

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1366/23 CELLI-NAPOZ / EXCLUSIVAS JJL

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 26 de enero de 2023 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ("CNMC") notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición, por parte de Celli S.P.A. ("CELLI") a través de su filial Celli España, S.L. ("CELLI ESPAÑA"), del [CONF]% del capital social y de los derechos de voto de Exclusivas JJL, S.L.U ("EXCLUSIVAS JJL") a su actual propietaria, Napoz, S.L ("NAPOZ"). Tras la operación NAPOZ mantendrá el [CONF]% del capital social y de los derechos de voto sobre EXCLUSIVAS JJL, pasando ésta a estar controlada de manera conjunta por NAPOZ y CELLI.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por CELLI y NAPOZ según lo establecido en el artículo 8 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **27 de febrero de 2023**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración consiste en la adquisición, por parte de Celli S.P.A. ("**CELLI**") a través de su filial Celli España, S.L. ("**CELLI ESPAÑA**"), del [CONF]% del capital social y de los derechos de voto de Exclusivas JJL, S.L.U ("**EXCLUSIVAS JJL**") a su actual propietaria, Napoz, S.L ("**NAPOZ**"). Tras la operación NAPOZ mantendrá el [CONF]% del capital social y de los derechos de voto sobre EXCLUSIVAS JJL, pasando ésta a estar controlada de manera conjunta por NAPOZ y CELLI.
- (5) La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de Acciones, firmado el [CONF].
- (6) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (7) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

- (8) La operación notificada cumple, sin embargo, con los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (9) La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de la Autoridad de competencia en España.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. ADQUIRENTE: CELLI S.P.A. ("CELLI")

- (10) CELLI es una empresa multinacional italiana con domicilio social en San Giovanni in Marignano (Rimini), activa en la fabricación de equipos dispensadores de bebida con varias fábricas y divisiones alrededor del mundo y que exporta sus productos a más de 100 países.
- (11) Las principales líneas de negocio de CELLI son: la fabricación de equipos dispensadores de cerveza¹, la fabricación de equipos dispensadores de bebidas y la división de gestión de activos. CELLI es una empresa verticalmente integrada, por lo que su cadena de valor incluye la fabricación de componentes, el ensamblaje y la distribución a través de filiales comerciales locales y empresas de gestión de activos.
- (12) CELLI está controlada en última instancia por ARDIAN, un fondo de inversión francés.
- (13) Ni ARDIAN ni CELLI tienen participaciones minoritarias en otras empresas activas en los mercados afectados ni verticalmente relacionados con éstos. Asimismo, ningún miembro del Consejo de Administración de ARDIAN y CELLI ostentan cargo equivalente en terceras empresas activas en los mercados afectados ni verticalmente relacionados con estos.
- (14) El volumen de negocios de ARDIAN en 2021, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 (RDC) es, según las Partes, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CELLI (millones de euros ²)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5.000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. NAPOZ, S.L. ("NAPOZ")

- (15) NAPOZ es una sociedad holding cuya actividad principal es la tenencia, disfrute, gestión y administración de acciones y participaciones societarias. Más concretamente, NAPOZ es la matriz de la Target con el 100% del capital social.

¹ Su presencia en España era limitada hasta la adquisición de Reyvarsur en abril de 2022, una sociedad española especializada en la fabricación de los componentes del dispensador de cerveza relacionados con el barril de cerveza.

² En relación con la información de facturación aportada es necesario informar que CELLI, en el año 2022 y una vez cerrado el ejercicio 2021, adquirió la empresa Reyvarsur, cuya facturación en 2021 fue de [CONF] millones de euros.

- (16) El volumen de negocios de NAPOZ en 2021, conforme al Art. 5 del RDC es, según las Partes, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE NAPOZ (euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500 millones]	[<100 millones]	[<60 millones]

Fuente: Notificación

IV.3. TARGET: EXCLUSIVAS JLL, S.L.U (“EXCLUSIVAS JLL”)

- (17) EXCLUSIVAS JLL es una empresa española con sede en Getafe (Madrid), cuya actividad consiste en la fabricación de componentes dispensadores de cerveza y accesorios, que fabrica para marcas cerveceras de acuerdo con las especificaciones o diseños de estas. Los clientes se encuentran fundamentalmente en España, aunque también a nivel global.
- (18) La Target fabrica sus productos para las marcas cerveceras siguiendo las especificaciones de estas. De acuerdo con la Target, los fabricantes de equipos dispensadores de cerveza participan en las licitaciones a nivel mundial, europeo o nacional para ser los proveedores de los principales grupos cerveceros.
- (19) EXCLUSIVAS JLL no tiene participaciones minoritarias en empresas activas en los mercados afectados ni verticalmente relacionados.
- (20) La facturación de EXCLUSIVAS JLL en 2021, conforme al Art. 5 del RDC es, según las Partes, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE EXCLUSIVAS JLL (euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500 millones]	[<100 millones]	[<60 millones]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

- (21) El sector económico afectado por la operación es el sector de los dispensadores de cerveza y accesorios relacionados, en concreto, la **fabricación de maquinaria para la industria de alimentación, bebidas y tabaco (NACE C28.9.3)** y la **fabricación de otra grifería y válvulas (C.28.1.4)**.
- (22) CELLI está presente en los mercados de (i) fabricación de componentes de los dispensadores de cerveza³, (ii) fabricación de equipos dispensadores de bebidas⁴ y (iii) gestión de activos, con una nueva plataforma para hacer un seguimiento de cada intervención y dotar a los técnicos de CELLI de las piezas

³ Alrededor del [CONF]% de los componentes que fabrica CELLI se utilizan para autoconsumo, para fabricar sus dispensadores. De manera excepcional, se venden componentes a terceros, por ejemplo, a un determinado cliente para su reparación.

⁴ Para agua, refrescos, vino o zumos.

de repuesto necesarias para reparar la avería del dispensador.⁵ Dentro de la fabricación de componentes de los dispensadores de cerveza, CELLI fabrica enfriadores, grifos, columnas, reguladores, acopladores de barriles, equipos post-mezcla y equipos de limpieza, todos ellos de manera no exclusiva, es decir, no solo para un determinado cliente. Los clientes de CELLI son principalmente grupos cerveceros, distribuidores, agentes y empresas instaladoras.

- (23) EXCLUSIVAS JLL, por su parte, opera en el mercado de fabricación de componentes de los dispensadores de cervezas y accesorios. En particular, está especializada en columnas o torres dispensadoras, grifos, bandejas y accesorios relacionados con estos componentes, que fabrica de manera exclusiva para marcas cerveceras según las especificaciones o diseños de estas.⁶
- (24) Precedentes comunitarios⁷ han analizado en el pasado el mercado de “*equipos de servicios técnicos*” (TSE, por sus siglas en inglés), que se define como el equipamiento utilizado en los establecimientos de hostelería, como bares y discotecas, para dispensar cerveza de barril, vino y refrescos.⁸
- (25) Según indican las Partes, las empresas cerveceras constituyen la demanda de dispensadores de cerveza de barril para distribuirlos a los establecimientos a quienes venden sus cervezas. Así, fabricantes como CELLI o la Target suministran sus productos a las empresas cerveceras siguiendo las especificaciones de éstas. Por su parte, las empresas cerveceras, distribuyen los dispensadores de cerveza junto a su propia cerveza, a todo tipo de establecimientos de hostelería, siendo éstos los usuarios finales que utilizan estos dispensadores para servir la cerveza de barril a los clientes finales.
- (26) En consecuencia, las Partes coinciden con aquellos precedentes⁹ que han considerado que el mercado de los equipos dispensadores de cerveza, incluyendo este todos los componentes necesarios para dispensar cerveza de barril, puede considerarse un mercado separado y diferenciado dentro del mercado más amplio de equipos dispensadores de bebidas frías, en la medida en que, tal y como señalan las Partes, los requisitos técnicos y los que impone la demanda son esencialmente diferentes a los que existen en relación con el resto de los dispensadores (como el alto nivel de personalización, los sistemas de presión o los propios grifos, entre otros).

⁵ La división de gestión de activos está presente en Reino Unido y en Italia, y se utiliza para ofrecer la instalación junto a la venta del producto. Generalmente, las empresas de gestión de activos pueden ser las mismas que los clientes “iniciales”, pero también pueden ser cadenas de restaurantes o, incluso, clientes finales.

⁶ Alrededor de un [CONF]% de su producción corresponde a piezas de recambio para columnas, destinadas a la iluminación, medallones (marca de la cerveza) y otros recambios mecánicos (tornillos y otras piezas de acoplamiento). Estos recambios se proveen bien al cliente empresa cervecera o a las empresas o talleres técnicos que ofrecen servicios técnicos a las empresas cerveceras para prestarlos a los clientes hosteleros.

⁷ M.9921 Heineken/Carlsberg/Innserve.

⁸ En paralelo, la Decisión M.9921 describe los TS [*“technical services”*] como el *mantenimiento técnico in situ (excluida la limpieza semanal), la reparación, la instalación y la sustitución de los TSE en los establecimientos. Las cerveceras y los terceros proveedores de servicios de TS suministran los servicios de TS a los establecimientos, mientras que los TSE los suministran las propias cerveceras.*

⁹ En el asunto C12221 Draughtco/Celli, la Autoridad italiana de competencia deja abierta la cuestión de si puede definirse un mercado único para los equipos dispensadores de bebidas frías o si puede segmentarse en función del tipo de bebida dispensada o de los principales componentes de los equipos.

- (27) Por otra parte, precedentes comunitarios¹⁰ plantean posibles segmentaciones de este mercado desde el punto de vista del cliente (las empresas cerveceras), en función de i) si el suministro de cerveza se realiza en el establecimiento o canal hostelería (*on trade*) o fuera del establecimiento o domicilio particular (*off trade*), ii) del posicionamiento del producto (estándar, y premium), y iii) el tipo de cerveza (por ejemplo, *lager*, *ale* y *stout*).
- (28) En relación a la posible segmentación del mercado según el canal de suministro de la cerveza (en el establecimiento o fuera del mismo), las Partes indican que desde el punto de vista de la demanda, la principal diferencia entre los equipos dispensadores en cada uno de estos canales reside en el tamaño, muy superior en el canal de hostelería (*on trade*), y el tipo de empaquetamiento de la cerveza.¹¹
- (29) Por otra parte, desde el punto de vista de la oferta, no es habitual que los fabricantes presentes en la fabricación de dispensadores para suministro de cerveza en establecimiento (*on trade*) estén igualmente presentes en el canal fuera de establecimiento (*off trade*), donde los dispensadores pueden considerarse un pequeño electrodoméstico y sus fabricantes suelen ser bien los propios fabricantes de este tipo de electrodomésticos (como Krupps, H. Koenig o Philips) o bien los propios grupos cerveceros (como Perfect Draft de ABI, Heineken SUB o Blade). Las Partes están activas únicamente en el negocio de componentes de los dispensadores de cerveza para suministro en establecimiento (*on trade*).
- (30) En cuanto a la posible segmentación del mercado según el tipo de cerveza que se dispensa, las Partes consideran que para la mayoría de las cervezas no existe diferencia en cuanto al equipo, aunque algunas cervezas o países utilizan diferentes especificaciones técnicas en cuanto a su almacenamiento y forma de servir.¹² Las diferencias existentes se deben a que son las propias empresas cerveceras quienes diseñan y demandan a los fabricantes sus propios equipos dispensadores (integrados por componentes de almacenamiento, refrigeración y dispensación) atendiendo a sus propias especificaciones. Ello hace que los equipos fabricados para una determinada empresa cervecera puedan no ser intercambiables con los equipos de terceros, ya que las empresas cerveceras

¹⁰ M.7881 AB/INBEV/SABMiller; M.4999 Heineken/Scottish & Newcastle Assets; M.4952 Carlsberg/Scottish & Newcastle Assets.

¹¹ Mientras que en el canal *on trade* se utilizan principalmente barriles de cerveza de acero inoxidable de 20, 30 o 50 litros -los cuales se pueden utilizar en cualquier instalación de cerveza de barril de la hostelería, siendo necesario en alguna ocasión un cambio en la conexión-, las máquinas destinadas al consumidor final utilizan empaquetamientos mucho más pequeños, normalmente de 4-5 litros.

¹² Por ejemplo, en el Reino Unido las cervezas tipo *ale* se almacenan en barricas y para servir la cerveza se utilizan bombas de mano; para servir las cervezas tipo *Stout* se utiliza gas mezclado en lugar de solamente CO₂; o para servir las cervezas que se almacenan en barriles de un solo uso con revestimiento es posible utilizar aire a presión (dado que la cerveza no se mezcla con el aire). Además de estas diferencias generales, también existen otras diferencias entre países relativas a algunos aspectos como: (i) las conexiones con los barriles de cerveza; (ii) los refrigerados de cerveza; (iii) los grifos (en España incluso difieren entre los grupos cerveceros); (iv) los reguladores y acopladores (por ejemplo, solamente Heineken ya tiene más de 30 diferentes especificaciones técnicas para los países europeos); o (v) el tipo de columna utilizada (mientras que en España se utilizan principalmente columnas personalizadas, en otros países como Francia, Alemania o Benelux, se utilizan principalmente columnas estandarizadas con el logotipo iluminado de una marca).

tratan de que los equipos dispensadores se adapten a las características y la calidad de sus marcas particulares de cerveza.

- (31) CELLI fabrica equipos tanto para cervezas “estándar” como para las cervezas del tipo ale, con reguladores para CO2 y para gas mezclado, sin embargo, la Target solamente fabrica componentes dispensadores para cerveza “estándar”.
- (32) Por otra parte, según las Partes, en España, alrededor del 99% de las instalaciones para cerveza de barril en España son de cerveza “estándar”, por lo que, según las Partes, no tiene sentido considerar un segmento específico para cerveza “estándar” dentro del mercado de dispensadores de cerveza en establecimiento (*on trade*), siendo la posición de las Partes cuasi idéntica en ambos.
- (33) Por último, algún precedente comunitario¹³ ha considerado, si bien dejando finalmente la cuestión abierta, segmentar el mercado amplio de equipos para la dispensación de bebidas en mercados más estrechos según el componente (sistemas de almacenamiento y refrigeración, columnas/torres dispensadoras, y tubos), diferenciándose en tal caso entre aquellos dirigidos a la dispensación de bebidas frías, (donde estarían las Partes) y aquellos dirigidos a la dispensación de bebidas calientes. En este hipotético caso, los únicos componentes que fabrican ambas Partes son las fuentes o columnas y los grifos. No obstante, la presencia de CELLI (ya incluida Reyvarsur) en la fabricación de columnas y grifos es testimonial, por lo que ambas Partes no competirían de manera relevante en el mercado español.
- (34) A la vista de lo anterior y a los efectos de la presente operación se considera que la definición exacta del mercado de producto puede dejarse abierta, analizándose la posición de las Partes en el **mercado de fabricación de dispensadores de cerveza**¹⁴ y su segmento de **fabricación de dispensadores de cerveza para su suministro en establecimientos del canal de hostelería**. Asimismo, las Partes aportan estimaciones de cuotas en los hipotéticos de mercados de componentes con solapamientos horizontales: i) fuentes o columnas y ii) grifos para dispensación de bebidas calientes.

V.2 Mercados geográficos

- (35) En relación con el mercado de fabricación de dispensadores de cerveza, las Partes consideran que el alcance geográfico debe ser, al menos, europeo, en línea con el precedente comunitario M.5180 Manitowoc/Enodis, relativo a los equipos de almacenamiento, refrigeración y dispensación de bebidas.
- (36) A los efectos de la presente operación, la definición exacta del mercado geográfico puede dejarse abierta, ya que no afecta a la valoración de la misma, analizándose tanto a nivel nacional como a nivel EEE.

¹³ M.5180 Manitowoc/Enodis.

¹⁴ Incluyendo en este todos los componentes necesarios para dispensar de manera correcta y adecuada la cerveza de barril.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

- (37) El análisis de la estructura de la oferta y de la demanda se centra en **el mercado de fabricación de dispensadores de cerveza *on trade***, único mercado donde la operación da lugar a un solapamiento (horizontal) superior al 30%.

VI.1. Estructura de la oferta

- (38) La oferta de este mercado está compuesta por un número significativo de fabricantes con presencia tanto en España como en países terceros como Efficold, Docriluc, Tubing Food, Saile, Golderos, Global Metal Finisher, Prema, Micromatic Spain, DSI Spain, Aplimet, Thielmann Portinox Spain, Industrias Vimapo, Talleres Costero, ápice Cooling Technology, Coreco, DAV Equipment, ADS2, entre otros. Los competidores en Europa son Micro Matic, Antoine, DAV, Lenne Création, Classic Dispense, UDS, Porter Lancastrian, Courtney Dispense, Vinservice, Bevco, FP Catao, Frigoríficos Imperial.
- (39) Según las Partes, la oferta en el mercado de equipos dispensadores para cerveza de barril está integrada por empresas especializadas en distintos componentes de estos equipos, por lo que, no existe un mercado separado para la instalación, la reparación o el mantenimiento de cada uno de sus componentes, sino para los equipos en su conjunto.
- (40) Las empresas fabricantes de dispensadores y componentes de cerveza participan en las licitaciones convocadas por las empresas cerveceras para suministrar los dispensadores que éstas demandan de acuerdo con sus propias especificaciones.
- (41) Existe un elevado número de proveedores de inputs y materiales para la fabricación de componentes de los dispensadores, entre los que están material plástico, material de acero inoxidable, fundición, material de latón, trabajos anagramas, material de electrónica, trabajos de pulido, trabajo cromado y material tubo. Según la notificante, dado el amplísimo abanico de proveedores para cada uno de los productos necesarios, la notificante no siempre utiliza los mismos proveedores.
- (42) En relación con los canales y redes de distribución, CELLI es una empresa verticalmente integrada, cuya cadena de valor incluye la fabricación de componentes, el ensamblaje y la distribución a través de filiales comerciales locales y empresas de gestión de activos. La Target, por su parte, fabrica sus productos para las marcas cerveceras siguiendo las especificaciones y diseños de éstas. Ni CELLI ni la Target suelen comercializar los equipos dispensadores de cerveza directamente a usuarios finales (como bares o restaurantes, por ejemplo).
- (43) CELLI tiene plantas de producción en Italia, el Reino Unido, Francia y España (Sevilla)¹⁵, estando cada una de ellas “especializada” en unos productos

¹⁵ El grueso de la producción se obtiene de las plantas de Italia y Reino Unido. Francia y España solamente representan el [CONF]% de la producción de CELLI.

específicos. EXCLUSIVAS JLL fabrica en sus instalaciones situadas en Madrid (España).

- (44) Por lo que respecta a la capacidad de producción instalada en el mercado, las Partes manifiestan no tener información disponible al respecto. Por su parte, la Target tiene un exceso de capacidad instalada que oscila entre el [CONF]% del total de su capacidad instalada según el componente considerado, mientras que, en el caso de CELLI se sitúa en torno el [CONF]% según el componente.
- (45) La estructura de costes puede variar en función de diferentes factores tales como (i) el incremento de costes de las materias primas necesarias, (ii) los costes energéticos de fabricación, (iii) los costes laborales de cada país o (iv) el desarrollo de herramientas necesarias para elaborar los productos en el mercado, entre otros. Por su parte los precios, viene determinados en gran medida por las licitaciones y negociaciones con los grandes grupos cerveceros.
- (46) A continuación, se detallan las cuotas de mercado basadas en valor, de las Partes y de sus principales competidores en España, en **2021**, en el mercado de la **fabricación de dispensadores de cerveza on trade**:

CUOTAS DEL MERCADO DE FABRICACIÓN DE DISPENSADORES DE CERVEZA ON TRADE EN ESPAÑA			
Empresa	2020	2021	2022
Negocio de cerveza de CELLI	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
REYVASUR ¹⁶	-	--	[0-10] %
TARGET	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
CONJUNTA	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
TUBING FOOD	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
SAILE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
EFFICOLD	[10-20]	[10-20]%	[10-20]%
DOCRILUC	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
GOLDEROS	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
APLIMET	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
METAL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
PREMA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MICROMATIC SPAIN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
DSI SPAIN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

- (47) Por lo que respecta al grado de concentración en el mercado de fabricación de dispensadores de cerveza on trade en España, se trata de un mercado con un

¹⁶ CELLI adquirió Reyvasur en abril de 2022.

Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH) post operación de 1.873,06 y un delta de 592,52.¹⁷

- (48) **A nivel EEE**, las Partes no disponen de información precisa sobre las eventuales cuotas en este ámbito geográfico ni capacidad para obtenerla. No obstante, estiman que la cuota conjunta de las Partes en Europa sería inferior al [10-20]%.
(49) Por último, en lo que se refiere los **hipotéticos mercados de componentes de i) fuentes o columnas y ii) los grifos** para la dispensación de bebidas calientes, según las Partes las cuotas conjuntas en cualquiera de ellos son inferiores al [10-20]% tanto en España como en el EEE.

VI.2. Estructura de la demanda

- (50) La clientela está representada por grandes marcas cerveceras altamente sofisticadas, concentradas en pocos grupos y que ejercen un importante poder de compra, organizando la compra de equipos dispensadores a través de la organización de licitaciones.
(51) Las licitaciones convocadas por los grupos cerveceros son generalmente por una duración de un año y excepcionalmente dos años. Generalmente, los clientes celebran acuerdos con varios proveedores al mismo tiempo, de tal manera que la exclusividad no aplica, y tampoco asumen ningún tipo de compromiso de volúmenes de compra mínimos.¹⁸
(52) Dado que son las propias empresas cerveceras las que diseñan sus propios equipos dispensadores, utilizan los presupuestos iniciales de las ofertas recabadas en las licitaciones para determinar el precio objetivo y negociar precios más bajos con los proveedores potenciales. Así, una vez que las empresas cerveceras designan a más de un fabricante de dispensadores como proveedor autorizado, la competencia por cada oportunidad de suministro es intensa. Si bien la competencia se basa en gran medida en los precios, los clientes también valoran a los proveedores que tienen un buen historial de calidad, innovación y servicios.
(53) En general, la distribución de los dispensadores de cerveza a clientes finales (los bares, restaurantes, discotecas, etc.) la llevan a cabo las propias empresas cerveceras a través de los contratos de suministro de la propia cerveza, donde los fabricantes no intervienen.

VII. BARRERAS DE ENTRADA E I+D

- (54) Tal y como indican las Partes, no existen barreras económicas de entrada relevantes en el mercado. Sin embargo, para poder empezar a contratar con los

¹⁷ Las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas, consideran que es improbable encontrar problemas de competencia horizontal en una concentración con un IHH de entre 1000 y 2.000 y un delta inferior a 250, o en una concentración con un IHH superior a 2.000 y un delta inferior a 150, salvo circunstancias especiales.

¹⁸ En el caso de la Target, esta también lleva a cabo suministros que se realizan por órdenes de compra fuera de contratos marco.

principales clientes puede ser necesario atravesar un proceso de certificación para los productos fabricados.

- (55) Las certificaciones son esenciales de cara a garantizar la calidad y seguridad del producto, de tal manera que sirven como garantía para los clientes del valor de sus proveedores y sus productos. Los equipos dispensadores de cerveza se fabrican con materiales válidos para el consumo a la vez que cumplen con las regulaciones sectoriales de seguridad relativas a la electricidad y al agua, y se ajustan a normas industriales estrictas.
- (56) Según las Partes, el I+D puede ser importante en el mercado relevante para tener una ventaja competitiva y desarrollar proyectos especiales y customizados para los clientes. Según las Partes, para CELLI, las actividades de I+D tienen un rol muy importante dentro del planeamiento estratégico de la empresa, siendo reconocida en el mercado como líder en el ámbito del I+D.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (57) La operación consiste en la adquisición del [CONF]% de las acciones de EXCLUSIVAS JLL por parte de CELLI, resultando en un control conjunto junto con NAPOZ, que ostentará el [CONF]% del capital social de EXCLUSIVAS JLL.
- (58) El mercado afectado por la operación es el mercado de la fabricación de dispensadores de cerveza en establecimientos de hostelería (*on trade*) donde la operación da lugar a un solapamiento horizontal, con una cuota conjunta del [30-40]% (**adición del [20-30]%¹⁹**) en España. A nivel EEE, la cuota conjunta de las Partes estaría por debajo del [10-20]%.
- (59) En los hipotéticos mercados estrechos de componentes para dispensación de bebidas frías donde se solapan las Partes (columnas y grifos), las cuotas conjuntas en España y en el EEE son en todo caso inferiores al [10-20]%.
- (60) Se trata de un mercado con un número importante de competidores como Efficold, Docriluc, Tubing Food, Saile, Golderos, Metal, Prema, Micromatic Spain, SDI Spain y Aplimet, entre otros, donde el suministro de equipos a clientes se organiza vía licitaciones, siendo el poder compensatorio de la demanda muy elevado, por tratarse principales de grupos suministradores de cerveza
- (61) No existen barreras de entrada significativas en el mercado.
- (62) La operación no da lugar a solapamientos verticales ni a efectos cartera
- (63) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados afectados, por lo que la Dirección de Competencia considera que la operación es **susceptible de ser autorizada en primera fase.**

¹⁹ Para el cálculo de la cuota de CELLI se ha tenido en cuenta la cuota de Reyvasur, sociedad adquirida en abril de 2022, y cuya cuota de mercado en 2022 ha sido del ([0-10]%).

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone autorizar la concentración, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Asimismo, y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, no se consideran necesarios para la ejecución de la operación ni accesorios a la misma, quedando sujetos a la normativa de acuerdos entre empresas:

- Toda limitación a la adquisición o tenencia de acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en una empresa competidora; y
- La duración de las cláusulas de no competencia, no captación y de confidencialidad en lo referido a las obligaciones de la Adquirente y de la Vendedora, en todo lo que exceda del periodo de duración de la empresa en participación, o en su defecto, de su condición de socio de esta.²⁰

²⁰ Entendiendo que la condición de socio de dichas personas físicas se mantendrá como mínimo dos años desde la fecha de ejecución de la operación.