Las informaciones requeridas fueron cumplimentadas con fechas 26 de julio, 5, 16 y 29 de agosto, y 7 y 20 de septiembre de 2005.

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **23 de septiembre**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

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 HOLDING S.p.A (CATELLI).

La operación se instrumenta mediante un contrato de compraventa de acciones celebrado el 10 de junio de 2005 entre SIG EURO HOLDING AG & Co. KGaA y

CATELLI, en virtud del que esta última adquirirá el 100% del capital de COMACO y MANZINI.

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>1</sup>.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

El contrato de compraventa<sup>2</sup> de acciones incluye una cláusula de no competencia (cláusula 8.2) por la que el grupo del vendedor se compromete a no desarrollar durante un período de tres años [...].

Adicionalmente, el contrato de compraventa contiene una cláusula de confidencialidad (cláusula 8.11) en virtud de la que el grupo vendedor se compromete por un periodo no superior a tres años [...].

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 (2005/C56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de no competencia no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, parte integrante de la operación.

## **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 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, 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.

---

<sup>1</sup> La operación no supera los umbrales de notificación en Italia.

<sup>2</sup> Y de acuerdo con la modificación al mismo acordada entre comprador y vendedor el 5 de septiembre de 2005

## IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

### IV.1. Adquirente: CATELLI HOLDING S.P.A. (“CATELLI”)

CATELLI es una sociedad domiciliada en Parma, propiedad de la familia que le da nombre<sup>3</sup>. CATELLI controla las siguientes sociedades, todas ellas con domicilio social en Italia<sup>4</sup>:

- 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.
- R&C 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 [...] % en el capital en SACMI & CATELLI S.P.A. (SACMI & CATELLI), que, de acuerdo con la 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.

En este punto es preciso señalar que, más allá de la citada participación minoritaria, el vicepresidente del grupo CATELLI, Roberto Catelli, es también presidente de SACMI&CATELLI, la matriz de FBR, y consejero de esta última<sup>5</sup>. Adicionalmente, Adele Catelli es también consejera de CATELLI HOLDING y de SACMI&CATELLI.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE CATELLI HOLDING (miles de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<240	<240	<240
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

<sup>3</sup> CATELLI HOLDING está participada por [...].

<sup>4</sup> Adicionalmente, CATELLI controla otras dos sociedades actualmente en liquidación: E.D.C. S.R.L. (desarrollo y comercialización de software para gestión) y SI.C.O.R. S.R.L. (fabricación de piezas mecánicas -tornos y fresas-).

<sup>5</sup> En escrito de 16 de septiembre de 2005 dirigido al representante legal de CATELLI, el Consejero Delegado de FBR manifiesta que esta última ha actuado en competencia con la empresa CATELLI, sin que pueda hablarse de la existencia de interferencias por parte del Sr. Roberto Catelli..

## IV.2. Adquiridas: SIG MANZINI S.P.A. y SIG COMACO S.P.A. (“MANZINI y COMACO”)

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.

El negocio del grupo SIG<sup>6</sup> se centra, principalmente, en el desarrollo y fabricación de materiales para envasado (aséptico y no aséptico, en cartón y PET) y el suministro de equipos y servicios para el procesado de bebidas y alimentos líquidos y semilíquidos. La actividad del grupo se estructura en dos divisiones:

- 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.

En particular, MANZINI 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. Por su parte, COMACO 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.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE MANZINI Y COMACO (miles de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	<5.000	<5.000	<5.000
Unión Europea	<240	<240	<240
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

De acuerdo con la información suministrada, la operación notificada se enmarca en el ámbito de la producción y venta de maquinaria para la transformación primaria de alimentos, en particular, de maquinaria (líneas completas y monobloques) para la

<sup>6</sup> La Comisión acaba de aprobar la operación M. 3746 TETRA LAVAL/SIG con fecha 25 de julio de 2005. La adquirida, SIG SIMONAZZI, también pertenece al grupo SIG y produce maquinaria para relleno aséptico y no aséptico y para envasado de bebidas en plástico, vidrio y latas, además de máquinas etiquetadoras.

transformación de tomate y fruta y de maquinaria para el llenado y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario<sup>7</sup>.

La notificante diferencia los procesos y, por tanto, los equipos de transformación primaria de tomate y fruta de los de transformación secundaria. La transformación primaria parte del fruto sin procesar para obtener purés naturales y concentrados de fruta y concentrados, cubeteados (dados) y pulpas de tomate que se envasan en bolsas asépticas de 200 a 1.000 kg. Posteriormente, este producto semielaborado se procesa para producir zumos bebibles, salsas, añadidos para el yogur o confituras, en lo que se conoce como transformación secundaria.

La transformación primaria del tomate en concentrado (puré) parte de la obtención, en una primera fase, del zumo que luego se concentra. La práctica totalidad del zumo de tomate se obtiene diluyendo concentrados y no directamente de la transformación primaria del fruto, a pesar de que las líneas de concentrado de tomate también podrían producir zumo. De hecho, según la notificante, las partes no han vendido en los últimos cinco años máquinas para hacer sólo zumo de tomate.

Por su parte, en el caso de la fruta sólo se obtiene el zumo directamente del fruto en algunos casos: cítricos, manzana, ciertas variedades tropicales como la piña y, en menor medida, melocotón. MANZINI<sup>8</sup> no ha vendido en España equipos para obtención directa de zumos (principalmente cítricos y manzana) en los últimos 5 años<sup>9</sup>, actividad en la que la norteamericana FMC es líder y en la que la adquirente no está presente.

De esta forma, la notificante estima que el mercado de producto relevante a los efectos del análisis de la operación notificada es el de la fabricación y venta de maquinaria para la transformación primaria de tomate<sup>10</sup> y fruta.

Según la notificante, una línea para la transformación primaria de tomate y de fruta cuenta con las siguientes secciones:

- i. Sección de recepción y transporte de la materia prima
- ii. Sección de extracción de zumo o puré: esta sección está compuesta de un transportador a rodillo de selección y lavado de la materia prima, de una fase de triturado, de precalentamiento y de extracción del puré o zumo.
- iii. Sección de concentración: esta fase está compuesta por el evaporador.

---

<sup>7</sup> MANZINI no vende en España líneas para preparación y esterilización de bebidas. COMACO produce líneas y monobloques para llenado y cierre de contenedores rígidos con aceite lubricante y maquinaria de relleno volumétrico a pistón y para envasado al vacío con cuotas mundial, europea y española inferiores, en todos los casos, al [0-10]%. CATELLI no fabrica los equipos antes citados.

Por su parte, CATELLI fabrica líneas para preparación y esterilización de productos especiales como menestras, sopas, salsas, leche de soja y equipos de esterilización UHT, sin superar en cualquier ámbito geográfico, incluida España, el [0-10]% de las ventas registradas.

<sup>8</sup> Manzini produce maquinaria para la elaboración de zumos claros u turbios de manzana, piña y melocotón.

<sup>9</sup> La notificante estima que el líder en el mercado español para la transformación de manzana y cítricos en zumo es la norteamericana FMC, siendo las ventas del negocio adquirido en España nulas en los últimos cinco años. La adquirente no produce estos equipos.

<sup>10</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.

- iv. Sección de esterilización y confección aséptica: de la que forman parte un cambiador de calor, normalmente tubular, adaptado para productos viscosos y una rellenadora aséptica para bolsas pre-esterilizadas.

De acuerdo con la notificante, la consideración de la maquinaria para la transformación primaria de fruta y tomate como parte de un único mercado obedece a criterios de sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda, dada la gran similitud existente entre las líneas de transformación primaria de ambos alimentos.

La notificante señala que los usuarios de estos equipos pueden pasar de procesar un producto a otro con las mismas líneas y monobloques a un coste reducido. Por ello, es habitual que los compradores de estos equipos sean transformadores tanto de fruta como de tomate que, dependiendo de la disponibilidad de una u otra materia prima y de su precio, emplean la maquinaria<sup>11</sup> para la transformación de un producto u otro.

Lo reducido del coste de pasar a transformar fruta o tomate obedece a que las máquinas que componen una línea de transformación primaria no necesitan adaptación alguna en función de que procesen uno u otro producto, sino un simple cambio en los parámetros de trabajo. Así, un mismo esterilizador se puede emplear 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<sup>12</sup>. También la cabeza de llenado en aséptico puede operar con ambos productos.

La diferencia más importante en la transformación primaria de tomate y fruta afecta a la sección de extracción de jugo donde, en caso de que se procese una variedad de fruta con hueso, debe preverse una fase previa de deshuesado por la que, obviamente, no circularía la producción de tomate. La integración de una deshuesadora supone una inversión de [...]€.

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.

Sin embargo, de acuerdo con la 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. Además, “salvo pocas e irrelevantes excepciones”, los productores de zumos y semielaborados de tomate y fruta, es decir, los clientes de referencia finales, no son los mismos.

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

<sup>11</sup> Según la notificante, éste sería el caso de empresas como [...].

<sup>12</sup> Con la fruta se trabaja a temperaturas inferiores porque es más sensible a los daños térmicos.

de tomate y fruta se producen mediante un proceso de prensado, filtración y posterior tratamiento con resinas.

En todo caso, la notificante señala que algunos equipos de producción de zumos son sustitutivos próximos de los de transformación de futa y tomate, por presentar importantes afinidades<sup>13</sup>, y ser fabricados por productores de ambos tipos de equipos.

Por otra parte, cabe considerar si la definición de este mercado debe realizarse en términos de líneas de transformación, como propone la notificante, o diferenciando los tipos de máquinas que las integran (extractoras de zumo, evaporadoras, esterilizadoras, rellenadoras, etc)<sup>14</sup>.

En este sentido, la notificante señala que existe plena compatibilidad entre las máquinas de los diversos fabricantes, por lo que es posible 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>15</sup>.

No obstante, la notificante señala que, si bien la sustituibilidad de los equipos de uno y otro fabricante es la misma antes y después de instalar una línea, lo normal es que las líneas de nueva instalación se adquieran íntegramente a un único suministrador. Con ello, el cliente trata de maximizar su poder de negociación frente al suministrador para obtener un mejor precio. De esta forma, la mezcla de equipos originarios de 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>13</sup> Algunas máquinas pueden ser utilizadas indistintamente en ambos procesos. Tal es el caso de la rellenadora aséptica para bolsas preesterilizadas. En repuesta al último requerimiento se señala que más del 80% del valor de una línea de transformación puede suministrarse por fabricantes presentes en sectores adyacentes. En todo caso, su presencia en el mercado, a juzgar por las cuotas suministradas, es menor.

<sup>14</sup> 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>15</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 [...] rellenadoras asépticas y [...] esterilizador, de modo que las [...] 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).
- [...] existen diversas líneas compuestas por equipos de distintos fabricantes. Una línea de extracción de zumo de [...] conduce el zumo a un evaporador de [...]. El concentrado resultante, a su vez, se dirige a una instalación aséptica de [...]. En particular, la instalación aséptica cuenta con una rellenadora de [...] y un esterilizador de [...].
- La notificante cita también los casos de [...].

A modo de ejemplo, de los once nuevos entrantes en el negocio de transformación de fruta y tomate en el periodo 2001-2004 identificados por la notificante en España, sólo dos han instalado líneas de transformación suministradas por más de un fabricante. De esta forma, cabe concluir que el establecimiento de líneas nuevas va generalmente ligado al suministro de maquinaria por un único fabricante.

Adicionalmente, de acuerdo con los datos aportados por la notificante, en los últimos cinco años (2000-2004) el negocio de líneas completas ha supuesto, en promedio, un [...] % de las ventas de maquinaria de transformación de fruta y tomate en España, frente al [...] % correspondiente a las máquinas individuales. La misma fuente indica que, si bien en 2000 las ventas de líneas completas apenas supusieron un [...] % del total, en 2004 este porcentaje alcanzó, tras cuatro años de crecimiento continuado, el [...] % de las ventas totales. Es decir, casi [...] de las ventas de máquinas de transformación primaria de fruta y tomate en 2004 y cerca del [...] % en los últimos cinco años corresponde a líneas completas que, generalmente, son provistas por un único fabricante.

Todas estas circunstancias conducen a considerar como razonable la definición de mercado de producto propuesta por la notificante, sin perjuicio de la posibilidad de que un análisis en mayor profundidad pueda concluir definiendo mercados en función de los tipos de máquina (evaporadoras, esterilizadoras, etc) que se integran en una línea.

Adicionalmente, 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, la notificante señala que no es habitual que terceros realicen servicios de reparación y mantenimiento sobre su base instalada de maquinaria. Por ello, no cabe considerar el conjunto de estos servicios como un mercado diferenciado a los efectos del análisis del presente caso.

Por otra parte, una de las adquiridas (COMACO) tiene una presencia significativa en la producción de maquinaria (líneas y monobloques) para relleno y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario. La notificante define la producción y venta de tales equipos como un mercado de producto específico, sin valorar su posible sustituibilidad con otros equipos para relleno y cierre. COMACO suministra equipos y líneas con tales funciones pero no envases. Puesto que la adquirente no opera en dicho mercado, este Servicio no estima necesario cerrar e forma precisa su definición dado que la valoración de la operación notificada no dependerá de que dicha definición sea más o menos amplia.

En conclusión, a la luz de la información suministrada, este Servicio estima relevante a los efectos del análisis de la operación notificada, en línea con lo propuesto por la notificante, los mercados de producción y comercialización de máquinas y líneas para transformación primaria de tomate y fruta y de producción y venta de maquinaria para relleno y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario.

## V.2. Mercado geográfico

La notificante estima que los mercados señalados son de ámbito supranacional e incluso mundial. Según la notificante, existe un reducido colectivo de empresas



italianas y norteamericanas de presencia internacional que compite con pequeños productores locales de alcance nacional

La Comisión, en precedentes sobre sectores que presentan ciertas similitudes, como la maquinaria para envasado de bebidas<sup>16</sup>, estimó que la presencia de competidores no europeos era muy reducida en el EEE y acabó considerando que la dimensión geográfica de los mercados de producto analizados era europea. Esta misma circunstancia se produce en los mercados de producto analizados. De igual forma, la posición de las empresas europeas fuera del EEE es considerablemente inferior a su presencia en el mismo<sup>17</sup>.

En Europa<sup>18</sup> no existen barreras al comercio intracomunitario, ni normativas nacionales que supongan una fragmentación del mercado. Más allá de las directivas comunitarias, y la legislación nacional derivada, para la aplicación de la marca CE, no se requieren homologaciones, ni autorizaciones por parte de las administraciones nacionales correspondientes. Adicionalmente, la notificante estima que, si bien los precios pueden variar en función del cliente individual, no se establecen diferencias en función de la nacionalidad de los mismos.

Los principales competidores del mercado europeo se localizan en Parma<sup>19</sup> y desde allí abastecen a toda Europa exportando su producción. Por otra parte, el grueso de la demanda de los equipos producidos por las partes se concentra en los países productores de tomate, frutas y aceite, es decir, los países del sur de Europa (España, Portugal, Francia, Italia y Grecia), en donde se asienta el grueso de la industria transformadora. En todo caso, dada la naturaleza de los principales operadores, la estructura de la oferta es muy similar en el ámbito europeo y en el de la Europa meridional.

En atención a las consideraciones anteriores este Servicio realizará el análisis de la operación notificada en el ámbito europeo y nacional.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1. Estructura de la oferta**

#### **VI.1.1 Maquinaria para transformación primaria de tomate y fruta**

El mercado de la producción y venta de maquinaria para transformación primaria de tomate y fruta está ligado a la evolución de la producción agrícola. La notificante

<sup>16</sup> M.2416 Tetra Laval/Sidel

<sup>17</sup> A nivel mundial la estructura de la oferta varía. Los productores italianos obtienen cuotas claramente inferiores a las de los mercados español y europeo, frente a otros competidores estadounidenses y asiáticos.

<sup>18</sup> En otras áreas geográficas (China, por ejemplo) existen barreras arancelarias a la entrada que facilitan el desarrollo de una industria local. Un ejemplo de esto es la empresa china Bamtri. Por su parte, en EEUU, en los últimos años el mercado de maquinaria para transformación de tomate y fruta gira, esencialmente, en torno a inversiones de sustitución (máquinas individuales), en lugar de inversión en nueva capacidad como en Europa. Por su parte, en América Latina, según la notificante, han aparecido productores locales capaces de suministrar líneas completas (como la argentina Imdec S.A., o la brasileña Tropical Food), circunstancia que no se da en Europa.

<sup>19</sup> La razón, según la notificante, por la que los principales productores de la maquinaria para la transformación del tomate y la fruta se hallan en Parma es que en esta localidad históricamente se ha desarrollado el grueso de las tecnologías y patentes aplicables a esta industria. Adicionalmente, en Parma existe un tejido industrial vinculado a los fabricantes de esta maquinaria.

señala que existe capacidad de transformación excedentaria tras las inversiones realizadas para tratar la excepcional cosecha de 2004.

Adicionalmente, la creciente presencia de China en el mercado del tomate transformado, que en los últimos cinco años ha pasado a convertirse en el tercer productor mundial, por detrás de Estados Unidos e Italia<sup>20</sup>, ha contribuido notablemente al crecimiento de la capacidad mundial de transformación.

De esta forma, la notificante estima que en el futuro próximo la inversión se moderará y concentrará en la renovación o mejora de las líneas ya existentes (inversión de sustitución), más que en la instalación de nueva capacidad.

El mercado español de maquinaria para transformación primaria de tomate y fruta alcanzó en 2004 unas ventas [...], frente a los menos de [...] en 2002, lo que representa más del [...]% de las ventas en Europa. Los principales fabricantes de este tipo de equipos, entre ellos las partes de la operación, son empresas localizadas en Italia.

En el ámbito europeo<sup>21</sup>, las partes de la operación son los dos primeros operadores. De esta forma, la adquirente, líder del mercado europeo con una cuota del [40-50]%, se hace con el [20-30]% correspondiente a Manzini, resultando en una cuota conjunta del [60-70]%. El competidor más cercano, Ingeniería Rossi con una cuota del [10-20]%, tiene presencia inferior en más de cinco veces a la de la entidad resultante de la operación.

Le siguen a gran distancia otros dos competidores: FBR (con un [0-10]%), participada indirectamente por CATELLI que designa dos de los miembros de su consejo de administración, y la norteamericana FMC ([0-10]%), que, de acuerdo con la notificante, podría abandonar el mercado.

MERCADO UE DE EQUIPOS DE TRANSFORMACIÓN DE TOMATE Y FRUTA										
	2000		2001		2002		2003		2004	
	Millon.€	%	Millon.€	%	Millon.€	%	Millon.€	%	Millon.€	%
Manzini	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[20-30]
Rossi & Catelli	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]
<b>Acumulada</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>	[...]	<b>[40-50]</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
Ing. Rossi	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
FMC	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-50]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
FBR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificación

<sup>20</sup> Le siguen, según la notificante, España, Grecia y Turquía.

<sup>21</sup> En el ámbito mundial, la adquirente, CATELLI, es líder con una cuota del [10-20]%. Le siguen la adquirida, MANZINI, y la norteamericana FMC, ambas con una cuota del [10-20]%

Resulta particularmente significativo el crecimiento de la cuota conjunta de las partes en los últimos tres años (del [20-30]% al [60-70]%). Esta evolución se da en unos años en que el tamaño del mercado experimenta un notable crecimiento (...) también es paralela al retroceso del peso de FMC (del [10-20]% al [0-10]%).

Entre 2000 y 2002 la cuota conjunta de las partes había pasado del [30-40]% al [20-30]%. En todo caso, la cuota media conjunta de las partes entre 2000 y 2004 es del [40-50]%. Le siguen a distancia Ingeniería Rossi con una cuota media de [0-10]% y FMC con una cuota media de [10-20]%.

La situación en el ámbito español es similar a la contemplada en el mercado europeo<sup>22</sup>, ya que de nuevo MANZINI ([30-40]%) y CATELLI ([20-30]%) ocupan los dos primeros puestos en el mercado, por delante de Ingeniería Rossi ([20-30]%), a la que triplicarían en tamaño como consecuencia de la operación de concentración, FBR y otros operadores italianos y locales (HRS Spiratube).

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE TRANSFORMACIÓN DE TOMATE Y FRUTA										
	2000		2001		2002		2003		2004	
	Millon.€	%	Millon.€	%	Millon.€	%	Millon.€	%	Millon.€	%
Manzini	[...]	[50-60]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]
Rossi & Catelli	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
<b>Acumulada</b>	[...]	<b>[50-60]</b>	[...]	<b>[30-40]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
Ing. Rossi	[...]	0	[...]	[0-10]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
HRS Spiratube	[...]	--	[...]	--	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
FBR	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	0	[...]	[0-10]
FMC	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[10-20]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: notificación

En el caso español, el crecimiento de la cuota conjunta de las partes se produce, esencialmente, en 2004. En el periodo 2001-2003, las partes registran un fuerte retroceso de su posición en el mercado. La cuota conjunta media de CATELLI y MANZINI en el periodo 2000-2004 es del [40-50]%, seguida por Ingeniería Rossi ([10-20]%) y FMC ([10-20]%).

La notificante justifica el crecimiento del peso de las partes en el mercado en el periodo 2002-2004 en el hecho de que en ese periodo sus clientes, que presentan una elevada fidelidad, han realizado importantes inversiones<sup>23</sup>, a la captación de nuevos

<sup>22</sup> Las cuotas para un mercado mediterráneo, formado por España, Portugal, Francia, Italia y Grecia, donde operan los productores de semieleborados de fruta y tomate son asimilables a las europeas.

<sup>23</sup> De acuerdo con la notificante en un mercado caracterizado por la elevada fidelidad al suministrador, las cuotas de cada operador dependen en buena medida de que los transformadores de fruta y tomate que compran máquinas en un año determinado hayan comprado o no líneas a dichos operadores en años anteriores.

clientes<sup>24</sup> y a las dificultades que ha encontrado uno de sus principales competidores, FMC. [...].

Entre los competidores españoles destaca HRS Spiratube, con una cuota del [0-10]% en 2004, si bien ésta ha descendido notablemente con relación a años anteriores. En todo caso los operadores locales, aunque van ampliando la gama de producto que ofrecen, no están aún en disposición de ofrecer líneas completas de transformación<sup>25</sup>.

La estructura de proveedores de CATELLI<sup>26</sup> y MANZINI está muy diversificada. Los cinco principales proveedores de CATELLI<sup>27</sup> representan el [...] % de sus compras y los cinco primeros de MANZINI<sup>28</sup> suponen el [...] % de las suyas. Todos estos proveedores están domiciliados en Italia.

### VI.1.2. Mercado de maquinaria para relleno y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario.

El mercado español de la maquinaria de relleno y cierre para aceite alimentario en contenedores rígidos supuso [...] millones de euros en 2004 lo que representa el [...] % del mercado europeo.

La adquirente no opera en este mercado en el que sí actúa COMACO, de forma que como resultado de la operación de concentración no se produce adición de cuotas.

En Europa<sup>29</sup>, los dos principales operadores son SIDEL, con una cuota del [20-30]%, y COMACO, con un [10-20]%. Ninguno de los principales competidores (SERAC, OCME, etc) supera la cuota del [0-10]%.

MERCADO UE DE LÍNEAS PARA EL RELLENO Y CIERRE DE ACEITE ALIMENTARIO						
	2002		2003		2004	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
COMACO	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CATELLI	[...]	0,0	[...]	0,0	[...]	0,0
<b>Acumulada</b>	[...]	<b>[10-20]</b>	[...]	<b>[10-20]</b>	[...]	<b>[10-20]</b>
SIDEL	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
SERAC	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

<sup>24</sup> Ciertas cooperativas de agricultores de Extremadura y Andalucía reconvirtieron su actividad hacia la transformación de tomate y fruta e instalaron líneas de producción de semielaborados. Entre ellas, [...] contrataron el suministro con CATELLI y MANZINI.

<sup>25</sup> En todo caso, la información suministrada en este sentido por la notificante sobre HRS SPIRATUBE es contradictoria.

<sup>26</sup> Se toman los proveedores de Rossi&Catelli, la filial del grupo operativa en el mercado de maquinaria para transformación primaria de fruta y tomate.

<sup>27</sup> [...].

<sup>28</sup> [...].

<sup>29</sup> A nivel mundial el mercado se encuentra fragmentado en productores de dimensión mediana o pequeña, que ostentan conjuntamente una cuota del [...]%. En este marco destaca SIDEL con una cuota del [30-40]% como líder del mercado. Con una cuota cuatro veces menor le sigue COMACO ([0-10]%), SERAC ([0-10]%) y OCME ([0-10]%).

OCME	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificación

En el ámbito español el líder es COMACO con una cuota del [20-30]%, seguida de SIDEL ([10-20]%), AUSERE ([10-20]%) e IRUNDIN ([0-10]%).

MERCADO ESPAÑOL DE LÍNEAS PARA EL RELLENO Y CIERRE DE ACEITE ALIMENTARIO						
	2002		2003		2004	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%
COMACO	[...]	0,0	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
C.F.T.	[...]	0,0	[...]	0,0	[...]	0,0
<b>Acumulada</b>	[...]	<b>0,0</b>	[...]	<b>[10-20]</b>	[...]	<b>[20-30]</b>
SIDEL	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
AUSERE'	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
IRUNDIN	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
<b>TOTAL ESPAÑA</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificación

## VI.2. Estructura de la demanda. Distribución

Los compradores de máquinas para transformación del tomate y la fruta son empresas productoras de semielaborados.

ROSSI&CATELLI ha atendido en el período 2001-2005 [...] pedidos en España, relativos a [...] clientes por un valor de [...] millones de euros de los que el [...] % corresponde a 2004<sup>30</sup>. En particular destacan los pedidos de [...].

Por su parte, en el periodo 2000-2004 MANZINI ha facturado [...] millones de euros en España. Los primeros [...] clientes representan el [...] % de la facturación, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

CLIENTES DE MANZINI EN ESPAÑA	
	FACTURACIÓN
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]

Fuente: Notificación

<sup>30</sup> [...].

Las sociedades que conforman la demanda de líneas y máquinas para transformación primaria de tomate y fruta y las que conforman la demanda de líneas y máquinas para relleno y cierre de contenedores rígidos con aceite alimentario difieren sustancialmente.

La red de distribución de las empresas CATELLI y MANZINI mantienen un mismo esquema, pudiendo descomponerse en dos niveles. En un primer nivel figura la dirección comercial situada en la sede central a la que están adscritos los directores del área geográfica correspondiente. El segundo nivel está formado por una red de agentes presentes en los diferentes países en los que operan estas sociedades. Cada decisión final de venta debe ser siempre autorizada por el primer nivel.

### **VI.3 Determinación de precios**

En el mercado de la maquinaria para la transformación del tomate y la fruta en puré los precios de venta finales se determinan a través de una negociación con los clientes, en particular en el caso de las líneas completas por tratarse de proyectos llave en mano.

No obstante, la negociación parte de un listado de precios estándar presentados por el fabricante que no prevé diferencias en función del país donde las máquinas van a venderse, ni por tratarse de máquinas individuales o líneas completas. El descuento finalmente convenido vendrá determinado por la aplicación del descuento negociado, descuento que es muy variable y que viene en gran medida determinado por la existencia de otras ofertas realizadas por los competidores. En el caso de líneas completas los descuentos también son mayores.

Las empresas con mayores precios en el mercado son [...]. Entre el mayor y el menor precio, las partes estiman una diferencia de entre un [...].%

Según las partes, entre los años 1998 y 2004 los precios de venta de las líneas han disminuido en un [...].% aproximadamente.

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

No existen normativas nacionales específicas en materia de seguridad e higiene que impongan obligaciones a los productores que fabrican maquinaria para la transformación de fruta, tomate o aceite, más allá de las directivas comunitarias y las relativas aplicaciones nacionales para la aplicación de la marca CE. 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.

Por otra parte, la notificante estima que el mercado de maquinaria para la transformación de tomate y fruta se ha caracterizado en los últimos diez años por una limitada actividad innovadora. Muchas de las patentes registradas no han tenido una aplicación comercial. De esta forma, la notificante concluye que no existen barreras tecnológicas de acceso al mercado<sup>31</sup>.

CATELLI es titular de tres patentes relativas a un intercambiador de calor para inactivadores enzimáticos (blanqueador Eldorado), un evaporador para productos

---

<sup>31</sup> En todo caso, la propia notificante señala que la lógica de la operación reside en que el ahorro de costes de la entidad resultante liberaría recursos para financiar actividades de I+D que mejorarían la posición competitiva de la empresa.

alimentarios viscosos (Venus) y una refinadora de paso orientable (Giubileo). Además ha solicitado una patente para un evaporador de zumo de tomate (Apollo). Las dos primeras patentes registradas vencerán en 2010 y la tercera en 2021. La notificante señala que otros competidores cuentan con patentes similares<sup>32</sup>.

Por su parte, MANZINI es propietaria de nueve patentes y a la vez licenciataria de otras cinco, propiedad de SIG Technology AG<sup>33</sup>, también perteneciente al grupo SIG. Con una excepción, la aplicación comercial de estas patentes en España ha sido reducida:

- De las nueve patentes registradas por Manzini, cinco no han tenido ninguna aplicación comercial en España en los últimos cinco años, tres se han empleado en una o dos ocasiones y sólo una patente relativa a un dispositivo de control de temperatura de esterilización del tapón de bolsas asépticas se ha empleado con frecuencia en España en los últimos tiempos (en 23 ocasiones).
- De las cinco patentes licenciadas por SIG Technology, tres no han tenido ninguna a aplicación comercial en España en los últimos cinco años, una se ha empleado en dos ocasiones y otra en una.

Adicionalmente, CATELLI prevé comprar a SIG Technology las 5 patentes licenciadas a Manzini por un valor de [...] euros que supone el [...] % del precio pagado por la adquisición de MANZINI y COMACO.

Ninguna de las patentes antes referidas ha sido objeto de cesión o licencia por su titular a empresas ajenas a su grupo.

Por otra parte, la notificante señala que existe un elevado grado de fidelidad del cliente hacia su proveedor a condición que sus precios sean competitivos. La fidelidad obedece más al servicio prestado (instalación, garantía y servicios de recambio, reparación y mantenimiento después de la garantía, así como servicios de asesoramiento técnico a la empresa cliente) que a las características tecnológicas de la maquinaria.

[...]

---

<sup>32</sup> Bertocchi tiene una patente para refinadoras que compiten con la de Giubileo, y FMC también tiene una patente sobre un evaporador (TASTE) que compite con el de la adquirente.

<sup>33</sup> Acuerdo de licencia relativo a la tecnología de equipos para la transformación de alimentos, entre SIG Technology AG y MANZINI de 10 de diciembre del 2002. En virtud de este contrato el licenciante garantiza al licenciataria el derecho a usar la tecnología básica, la tecnología de producto y las marcas estipuladas en el mismo, sobre determinados productos.

El índice de fidelidad es más elevado si se trata de líneas completas en lugar de máquinas individuales. En este caso el proveedor tiene más predisposición a hacer un sacrificio en el precio que en una máquina individual, ya que la línea completa ofrece una mejor rentabilidad<sup>34</sup>. Por otra parte, es más fácil para pequeños productores suministrar máquinas individuales que máquinas completas. Por ello, en el caso de máquinas individuales, donde el nivel de riesgo es notablemente inferior, la presencia de otros competidores es mayor.

Además, trabajar con único suministrador de maquinaria puede facilitar el mantenimiento y reparación de la línea, al existir un único interlocutor. Este elemento puede ser relevante teniendo en cuenta que las líneas de transformación de tomate y fruta se usan a pleno rendimiento durante unas pocas semanas al año. De ahí la necesidad de optimizar los costes y tiempos de reparación en caso de avería.

Si, como señala la notificante, existe cierta saturación de capacidad de transformación es previsible que las empresas que cuenten con una mayor base de maquinaria instalada afronten en mejores condiciones el previsible horizonte a corto plazo caracterizado por inversiones de mantenimiento y mejora más que por inversiones en nuevas líneas de transformación.

En todo caso, la presencia de estos proveedores locales, que no tienen capacidad para ofrecer líneas completas, explica, según la notificante, que las cuotas de mercado de las partes sean inferiores en el segmento de máquinas individuales que en el de líneas, a pesar de contar con las ventajas antes referidas ligadas a la fidelidad de su base instalada de maquinaria.

Por último, de acuerdo con la notificante, en los últimos tres años<sup>35</sup> no han entrado nuevas empresas de dimensión significativa en el mercado español de maquinaria de transformación para fruta y tomate. La competencia se produce, básicamente entre los escasos proveedores de líneas integradas y, en el caso de las máquinas individuales, también con los pequeños competidores locales que no ofrecen líneas completas. También cabe señalar que algunos equipos utilizados en otros ámbitos de la industria alimentaria producen máquinas que son sustitutivos próximos, según la notificante, de las que se venden en este mercado.

<sup>34</sup> De hecho la cuota de mercado de las partes en España es mayor en el segmento de líneas completas que en el de máquinas individuales:

Promedio 2000-2004 de participación de las partes sobre el total de ventas de maquinaria de transformación primaria para fruta y tomate en España		
	CATELLI	MANZINI
Líneas completas	[10-20]	[30-40]
Máquinas individuales	[0-10]	[20-30]

Fuente: notificación

<sup>35</sup> De acuerdo con la notificante, FMC, que entró hace 7 años en el mercado, no ha conseguido vender máquinas o líneas a industrias ya existentes, no a nuevos transformadores, en España debido al alto grado de fidelización de los clientes con sus proveedores habituales.



## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por parte de CATELLI HOLDING SPA (CATELLI) del control exclusivo sobre las sociedades SIG MANZINI SPA (MANZINI) y SIG COMACO SPA (COMACO).

Las partes producen distintos tipos de equipos (líneas y monobloques) para uso en la industria alimentaria. En particular, la notificante define como relevantes dos mercados: el de maquinaria para transformación primaria de fruta y tomate y el de maquinaria para el relleno y cierre de aceite alimentario en contenedores rígidos, ambos de dimensión supranacional.

Dado que la adquirente no opera en este último mercado y, por tanto, no hay adición de cuotas, que la cuota de la adquirida en España y Europa es inferior al 25%, que existen importantes competidores en el mismo, y que los demandantes de estos equipos no son generalmente los mismos que los compradores de maquinaria para transformación primaria de tomate y fruta, las dudas que suscita la operación se centran, esencialmente, en el primer mercado.

### VII.1 Posición en el mercado

El mercado de maquinaria para la transformación del tomate y la fruta en puré ha experimentado un importante crecimiento en Europa y, en particular, en España, donde su tamaño se ha triplicado entre 2002 y 2004. No obstante, de acuerdo con la notificante, el tamaño del mercado se verá afectado a corto plazo por la previsible reducción en inversión en nueva capacidad de transformación y la mayor importancia relativa de las inversiones de mantenimiento, reparación y renovación de la base de maquinaria ya instalada.

La oferta de maquinaria para transformación primaria de fruta y tomate se concentra en torno a cuatro importantes fabricantes italianos (CATELLI, MANZINI, Ingeniería Rossi y FBR) y la empresa estadounidense FMC.

Como resultado de la operación, tanto en el ámbito europeo como en el nacional, se concentran los dos primeros operadores del mercado, alcanzando una cuota conjunta del [60-70]%. En Europa, CATELLI, el primer operador, asume la cuota del [20-30]% correspondiente a MANZINI. En España, la adquirente es el segundo operador y suma la cuota del [30-40]% correspondiente al líder, MANZINI.

En los últimos cinco años la cuota conjunta de las partes ha registrado un comportamiento volátil. En todo caso, su promedio en ese periodo es [40-50]% tanto en España como en Europa y sigue una senda marcadamente creciente en los últimos tres años, en los que el mercado ha registrado un considerable crecimiento.

Así, como consecuencia de la operación notificada podría producirse una reducción significativa de la presión competitiva en el mercado de maquinaria para transformación de frutas y tomate al desaparecer uno de los dos principales operadores, MANZINI.

## VII. 2 Competencia efectiva.

El competidor más cercano de las partes, Ingeniería Rossi, cuenta con una cuota del [10-20]% en Europa y del [20-30]% en España. Ingeniería Rossi ha tenido una cuota de mercado media en el periodo 2000-2004 del [10-20]% en España y del [0-10]% en Europa.

Ninguno de los demás competidores alcanza cuotas superiores al [0-10]% en 2004 ni en Europa ni en España y sólo FMC supera ligeramente el [0-10]% en su cuota media nacional y europea en el periodo 2000-2004, aunque en el último ejercicio prácticamente desaparece del mercado español y alcanza una cuota del [0-10]% en el europeo. Adicionalmente, la notificante se refiere a la posibilidad de que la norteamericana FMC abandone el mercado.

Por su parte, la matriz de FBR, otro de los suministradores de líneas completas, está participada en un [...] % por la adquirente y su presidente es el vicepresidente de Catelli. En el consejo de FBR figuran un miembro de la familia Catelli, presumiblemente con acceso a la información comercial de esta empresa y sus deliberaciones. En todo caso, la notificante señala que no controla ni individual ni conjuntamente FBR.

De esta forma, tras la concentración y el previsible abandono de FMC de este mercado quedaría un solo competidor con una cuota significativa, aunque sustancialmente inferior, capaz de suministrar líneas completas, que no tenga vínculo alguno en alguno con Catelli: Ingeniería Rossi.

Los competidores locales, si bien están ampliando la gama de máquinas que producen, no son capaces, de acuerdo con la notificante, de suministrar líneas completas. Las cuotas que alcanzan, en todo caso, son reducidas. Casi [...] de las ventas de máquinas de transformación primaria de fruta y tomate en 2004 y cerca del [...] % en los últimos cinco años corresponde a líneas completas provistas por un único fabricante.

## VII. 3 Barreras de entrada-Competencia potencial.

La principal barrera de acceso al mercado es la fidelidad de los compradores al suministrador de su línea, de forma que la disponibilidad de una base instalada previa puede facilitar un acceso preferente al segmento de suministro de máquinas individuales que, según la notificante, será el predominante en los próximos años. Como se ha señalado, sólo en este segmento existe competencia por parte de los pequeños productores locales. Las partes de la operación han suministrado el grueso de la nueva base instalada en los últimos años y, por tanto, cabe valorar si estarán en mejores condiciones para afrontar el previsible escenario de predominio de inversiones de mantenimiento y renovación.

Por último, de acuerdo con la notificante, en los últimos tres años no han entrado nuevas empresas de dimensión significativa en el mercado español de maquinaria de transformación para fruta y tomate. La competencia potencial procede básicamente de los nuevos competidores locales que puedan aparecer y de los fabricantes de algunos equipos utilizados en otros ámbitos de la industria alimentaria que pueden ser sustitutivos próximos, según la notificante, de los que se venden en este mercado.

#### **VII.4 Demanda**

La demanda de máquinas para transformación primaria de fruta y tomate en España está básicamente constituida por sociedades cooperativas. Algunos clientes representan un porcentaje importante de las ventas de las partes en los últimos tiempos por sus pedidos de líneas completas.

En todo caso, de acuerdo con la notificante, es previsible que en un futuro crezca la importancia de las ventas de máquinas individuales en detrimento de las líneas completas en este mercado.

#### **VII.5 Conclusión**

A la luz de las consideraciones expuestas, cabe considerar que la operación de referencia requiere un análisis en profundidad para descartar que, como consecuencia de la misma, se pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado.

### **VIII. LEVANTAMIENTO DE LA SUSPENSIÓN DE LA OPERACIÓN**

Como ya se ha señalado en el escrito de notificación de la presente operación de concentración, de acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, CATELLI solicita al Servicio de Defensa de la Competencia que para el caso de que se acuerde la remisión del presente expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, proponga al Sr. Ministro de Economía y Hacienda el levantamiento de la suspensión de la ejecución de la operación. Por tanto, corresponde al Ministro, en virtud del artículo 4.4 del RD 1443/2001, el levantamiento de la suspensión de la ejecución.

En este caso, no cabe descartar que de la operación notificada se deriven perjuicios sustanciales difícilmente reversibles para la competencia efectiva en el mercado derivados de la acumulación de cuota de mercado en manos de la adquirente, la desaparición de la presión competitiva ejercida por un competidor inmediato en un mercado en el que ya existen pocos operadores equiparables.

Este Servicio propone que, en aplicación del artículo 15.2 de la Ley, no se acuerde el levantamiento de la suspensión de la ejecución de la operación.

## IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis, 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

Adicionalmente, se propone **no levantar** la suspensión de la ejecución de la operación, según lo dispuesto en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia.