



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07027

TOMGAL / IDAL

Con fecha 20 de marzo de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte TOMGAL – INDUSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO, S.A. (en adelante TOMGAL) del control exclusivo de INDUSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO IDAL, S.A. (en adelante IDAL), filial de H.J. HEINZ COMPANY (en adelante HEINZ).

Dicha notificación ha sido realizada por TOMGAL 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 **20 de abril de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de TOMGAL del control exclusivo de IDAL, filial del grupo de alimentación estadounidense HEINZ, a través de la adquisición del 100% de su capital social.

TOMGAL y HEINZ y dos filiales europeas de ésta última han suscrito, con fecha 19 de marzo de 2007, un contrato de compraventa de acciones para llevar a cabo la presente operación. En concreto, HEINZ vende sus filiales portuguesas en la actividad de productos derivados del tomate, IDAL y su filial CIFO Sociedades de Fomento Agrícola, Lda. (en adelante CIFO), además de una participación del [...] ¹% en el capital social de CATERPLUS, S.A.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia españolas. La operación se ha notificado igualmente en Portugal.

¹ Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

CIFO y HEINZ tienen previsto firmar cuatro acuerdos accesorios a la operación [...].

De los acuerdos firmados, únicamente tiene efectos en España el acuerdo de suministro de [...], por el que [...] durante un periodo de [superior a tres años], con la posibilidad de renovaciones expresas hasta [no superior a tres años] adicionales. Este acuerdo permitiría a ambas empresas [...].

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

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración del acuerdo de suministro de [...] no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

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.

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. “TOMGAL – INDUSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO, S.A.” (TOMGAL)

TOMGAL es una empresa portuguesa de reciente creación que no realiza aún ninguna actividad y cuyo objeto social es el desarrollo de actividades en el sector de la alimentación y agrícola.

TOMGAL está controlada conjuntamente por [...], [...], sociedad perteneciente al Grupo SOGEPOC, y por el [...] empresas adquiridas a través de la presente operación.

En España, el Grupo SOGEPOC está presente a través de las siguientes sociedades: (i) SUGAL-ALIMENTOS, S.A., activa en la producción y distribución de concentrados de tomate; (ii) SOCIEDADES AGRO-PECUARIA DE VALE HENRIQUES, S.A., que comercializa ganado porcino; (iii) SOCIEDAD AGRICOLA DA FONTE DOPONHEIRO, S.A., que comercializa ganado equino y aceite de oliva; y (iv) VIEROS DE SANTO ISIDRO, Lda., que vende plantas forestales.



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

Volumen de ventas de TOMGAL (millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

IV.2. "INDUSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO IDAL, S.A." (IDAL)

IDAL, filial del grupo de alimentación estadounidense HEINZ, está activa en la elaboración y distribución de concentrado de tomate (primera transformación) y de diferentes productos derivados del tomate (segunda transformación del concentrado de tomate), tales como salsas, pulpa, tomates pelados, pasta de tomate y salsas preparadas para el sector de la distribución minorista, actividad esta última que realiza principalmente en Portugal.

IDAL tiene una filial, CIFO, participada al [...]%,² que forma también parte de la operación y que ofrece servicios de distribución de semillas de tomate para uso exclusivo industrial³ y cultivo experimental de tomates para la realización de pruebas técnicas de las semillas, actividad esta última que únicamente desarrolla en Portugal.

Igualmente, IDAL tiene una participación del [...]% en el capital social de CATERPLUS, perteneciendo el [...]% restante a [...]. CATERPLUS únicamente desarrolla su actividad en Portugal.

En España, las actividades de IDAL se centran exclusivamente en el suministro [...] de un formato de salsa de tomate tipo *ketchup*, en virtud de un acuerdo de envasado y etiquetado conjunto y del suministro de semillas de tomate para uso industrial.

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

Volumen de ventas de IDAL (millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

² El restante [...]% es propiedad de HEINZ IBÉRICA, S.A., que también transmitirá su participación a TOMGAL, en el ámbito de la presente operación.

³ CIFO adquiere [...].



V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El ámbito en que se enmarca la operación notificada es principalmente la producción y elaboración de productos alimenticios, en particular, la producción de salsas a base de tomate y la distribución de semillas de tomate para usos industriales.

En España, la adquirente, TOMGAL, produce y distribuye concentrados de tomate. En cuanto a la adquirida, IDAL, se centra exclusivamente en el suministro [...] de un formato de salsa de tomate tipo *ketchup*, en virtud de un acuerdo de envasado y etiquetado conjunto, mientras que su filial CIFO es [...] distribuidor [...] de semillas de tomate para uso industrial, actividad en la que no está presente TOMGAL.

Según la información suministrada por la notificante, la cuota conjunta de producción y venta de salsas de tomate en España es inferior al 10%⁴, por lo que no se considerará relevante para el análisis de la operación notificada.

En cuanto a la producción de semillas, consta de dos etapas: desarrollo y reproducción y producción comercial.

En la primera etapa de desarrollo y reproducción se investigan nuevas variedades, conocidas como “semillas madre”, que permiten encontrar variedades con costes de producción menores, mayores cosechas, bajas impurezas y resistentes a enfermedades.

A su vez, la producción comercial se divide en dos fases: en una primera, la semilla mejorada (semilla de base) pasa, por contrato, a cooperativas y agricultores para su multiplicación en semilla acabada no purificada. Con posterioridad al proceso de multiplicación, la semilla se purifica, clasifica y empaqueta, para su comercialización y distribución.

Diferentes precedentes comunitarios y nacionales referidos al sector⁵, consideran como un mercado de producto diferenciado el desarrollo y cultivo de las variedades de semillas, y la producción y venta de las semillas. En este sentido, no se han delimitado las fases de producción y venta descritas como mercados de producto separados porque durante todo el proceso de elaboración la empresa de semillas mantiene la propiedad de las mismas, es decir, no tienen lugar operaciones de compraventa.

Igualmente, los diferentes tipos de semillas no son sustituibles entre sí y constituyen, por tanto, mercados de producto diferenciados⁶.

En la presente operación, CIFO sólo comercializa semillas de tomate [...], considerando la notificante que éste sería el mercado de producto relevante, más concretamente, un mercado más estrecho de distribución de semillas de tomate para la producción de tomates destinados a la transformación industrial. Los tomates cultivados a partir de estas semillas tienen características físicas y orgánicas diferentes.

⁴ La distribución de salsa de tomate *ketchup* de IDAL en España representa el [0-10]% del volumen total del mercado español y un [0-10]% en valor.

⁵ Entre otros, N-03038 Fox/Sr. Romo/Seminis y N-05011 Monsanto/Seminis. Casos comunitarios IV/M.556 Zeneca/Vanderhave, IV/M.1497 Novartis/Maïsadour y IV/M.1512 Dupont/Pioneer.

⁶ Entre otros, informes del SDC, N-03038, ya citado, y N-12 Novartis Seeds/Koipesol Semillas, N-40 Monsanto/Asgrow Semillas, N-03038 Fox/Sr. Romo/Seminis, N-05011 Monsanto/Seminis, N-05020 Monsanto/Emergent Genetics, N-05032 Florimond Desprez/Advanta Lambd y N-06090 Monsanto/DPL, y los casos comunitarios M.3465 Syngenta/Advanta, M.3506 Fox Paine/Advanta, M.1420 Basf/Svalöf Weibull y M.737 Ciba Geigy/Sandoz.



En este sentido, dentro de algunos tipos de semillas cabe valorar la existencia de segmentos de mercado diferenciados por variedades, debido a que cada una de ellas puede presentar especificidades en condiciones de siembra, cosecha y consumo final.

De hecho, para algunas semillas se diferencia entre mercado fresco (semillas vendidas directamente para el consumo) y mercado para procesado (semillas que tienen un posterior proceso para enlatado o incorporación a otros productos, antes de estar listos para su consumo). Así, la notificante señala que en las semillas de tomate existen dos tipos, estándares e híbridas, y que estas últimas son las que mayoritariamente (97%) se utilizan para uso industrial.

De acuerdo con lo señalado anteriormente, considerando las características de la presente operación (la adquirente está ausente del mercado de semillas para uso industrial en España), la definición del mercado de producto puede quedar abierta. En todo caso, este Servicio analizará el mercado de la comercialización de semillas de tomate para uso industrial.

V.2. Mercado geográfico

Tanto la Comisión Europea como el SDC⁷, en distintos precedentes, han considerado que el ámbito geográfico de los mercados de semillas es nacional. Esta circunstancia obedece a que la demanda se orienta hacia semillas adaptadas a las condiciones climáticas y del suelo de cada región. Además, la comercialización de una determinada variedad de semillas en un Estado miembro exige su inclusión en un Catálogo Nacional de Variedades y la superación de distintos tests de control de calidad cuyos resultados son tomados en consideración por las asociaciones nacionales que elaboran “listas recomendadas” indicando qué variedades se consideran mejores.

No obstante, los relativamente bajos costes de transporte de las semillas, las similitudes climáticas de ciertos países, la inclusión automática en el Catálogo Europeo de Variedades de las semillas admitidas en los Catálogos Nacionales de los Estados miembros y las elevadas cuotas de importación y exportación, podrían llevar a considerar un mercado geográfico más amplio que el nacional⁸.

La Comisión ha considerado que, si bien existen elevados intercambios transfronterizos, aún persisten fuertes indicadores de la dimensión nacional del mercado como es la existencia de listas recomendadas y catálogos en cada Estado miembro y la diferencia en precios.

En este caso, la notificante considera que el que IDAL/CIFO adquiere las semillas de una empresa estadounidense, lo que podría constituir un indicio de que el mercado tiende a adoptar una dimensión internacional.

En todo caso, a los efectos del presente análisis, se considerarán los efectos de la operación sobre el mercado **nacional** de distribución de semillas de tomate para uso industrial.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

Los mercados de semillas se caracterizan por el permanente cambio ante la aparición de nuevas variedades y la consiguiente volatilidad de las cuotas de los distintos operadores. Los nuevos cultivos, con un potencial de rendimiento mayor que el de las semillas ya presentes, se

⁷ Expedientes Nacionales N-040 Monsanto/Asgrow Semillas, N-05011 Monsanto/Seminis, N-05020 Monsanto/Emergent Genetics y N-05032 Florimond Desprez/Advanta Lambda.

⁸ M.1420 Basf/Svälof Weibull, M.3506 Fox Paine/Advanta, N-05011 Monsanto/Seminis y N-05020 Monsanto/Emergent Genetics.



imponen con rapidez en el mercado. Por ello, el mercado se caracteriza por una escasa fidelidad a las marcas existentes.

La estructura de la oferta de semillas en España no se diferencia de la del resto de los países de nuestro entorno: existe un conjunto de productores altamente especializados y sofisticados que compiten entre sí a escala mundial (SYNGENTA SEEDS, NUNHEMS, ENZA ZADEN, RIJK ZWAAN,...) que compite con un colectivo de empresas locales de menor tamaño como SEMILLAS FITÓ, SEMILLAS BATLLE y otras.

En general, las empresas multinacionales producen sus semillas en otros países y las importan para su venta en España, como es el caso de IDAL/CIFO como distribuidor [...] de las semillas de tomate para uso industrial de [...]. Por tanto, la cuota de mercado estimada por la notificante en España es la cuota de mercado de [...].

En el siguiente cuadro se detallan las cuotas de mercado de IDAL/CIFO y de sus principales competidores en el mercado español de semillas de tomate para uso industrial en los años 2004 a 2006, tomando en consideración el número de semillas vendidas.

CUOTAS EN EL MERCADO DE DISTRIBUCIÓN DE SEMILLAS DE TOMATE PARA USO INDUSTRIAL EN ESPAÑA			
Empresas	2004	2005	2006
CIFO/IDAL	[40-50]%	[50-60]%	[30-40]%
Seminis/Monsanto	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Intersemillas	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Nunhems/Bayer	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Otros	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
Total mercado en millares de semillas	1.230.000	900.000	780.000

Fuente: Notificación.

Según se desprende del cuadro anterior, el principal distribuidor en España de semillas de tomate para uso industrial es IDAL/CIFO, con una cuota del [30-40]% en el año 2006, seguido de SEMINIS/MONSANTO con una cuota del [10-20]0%. En dicho cuadro, puede verse igualmente la volatilidad de algunas de las cuotas de mercado de los principales operadores.

VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

Como ya se ha señalado con anterioridad, CIFO/IDAL es distribuidor [...] de semillas de tomate para uso industrial de [...].

Según la notificante, la comercialización de semillas no requiere la creación de una red de distribución extensa, habida cuenta de que los costes de transporte son bajos y los productos de referencia no requieren la prestación de servicios post-venta.

La práctica habitual de los agricultores es la compra de semillas a distribuidores locales que, a su vez, adquieren las semillas de empresas productoras de semillas o a otros distribuidores mayoristas.

Por lo general, el uso de distribuidores locales no exclusivos es una práctica extendida, pese a que algunas empresas productoras vendan directamente sus propias semillas a las explotaciones agrarias. En cualquier caso, señala la notificante, la distribución mayorista se lleva a cabo a través de cláusulas de exclusividad, hasta el punto de que estos distribuidores están verticalmente integrados con los productores de semillas, como en el caso de SEMINIS,

NUMHEMS y de CIFO con anterioridad a la operación. No obstante, los distribuidores mayoristas designan normalmente subdistribuidores no exclusivos.

En consecuencia, la demanda mayorista de semillas de tomate para uso industrial está altamente concentrada, integrada por subdistribuidores, distribuidores minoristas y agricultores industriales interesados en el cultivo de tomates para uso industrial.

Actualmente, CIFO sólo vende sus semillas en España a través de [...] que distribuye las semillas de [...] a nivel mayorista en [...] (las dos comunidades más importantes en el cultivo de tomate) y directamente [...] para su autoconsumo, ya que los agricultores que cultivan estos tomates los revenden posteriormente a HEINZ. Según la notificante, estos suministros directos representan menos del [0-10]% de las ventas de CIFO en España.

Como ya se ha señalado en el expediente de concentración N-05020 Monsanto/Emergent Genetics, los precios fijados por los distribuidores o subdistribuidores de semillas se negocian directamente con cada tipo de cliente.

VI.3. Competencia potencial - barreras a la entrada

Según la información aportada por el notificante, no existen barreras arancelarias o no arancelarias a la entrada de semillas de importación. De hecho, el comercio de semillas es significativo y generalmente los países importan la gran mayoría de las semillas vendidas.

Desde el punto de vista de la regulación del sector, la comercialización de una nueva semilla en la Unión Europea requiere de registro obligatorio. Una vez que una variedad se incluye en un Catálogo nacional, podrá acceder al Catálogo Común, en cuyo caso la variedad podrá venderse en todo el territorio comunitario, siendo así el procedimiento de registro único para toda la UE. Este proceso puede llevar hasta unos dos años y supone que el producto ha superado una serie de pruebas obligatorias, por lo que las empresas dedicadas al desarrollo de semillas solicitan la inclusión de una nueva variedad en una fase temprana de su desarrollo.

Además, las semillas sólo pueden comercializarse cuando se han producido, empaquetado y etiquetado de acuerdo con las especificaciones impuestas por diferentes normas⁹, verificándose si los controles se han llevado a cabo antes de que el producto sea puesto a la venta.

Por último, en los precedentes señalados con anterioridad se destaca que el mercado de semillas se caracteriza por la importancia de la investigación y el desarrollo para la búsqueda de nuevas variedades o la mejora de las existentes y de su posterior producción. La mayoría de estas actividades se realizan fuera de España, si bien ciertos programas para la mejora de algunas semillas se ejecutan en nuestro país.

No obstante, dadas las actividades de CIFO en España, ésta no requiere de la realización de inversiones específicas en I+D.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de TOMGAL – INDUSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO, S.A. del control exclusivo de INDUSTRIAS DE ALIMENTAÇÃO IDAL, S.A., filial del H.J. HEINZ COMPANY.

⁹ Normas establecidas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de acuerdo con la normativa CE de comercialización de semillas (2000/55/CE). Es obligatorio igualmente conservar muestras de todos los lotes comercializados durante al menos dos años.



Como consecuencia de la operación, HEINZ externaliza el negocio hasta ahora integrado verticalmente de la distribución de semillas de tomate para uso industrial por parte de IDAL/CIFO, entrando TOMGAL en esta actividad como distribuidor independiente de HEINZ.

La filial de IDAL, CIFO, es distribuidor [...] de semillas de tomate para uso industrial, con una cuota en 2006 del [30-40]%. Los principales competidores de CIFO son SEMINIS/MONSANTO, INTERSEMILLA y NUNHEMS/BAYER, con cuotas en torno al [10-20]%

En todo caso, CIFO seguiría distribuyendo semillas de tomate para uso industrial de otros operadores y de HEINZ, [...]. En los mercados de semillas las cuotas son volátiles como consecuencia de la aparición de nuevos productos de mayor rendimiento.

En el mercado de semillas de tomate para uso industrial operan importantes competidores de dimensión mundial, existiendo, además, una escasa fidelidad a la marca.

La comercialización de semillas no exige la creación de una red de distribución extensa, firmándose los acuerdos de distribución a nivel nacional, autorizando las ventas para un país concreto, aunque no es habitual que se incluyan cláusulas de exclusividad.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado considerado.

VII. 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.