



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06090

MONSANTO / DPL

Con fecha 19 de septiembre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo por parte de MONSANTO COMPANY ("MONSANTO") sobre la sociedad DELTA AND PINE LAND COMPANY ("DPL").

La notificación ha sido realizada por MONSANTO, 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".

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.

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 6 y 24 de octubre de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fechas 19 de octubre y 2 de noviembre de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **10 de noviembre de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición del control exclusivo sobre DPL por parte de MONSANTO.

La operación se instrumenta a través de un Acuerdo y Plan de Fusión suscrito por las partes el 14 de agosto de 2006 en virtud del cual DPL se fusionará con la filial de MONSANTO, MONSANTO SUB INC. y la entidad resultante, denominada DPL, será controlada por MONSANTO.



Debe señalarse que, para asegurar la ejecución de la operación, la Cláusula 7.07 del Acuerdo y Plan de Fusión suscrito contempla el posible compromiso de MONSANTO de desinvertir el negocio estadounidense de semillas de algodón adquirido en 2005 (incluyendo las marcas Stoneville y NexGen) y otorgar una licencia sobre diversas variedades de algodón actualmente comercializadas por la matriz en condiciones no menos favorables que las contenidas en cualquier licencia comercial que mantenga en la actualidad con tales variedades¹².

La ejecución de la operación queda sujeta a la condición suspensiva consistente en la autorización de la operación proyectada por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia. La operación ha sido también notificada a las autoridades de EEUU y Brasil y será notificada en Grecia después del cierre de la operación.

II. 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 de 2004, 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.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. MONSANTO COMPANY (“MONSANTO”)

MONSANTO es una sociedad estadounidense que cotiza en la Bolsa de Nueva York y no está controlada por ninguna empresa o persona jurídica. Sus actividades pueden clasificarse en dos segmentos: (i) “productividad agrícola”, que agrupa actividades relacionadas con protección de cultivos, agricultura animal y herbicidas para céspedes y jardines; (ii) “Semillas”, que agrupa los negocios de semillas y caracteres genéticos (maíz, algodón y plantas oleaginosas como soja y colza)³ y “caracteres”, así como actividades de desarrollo de plataformas de tecnología genética.

En España, MONSANTO tiene dos filiales: Monsanto Agricultura España, S.L., y Corporación Agraria S.L., que comercializan semillas de maíz, algodón, girasol y trigo duro. En 2005 MONSANTO adquirió “Seminis Inc.”⁴, activa en el mercado de semillas de frutas y vegetales en España y “Emergent Genetics Inc”⁵, dedicada a la producción y comercialización de semillas de algodón.

En España, MONSANTO posee dos filiales, Monsanto Agricultura España, S.L., y Corporación Agraria S.L., a través de las cuales vende una amplia gama de productos de protección de cultivos así como semillas de maíz, algodón, girasol y trigo duro. Adicionalmente, tras la adquisición de Seminis, también vende semillas de 20 frutas y vegetales a través de su filial Seminis Semillas Vegetales Ibérica, S.A.

¹ Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

² [...].

³ MONSANTO comercializa asimismo, mediante su negocio de licencia de semillas, semillas “mejoradas” gracias a la utilización de caracteres biotecnológicos y licencia a terceros “germoplasma” de semillas y “caracteres” de semillas desarrollados directamente por MONSANTO o empresas del grupo.

⁴ Ver Expediente Nacional N-05011 Monsanto/Seminis.

⁵ Ver Expediente Nacional N-05020 Monsanto/Emergent Genetics.



En relación con las semillas de algodón, MONSANTO produce y vende semillas bajo su marca Asgrow⁶ y actúa como distribuidor mayorista no exclusivo de las semillas de algodón de DPL. Asimismo, es propietario de los derechos sobre la marca de semillas Stoneville⁷ si bien su distribución en España es llevada a cabo de manera exclusiva por Pioneer, empresa filial de DuPont de Nemours & Company.

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

Volumen de ventas de MONSANTO (Millones de euros)			
	2003	2004	2005(*)
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[>240]	[>240]	[>240]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

(*) Los volúmenes de negocio de MONSANTO en 2005 incluyen la adquisición de Emergent Genetics y Seminis Inc.

III.2. DELTA AND PINE LAND COMPANY (“DPL”)

DPL es una sociedad estadounidense que cotiza en la Bolsa de Nueva York y no está controlada por ninguna empresa o persona jurídica. Su actividad principal es el cultivo, producción, acondicionamiento y comercialización de variedades de semillas de algodón, fundamentalmente, y soja (únicamente en EEUU).

En España, DPL no produce ni comercializa productos de protección de cultivos. Tampoco produce ni comercializa directamente sus semillas sino que importa semillas de algodón y las distribuye posteriormente con su marca a través de distribuidores locales entre los que se encuentran MONSANTO y Valenzuela y Compañía, S.A. (VyC). Aparte de la realización de pruebas de productos⁸, DPL no desarrolla ninguna otra actividad en España.

⁶ MONSANTO subcontrata la producción de la semilla Asgrow a otros productores [...]. La semilla parental se suministra a granjeros que, sobre la base de contratos de maquila con MONSANTO, la multiplican y devuelven el volumen incrementado de semillas a MONSANTO para que la comercialice bajo la marca Asgrow.

⁷ MONSANTO desarrolla las variedades Stoneville en EEUU y posteriormente encarga su multiplicación a [...].

⁸ Según la notificante, estas pruebas, realizadas sobre variedades convencionales de semillas en España para determinar si son capaces de adaptarse al medio y clima locales y para determinar si se pueden vender en España, son llevadas a cabo por el personal técnico de DPL y no generan ningún tipo de ingreso para DPL por lo que se trata de actividades auxiliares a la venta de semillas y no de actividades comerciales.



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 DPL (Millones de euros)			
	2003	2004	2005(*)
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<240]	[<240]	[<240]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

(*) El valor en el mercado de las ventas minoristas de semillas de algodón de DPL, considerando el margen de sus distribuidores es ligeramente inferior a los 3 millones de euros.

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

La operación notificada se enmarca en el ámbito de la producción y venta de semillas de algodón, actividad en la que ambas partes operan en España. Por su parte, MONSANTO también comercializa en el mercado español semillas de maíz y trigo duro y, tras la adquisición en 2005 de Seminis Inc., comercializa ciertas variedades de semillas de frutas y verduras.

Según la Comisión Europea⁹, la investigación, producción y cultivo de semillas comprende dos etapas principales: (i) el desarrollo y cultivo de las variedades de semillas (ii) y la producción y multiplicación de las semillas para su comercialización.

La primera fase comprende los programas de biotecnología y cultivo de nuevas variedades de semillas en forma de “semillas parentales” o “de base”. En esta fase las empresas de semillas (llamadas “entidades mejoradoras”) crean nuevas variedades con características deseables como bajo coste de cultivo, bajo consumo de agua, resistencia a hongos, alto rendimiento o bajo nivel de impurezas. El material requerido para el desarrollo de nuevas variedades se conoce como “germoplasma”¹⁰. Los productores de variedades de semillas pueden vender o licenciar este “germoplasma”, o utilizarlo ellos mismos en la siguiente fase. Esta actividad requiere un alto grado de especialización y tiene un elevado coste.

La segunda fase corresponde a la producción de la semilla comercial, lo que requiere, a su vez, dos procesos. En primer lugar, la “semilla parental” elaborada por las empresas de semillas (semilla mejorada) pasa, por contrato, a cooperativas y agricultores para su multiplicación en semilla acabada no purificada. A continuación, la semilla se purifica, clasifica, empaqueta e incluso se trata químicamente en la planta elaboradora de la empresa de semillas.

Esta segunda fase requiere menos especialización y una menor escala de producción mínima eficiente por lo que puede realizarse por agentes bajo licencia de los productores de “semillas parentales”. Por ello, cabe la posibilidad de identificar un mercado diferenciado, el de la multiplicación de semillas, en el que operan las cooperativas y los agricultores.

⁹ Ver Casos Comunitarios M.556 Zeneca/Vanderhave, M.1497 Novartis/Maïsadour, M.1512 Dupont/Pioneer Hi-Bred International, M.3465 Syngenta CP/Advanta.

¹⁰ El germoplasma o constitución genética se define como la parte de un organismo vivo capaz de transmitir caracteres hereditarios.



Los productores de semillas, en sentido amplio, pueden realizar ambas actividades. Si bien existen empresas (en número creciente) dedicadas exclusivamente a la biotecnología y otras (como cooperativas agrarias) dedicadas únicamente a la producción de semillas comerciales, lo cierto es que existe un número significativo de operadores que actúan en ambas fases. Tal es el caso de MONSANTO y DPL.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta que la empresa de semillas mantiene normalmente la propiedad de las mismas durante todo el proceso de elaboración. Así, aunque la producción de la semilla comercial se realice por agentes distintos de las empresas de semillas a través de acuerdos de subcontratación, éstos no tienen derechos sobre la semilla producida que sigue el proceso de certificación bajo el control de su propietaria.

En suma, se observa un alto grado de integración entre todas las actividades mencionadas, por lo que la Comisión no ha delimitado las fases de producción descritas como mercados de producto separados y ha indicado que el desarrollo y cultivo de las variedades de semillas, y la producción y venta de las semillas, constituyen un sólo mercado de producto¹¹, con excepción de la actividad de multiplicación que podría constituir un mercado separado donde los agricultores y cooperativas agrarias están presentes como oferentes. En todo caso, en un posible mercado de multiplicación, la adquirida DPL no estaría presente en España¹².

Por otro lado, los diferentes tipos de semillas no son sustituibles entre sí y representan, por tanto, mercados de producto separados. Así lo han considerado las autoridades de competencia comunitarias y españolas en distintos expedientes referidos al sector¹³.

Por último, MONSANTO, al igual que otros competidores como Syngenta, Bayer, Basf o DuPont, está activa igualmente en el desarrollo, producción y venta de productos para el tratamiento de semillas y la protección de los cultivos (como herbicidas y pesticidas)¹⁴.

La Comisión consideró en el precedente Syngenta CP/Advanta un mercado ascendente separado para el tratamiento de semillas que a su vez se subdividiría para cada cultivo específico. Sin embargo, la notificante señala que MONSANTO no produce, fabrica ni revende ningún tipo de tratamiento de semillas de algodón. Por su parte, DPL trata todas sus semillas de algodón en origen en el momento que son desmotadas, procesadas y ensacadas y no compra, usa o comercializa tratamientos de semillas en España.

¹¹ Tampoco se han considerado mercados separados para las semillas importadas (*"high-end"*) y las semillas locales producidas en España (*"low-end"*). En este sentido, las partes consideran que como resultado de la reforma de la PAC introducida recientemente, todos sus competidores (locales y multinacionales) han reducido sus precios en 2005 y 2006, de forma que los precios de las semillas producidas en España y las importadas han ido convergiendo gradualmente. En todo caso, el análisis de la presente operación no se vería sustancialmente modificado bajo esta hipotética distinción.

¹² Según la notificante, las semillas de DPL comercializadas en España por DPL y sus distribuidores son multiplicadas, procesadas y tratadas por DPL en varias instalaciones situadas en [...].

¹³ Ver Casos Comunitarios M.3465 Syngenta/Advanta, M.3506 Fox Paine/Advanta y M.1420 Basf/Svalöf Weibull, M.737 Ciba Geigy/Sandoz. Ver Expedientes Nacionales: 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 y N-05032 Florimond Desprez/Advanta Lambda.

¹⁴ Además, como señala la notificante, aunque MONSANTO produce "caracteres" (características deseables que se aplican a las semillas y que son desarrolladas genéticamente) que pueden ser utilizados para mejorar el rendimiento de las semillas, incluyendo las de algodón, no comercializa dichos caracteres biotecnológicos en España ya que la venta de semillas genéticamente modificadas no está permitida en Europa.



En consecuencia, a la luz de las consideraciones anteriores y de las actividades de las partes, este Servicio estima como relevante para el análisis de la presente operación de concentración **el mercado de producción y venta de semillas de algodón.**

IV.2. Mercado geográfico

Tanto la Comisión Europea como el SDC¹⁵, 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 en el futuro a considerar un mercado geográfico más amplio que el nacional¹⁶.

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.

A la vista de todo lo anterior, se analizarán los efectos de la operación sobre el mercado **nacional** de producción y venta de semillas de algodón.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Evolución y características

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

En la Unión Europea, la venta de semillas de algodón se limita a España y Grecia, los dos únicos países donde se produce algodón dentro del territorio de la UE. Concretamente, Grecia representa el 80% de la producción de la UE y España el 20% restante¹⁷.

Según la notificante, en España se ha producido un aumento creciente de las importaciones procedentes de empresas desmotadoras de Grecia como Spirou y por la expansión de la española Eurosemillas al mercado de semillas de algodón en Grecia. Asimismo, Turquía es una fuente muy importante de importación de semillas de algodón a España [...].

¹⁵ Expedientes Nacionales N-040 Monsanto/Asgrow Semillas, N-05011 Monsanto/Seminis, N-05020 Monsanto/Emergent Genetics y N-05032 Florimond Desprez/Advanta Lambda.

¹⁶ M.1420 Basf/Svälof Weibull, M.3506 Fox Paine/Advanta, N-05011 Monsanto/Seminis y N-05020 Monsanto/Emergent Genetics.

¹⁷ Según la notificante, UE representa únicamente el 2,5% de la producción mundial de algodón, frente a la importancia de países como China o EEUU, donde está permitido el uso de materiales transgénicos en el proceso de producción de semillas.



Por otra parte, la notificante señala que a comienzos de 2006 el mercado español de las semillas de algodón sufrió un cambio drástico provocado por la reforma del sistema de ayudas y subsidios para el algodón en el marco de la Política Agraria Común (PAC)¹⁸. La reforma ha introducido un nuevo sistema de ayuda única para los agricultores, que suprime el vínculo entre el derecho a recibir pagos directos y la producción (la denominada *disociación*), que ha provocado el descenso del nivel de producción de algodón en España¹⁹ y, paralelamente, un aumento significativo de las cuotas de mercado de los productores de semillas de algodón de menor valor, como Eurosemillas o Dafisa a costa, precisamente, de las semillas propias de MONSANTO y DPL, según la notificante.

V.2. Estructura de la oferta

La oferta del mercado de semillas en España se compone de productores internacionales como Bayer, Pioneer (DuPont) y MONSANTO, junto a productores nacionales importantes como Eurosemillas, Dafisa, Lanfor, Gálvez y otras empresas locales. Según los datos del Registro Nacional de Productores, en España existen 28 empresas que operan en la producción y venta de semillas de algodón.

La estructura de la oferta del mercado español de semillas de algodón en los tres últimos ejercicios según la notificante²⁰ se recoge en el cuadro siguiente:

CUOTAS EN EL MERCADO DE SEMILLAS DE ALGODÓN EN ESPAÑA (en valor)			
Productor	2004	2005	2006(*)
MONSANTO	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
DPL	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
MONSANTO+DPL	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%
BAYER	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
EUROSEMILLAS	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificante

(*) Las partes pueden proporcionar estimaciones para 2006 ya que las ventas de semillas para la cosecha de 2006 ya se han realizado y finalizado.

Como resultado de la operación, la cuota resultante de MONSANTO asciende a [50-60]% en el mercado de producción y comercialización de semillas de algodón, pasando a liderar claramente el mercado por delante de Bayer ([30-40]%) y Eurosemillas ([10-20]%).

No obstante, la notificante señala que la cuota conjunta que corresponderá a las partes en el ejercicio 2006 ([40-50]%), en función de las ventas de semillas para la cosecha de 2006 que ya se han realizado y finalizado entre enero y abril de este año, es claramente menor que la de 2005.

¹⁸ A pesar de que la UE no ha establecido una organización común de mercado para el algodón, la PAC prevé un sistema de ayudas a todos los Estados miembros productores de algodón cuyo objetivo es compensar la desventaja competitiva de la industria aldonera europea frente a los productores de mundiales de algodón (China y EEUU).

¹⁹ Según la notificante, en 2005, el total de ventas de semillas de algodón ascendió a [...] y en 2006 las ventas han descendido hasta los [...] MEUROS.

²⁰ Las cuotas de mercado en valor difieren de las de la notificación N-05020 Monsanto/Emergent Genetics ya que en dicho caso estaban basadas únicamente en las estimaciones de MONSANTO, según la notificante. Así, a los efectos de proporcionar los datos más exactos posibles, en la presente notificación se han utilizado las estimaciones y datos de mercado de ambas partes, MONSANTO y DPL, que, además, suponen cuotas relativamente más elevadas.



Esto es debido a las ventas han descendido de [...] millones de euros en 2005 a [...] millones de euros en 2006 por la citada reforma de la PAC que entró en vigor el 1 de enero de 2006 y que establece una superficie máxima destinada al cultivo de algodón en España de 70.000 hectáreas. Como resultado de la reforma, la notificante señala que los agricultores han pasado a reducir el ratio de semillas utilizadas por hectárea cultivada y a adquirir semillas más baratas a productores como Eurosemillas y Dafisa, frente a MONSANTO y DPL.²¹

Adicionalmente, cabe señalar que parte de la cuota atribuida a MONSANTO (aproximadamente un [40-50]%) corresponde a las semillas de la marca Stoneville²². MONSANTO es propietario de la marca Stoneville, pero la distribución de semillas Stoneville en España la lleva a cabo Pioneer, filial del Grupo DuPont de Nemours & Company, en virtud de un contrato de distribución exclusivo con vigencia hasta [...]. Según la notificante, MONSANTO no tiene ningún tipo de influencia en la política comercial, de precios o de distribución de Pioneer. Adicionalmente, como ya se ha señalado, el Contrato suscrito contempla el compromiso de MONSANTO de desinvertir, en particular, su negocio estadounidense de semillas de algodón de la marca Stoneville, de forma que la cuota resultante de la operación descendería hasta el [40-50]% en 2005 en caso de hacerse efectiva tal desinversión ya que todas las semillas Stoneville comercializadas en España son importadas de EEUU.

Por su parte, como ya se ha indicado, DPL no tiene presencia corporativa en España, por lo que la venta de sus semillas se lleva a cabo a través de dos distribuidores no exclusivos, MONSANTO y VyC, y de sus respectivos sub-distribuidores locales²³. Por tanto, debe tenerse en cuenta que antes de la operación MONSANTO ya distribuía en torno al [30-40]%²⁴ de las semillas de algodón de DPL en España.

²¹ Debe señalarse que con fecha 7 de septiembre de 2006 el Tribunal Superior de Justicia de las Comunidades Europeas ha dictado sentencia por la que se anula el capítulo 10bis del título IV del Reglamento (CE) nº 1782/2003 del Consejo relativo a la ayuda específica al cultivo del algodón tras un recurso interpuesto por el Reino de España (Asunto C-310/04), en particular, por la violación del principio de proporcionalidad y la repercusión socio-económica de la reforma en las regiones productoras. No obstante, por razones de seguridad jurídica, se han suspendido los efectos de dicha anulación hasta que se adopte un nuevo Reglamento. Debe señalarse que el Reglamento nº 864/2004 del Consejo por el que se introdujo el citado capítulo 10bis del título IV del Reglamento (CE) nº 1782/2003 sobre la ayuda específica al cultivo del algodón, establece que *“la disociación de la ayuda directa al productor y la introducción de un régimen de pago único constituyen elementos esenciales del proceso de reforma de la política agrícola común cuyo objeto es el paso de una política de apoyo a los precios y la producción a otra de apoyo a la renta del agricultor [...] A fin de alcanzar los objetivos esenciales de la reforma de la política agrícola común, resulta oportuno disociar en gran medida las ayudas al algodón, el aceite de oliva, el tabaco y el lúpulo e integrarlas en el régimen del pago único”*. Por tanto, la anulación del citado capítulo no implica una alteración en el objetivo de disociación en el caso particular del cultivo de algodón sino que la anulación se produce porque, como dice el Tribunal Superior de Justicia en su sentencia, *“es preciso declarar que el Consejo, del que emana el Reglamento nº 864/2004, no ha demostrado ante el Tribunal de Justicia que el nuevo régimen de ayudas al algodón establecido por dicho Reglamento haya sido adoptado mediante un ejercicio efectivo de su facultad de apreciación, el cual suponía la toma en consideración de todos los datos y circunstancias pertinentes del caso concreto, entre los cuales se incluyen el conjunto de los costes salariales ligados al cultivo del algodón y la viabilidad de las empresas desmotadoras, datos todos ellos cuya consideración era necesaria para valorar la rentabilidad de dicho objetivo”*.

²² Como resultado de la adquisición de Emergent Genetics, MONSANTO adquirió los derechos sobre la marca de semillas Stoneville. MONSANTO desarrolla las variedades Stoneville en EEUU y, posteriormente, encarga su multiplicación a [...].

²³ Según la notificante, las semillas de DPL que se distribuyen en España se producen en EEUU bajo contrato con productores locales o son multiplicadas por [...] en virtud de un acuerdo de maquila con DPL.

²⁴ En 2005, este porcentaje asciende al [50-60]% de las semillas de DPL.

En cuanto a los proveedores de las partes, MONSANTO adquiere todo lo necesario para llevar a cabo su actividad en España de proveedores terceros. En el caso de las semillas Asgrow, MONSANTO adquiere las semillas parentales a empresas como Seed Source y CPCSD o subcontrata la producción a otros productores a partir de sus propias semillas parentales. En la actualidad, lleva a cabo la mayor parte de su producción de semillas en España subcontratando la producción a agricultores locales, que no tienen derechos sobre las semillas ya que éstas, una vez producidas, siguen el proceso de certificación bajo el nombre de MONSANTO. En cambio, DPL no cuenta con proveedores en España ya que no produce semillas de algodón para el mercado español.

V.3. Demanda y distribución de los productos.

La notificante señala que la demanda de semillas está fuertemente condicionada por el mercado del algodón en general. En este sentido, según el Libro Blanco sobre Agricultura y Desarrollo Rural en España, el algodón supone una parte muy pequeña (en torno al 5%) de la producción agrícola de la UE.

Los principales clientes en el mercado de semillas son los agricultores o las cooperativas agrarias. Los agricultores tienden a organizar sus actividades bajo cooperativas para lograr mayor poder de mercado y mejores condiciones en el abastecimiento de productos.

Concretamente, los principales clientes de MONSANTO son [...] y [...]. La notificante señala que MONSANTO no produce semillas de algodón para otros productores o distribuidores en España.

Por su parte, los clientes directos de DPL en España, como ya se ha señalado, son MONSANTO ([30-40]%) y VyC ([60-70]%).

En cuanto a los canales de distribución, en general, la comercialización de semillas no exige 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.

Los agricultores normalmente obtienen las semillas de distribuidores locales que, a su vez, las compran a las empresas productoras de semillas o a otros distribuidores. Aunque algunas empresas de semillas venden sus productos de forma directa, es frecuente el empleo de distribuidores locales no exclusivos que venden variedades de semillas de algodón de distintos productores.

Generalmente, los acuerdos de distribución firmados con los productores son nacionales de modo que los grandes distribuidores son autorizados a distribuir los productos en un país concreto. A su vez, estos distribuidores pueden licenciar su derecho de distribución de un producto a terceros durante la vida de una determinada variedad. Los acuerdos de distribución no suelen ser exclusivos, aunque pueden serlo²⁵.

MONSANTO distribuye como mayorista sus semillas de algodón Asgrow a través de tres macro-distribuidores regionales que revenden el producto a distribuidores locales y puntos de venta. En cambio, no vende directamente sus semillas Stoneville en España, sino que su distribución la lleva a cabo Pioneer, en virtud de un contrato de distribución en exclusiva [...], como ya se ha señalado.

²⁵ Ver Expediente N-05020 Monsanto/Emergent Genetics.

Por su parte, DPL distribuye sus semillas a través de MONSANTO y de VyC [...] ²⁶ ²⁷.

Según la notificante, los productores no tienen influencia alguna sobre los precios o canales de distribución que emplean los distribuidores como Pioneer o MONSANTO. Sin embargo, éstos no tienen influencia sobre la marca de la semilla distribuida, siendo necesaria para las campañas publicitarias la autorización del propietario de la marca.

Así, según la notificante, MONSANTO no tienen ninguna influencia sobre la marca DPL ni sobre la estrategia comercial de DPL relativa a los productos que se distribuyen a través de VyC. A su vez, DPL no tiene ninguna influencia sobre los precios que fija de manera unilateral MONSANTO sobre las semillas DPL, si bien MONSANTO asume todo el riesgo inherente a la distribución de dichas semillas y es responsable ante DPL por los actos u omisiones que realicen los distribuidores que nombre.

De la misma forma, en relación con el contrato de distribución en exclusiva de la marca Stoneville suscrito entre Pioneer y MONSANTO, este último no tiene ninguna influencia sobre el precio de reventa que aplica Pioneer o sobre sus estrategias de distribución siendo Pioneer responsable de la política comercial relativa a distribución en España de las semillas Stoneville.

V.4. Determinación de precios

De acuerdo con la notificante, las semillas de algodón de importación suelen ser más caras que las semillas producidas en España ya que los productores locales españoles utilizan fundamentalmente germoplasma público (no protegido por patentes), por lo que pueden vender sus variedades a precios más bajos.

No obstante, las partes consideran que todos sus competidores (locales y multinacionales) han reducido sus precios en 2005 y 2006 como resultado de la reforma de los subsidios de la PAC descrita con anterioridad, de forma que los precios de las semillas producidas en España y las importadas han ido convergiendo gradualmente.

Al comienzo de cada campaña, los productores comunican a los distribuidores los precios de las semillas. Normalmente se sugiere un precio de venta recomendado a los agricultores, pero los distribuidores pueden fijar el precio minorista libremente.

Según la notificante, el precio medio de las semillas de algodón Asgrow de MONSANTO fue en 2005 de [110-120]euros/25Kg y en 2006 se redujo a [100-110]euros/25kg. En el caso de DPL, el precio de las semillas distribuidas a través de MONSANTO y de VyC en 2005 ascendió a [90-100]-[100-110]euros/25Kg y [90-100]-[110-120]euros/25kg, respectivamente.

La notificante señala que algunos productores nacionales como Eurosemillas ([50-60]-[60-70]euros/25Kg) y Dafisa ([50-60]-[50-60]euros/25Kg) pueden aplicar precios más bajos para las semillas al compensarlos con los servicios de desmotado que prestan a los mismos agricultores que les compran las semillas, a diferencia de MONSANTO y DPL, que no prestan servicios de desmotado o deslizado de algodón a terceros. Además, Eurosemillas compra gran parte de la producción de algodón a los agricultores a los que les vende las semillas, hecho que favorece su capacidad para recortar los precios de éstas.

Por último, la notificante señala que tras la reforma de la PAC, que ha llevado a los agricultores a reducir sus costes de plástico, productos agroquímicos y semillas, el precio se ha

²⁶ [...].

²⁷ [...].

convertido en un elemento de central importancia en la competencia en el mercado español de semillas de algodón.

V.5. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Además de los precios, la notificante señala que los productores de semillas compiten principalmente en aspectos como el potencial de cultivo, la resistencia de las semillas al *Verticillium*²⁸ y la adaptabilidad del producto. Asimismo, las empresas compiten en servicio al cliente y en calidad de los servicios que los distribuidores ofrecen a los agricultores, quienes reconocen que las semillas de las empresas internacionales tienen un grado de calidad ligeramente superior.

En cuanto a las barreras de entrada, la notificante sostiene que en general no existen barreras arancelarias significativas y los costes de transporte no suponen un obstáculo significativo como muestra el hecho de que alrededor del [50-60]% del total de semillas vendidas en España son importadas.

Sin embargo, sí existen ciertas barreras legales derivadas de los requisitos de registro necesarios a los que están sujetas las semillas para la protección de la variedad y para su comercialización. En efecto, el acceso al mercado español de semillas requiere la inclusión del operador en el Registro Oficial de Productores y que la semilla esté inscrita en el Catálogo Nacional o Europeo de Variedades Vegetales²⁹. Además, la venta de semillas y variedades vegetales debe cumplir con los requisitos de producción, embalado y etiquetado establecidos en la normativa aplicable³⁰.

Asimismo, la notificante reconoce la importancia de las actividades de I+D tanto para actividades punteras de desarrollo genético como para la investigación tradicional para desarrollar nuevas semillas.

Por su parte, la Comisión señaló en su Decisión sobre el Asunto Zeneca/Vanderhave que “hasta cierto punto, el poder de mercado se deriva de las dimensiones del programa de biotecnología y cultivo de una empresa. Ésta, a su vez, es una función directa de los ingresos totales de la empresa a nivel mundial”. Adicionalmente, en el caso Syngenta CP/Advanta, la Comisión afirmó que la industria de las semillas es una industria basada en la investigación y que la competencia puede ser descrita como una “competencia por el mercado” más que una “competencia en el mercado” por el acceso al germoplasma.

Sin embargo, en el presente caso, según la notificante, el germoplasma para semillas de algodón no se produce y comercializa por un reducido número de compañías de semillas, sino que una gran cantidad de entidades disponen de germoplasma propio y el germoplasma en general es fácilmente accesible. En efecto, los productores carentes de recursos pueden adquirir licencias de semillas³¹ o las semillas parentales directamente a varios tipos de operadores como

²⁸ Enfermedad de origen fúngico.

²⁹ Ver Expediente Nacional N-05020 Monsanto/Emergent Genetics.

³⁰ Normativa de desarrollo adoptada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, de acuerdo con el reglamento CE de Comercialización de Semillas (2000/55/CE).

³¹ Concretamente, la propia adquirente, MONSANTO, tiene un acuerdo de licencia en España con [...] sobre semillas parentales de algodón de marca Asgrow para su posterior utilización en la actividad de producción de semillas en España [...]. MONSANTO también ha creado centros de investigación agrícola en colaboración con Bayer, CropScience, Dow Agrosciences y Renessen LLC. Por su parte, DPL no ha firmado ningún acuerdo en España con excepción de los citados contratos de distribución y la realización de pruebas con agricultores españoles con el fin de establecer una programa de pruebas sin que constituya una actividad comercial. Fuera de España, [...] si bien



fundaciones y bancos de semillas o institutos de investigación. Otra posibilidad es crear alianzas estratégicas con estos centros de investigación, como ha hecho Eurosemillas, según la notificante.

En 2005, los gastos totales en I+D de MONSANTO y DPL alcanzaron, respectivamente, [...] y [...] millones de dólares. Según la notificante, el gasto conjunto de las partes es reducido comparado con el de las grandes compañías agroquímicas³² (menos del [10-20]% del gasto total agregado). Es más, en el caso particular de la I+D destinada a semillas, sería inferior al [10-20]% del total, según la notificante³³.

Adicionalmente, la notificante señala que a efectos de eliminar cualquier duda sobre las implicaciones para el algodón de las actividades de I+D de las partes en el presente caso, debe tenerse en cuenta que el propio contrato de fusión suscrito por las partes contempla el posible compromiso de MONSANTO de desinvertir el negocio de Stoneville en EEUU, incluyendo los derechos en todo el mundo de la marca Stoneville y, por tanto, el programa de investigación de Stoneville que es la fuente de futuras variedades que se utilizarían en España dado que todas las semillas de marca Stoneville comercializadas en España son producidas en EEUU.

Por último, la notificante, en línea con lo señalado en los precedentes nacionales, considera que no existen limitaciones en el acceso a la red de distribución como muestra en particular el hecho de que DPL no tenga presencia corporativa en España y venda sus productos a través de MONSANTO y VyC.

Así, la notificante cita la entrada exitosa nuevos operadores en el mercado español de producción y venta de semillas de algodón en los últimos años como es el caso de la española Dafisa o la griega Golden West (del grupo empresarial Spirou). Por otra parte, considera que existen competidores potenciales como son las empresas desmotadoras griegas (como Hellenic Seed Company) u otros productores activos a nivel mundial (como Syngenta).

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de MONSANTO COMPANY sobre la sociedad DELTA AND PINE LAND COMPANY (DPL).

MONSANTO es una multinacional que opera en los ámbitos de productividad agrícola, semillas y genoma y DPL es una empresa estadounidense que produce semillas de algodón en EEUU y las importa a España para su comercialización a través de distribuidores no exclusivos, por lo que carece de presencia corporativa en España.

El volumen de ventas de la adquirida en España es ligeramente superior [...] y la facturación global en el mercado español de producción y venta de semillas de algodón ascendió a tan sólo [...] en 2005.

En la UE, la venta de semillas de algodón se limita a España y Grecia, los dos únicos países comunitarios en los que se produce algodón y que representan, conjuntamente,

ninguna de ellas tiene un impacto directo o indirecto sobre el mercado español de semillas de algodón, según la notificante.

³² Syngenta (822 millones de dólares), DuPont (1.300 millones de dólares), Bayer (1.900 millones de dólares), Dow AgroSciences (1.100 millones de dólares) o Basf (1.000 millones de dólares).

³³ MONSANTO invirtió [...] en I+D para semillas de algodón en España (principalmente para el desarrollo de semillas de la marca Asgrow). En 2006, ha invertido [...], de los que [...] corresponden al desarrollo de las semillas de la marca Stoneville. Por su parte, el gasto de DPL en actividades de I+D en el desarrollo y producción de semillas en España ascendió a [...] en 2005.



únicamente el 2,5% de la producción mundial de algodón, frente a la importancia de países como China o EEUU, donde está permitido el uso de materiales transgénicos en el proceso de producción de semillas.

VI.1 Posición en el mercado

Como consecuencia de la operación, MONSANTO, el segundo operador del mercado español de producción y venta de semillas de algodón, adquiere el liderazgo en este mercado con una cuota de [50-60]% claramente por delante de Bayer ([30-40]%) y Eurosemillas ([10-20]%).

Cabe señalar, no obstante, que, como resultado de la reforma de la PAC que entró en vigor el 1 de enero de 2006 y que establece una superficie máxima destinada al cultivo de algodón en España de 70.000 hectáreas, los agricultores han pasado a reducir el ratio de semillas utilizadas por hectárea cultivada y a adquirir semillas más baratas a productores como Eurosemillas y Dafisa, frente a MONSANTO y, especialmente, DPL que ha perdido [10-20] puntos en los dos últimos años. Concretamente, la cuota conjunta de las Partes se reduce en 2006 hasta el [40-50]%, según la notificante, mientras que la de EUROSEMILLAS supera el [20-30]%.

Por otra parte, debe subrayarse que con anterioridad a la operación ya existía una vinculación entre las partes dado que MONSANTO distribuye aproximadamente el [40-50]% de las semillas de DPL en España en virtud de un contrato de distribución no exclusivo con vencimiento en [...].

VI.2. Poder compensatorio de la demanda y precios

La comercialización de semillas no exige a los productores 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.

Prueba de ello es que tanto la adquirente como la adquirida cuentan con distribuidores en España para la comercialización de sus semillas de algodón. En efecto, MONSANTO distribuye como mayorista sus semillas de algodón Asgrow a través de tres macro-distribuidores regionales que revenden el producto a distribuidores locales y puntos de venta pero en cambio no vende directamente sus semillas Stoneville (aproximadamente [40-50]% del total de semillas de MONSANTO en España), sino que su distribución la lleva a cabo Pioneer, en virtud de un contrato de distribución en exclusiva hasta [...]. Por su parte, DPL distribuye sus semillas a través de MONSANTO y de VyC en virtud de sendos contratos de distribución no exclusiva.

En cuanto a los precios, la notificante señala que tras la reforma de la PAC, que ha llevado a los agricultores a reducir sus costes de plástico, productos agroquímicos y semillas, el precio se ha convertido en un elemento de central importancia en la competencia en el mercado español de semillas de algodón. Como resultado, las partes consideran que todos sus competidores (locales y multinacionales) han reducido sus precios en 2005 y 2006, de forma que los precios de las semillas producidas en España y las importadas han ido convergiendo gradualmente.

En efecto, la ruptura de la relación entre ayudas y producción (generalmente denominada «disociación») como principio general que ha guiado la reforma de la PAC, favorece la capacidad competitiva de productores de semillas baratas como Eurosemillas que ha incrementado su cuota de mercado en casi [10-20] puntos en el último año. Por tanto, no parece probable que como resultado de la operación se produzca un incremento de precios ya que ello supondría una inmediata reducción de la cuota de mercado de las partes.



VI.3. Barreras a la entrada y competencia potencial

En el mercado de producción y venta de semillas de algodón en España no existen barreras arancelarias significativas y los costes de transporte no suponen un obstáculo significativo como muestra el hecho de que alrededor del [50-60]% del total de semillas vendidas en España son importadas.

En cuanto a las posibles barreras legales, existen ciertos requisitos de registro necesarios a los que están sujetas las semillas para la protección de la variedad y para su comercialización. En efecto, el acceso al mercado español de semillas requiere la inclusión del operador en el Registro Oficial de Productores y que la semilla esté inscrita en el Catálogo Nacional o Europeo de Variedades Vegetales. Además, la venta de semillas y variedades vegetales debe cumplir con los requisitos de producción, embalado y etiquetado establecidos en la normativa aplicable. No obstante,

Por otra parte, la Comisión ha reconocido en sus precedentes la importancia de las actividades de I+D en la industria de las semillas en la que la competencia puede ser descrita como una “competencia por el mercado” más que una “competencia en el mercado” por el acceso al germoplasma.

Sin embargo, en el presente caso, las actividades de I+D no suponen una barrera de entrada infranqueable, según la notificante, en la medida en que el germoplasma para semillas de algodón no se produce y comercializa por un reducido número de compañías de semillas, sino que una gran cantidad de entidades disponen de germoplasma propio y el germoplasma en general es fácilmente accesible a través de las licencias de semillas. En todo caso, el gasto conjunto en I+D de las partes es inferior al [10-20]% del gasto total agregado de las grandes compañías agroquímicas e inferior al [10-20]% en el caso particular de la I+D destinada a semillas.

Adicionalmente, debe destacarse que en el mercado de producción y venta de semillas de algodón operan importantes competidores de dimensión mundial. Además, existe una escasa fidelidad a la marca por parte de los agricultores y cooperativas que propicia la elevada volatilidad de cuotas de mercado, reforzada tanto por la dependencia de la innovación y aparición de nuevas semillas mejoradas como por los cambios regulatorios introducidos por la reforma de la PAC en este ámbito.

En efecto, existen otros competidores fuertes tanto internacionales (Bayer) como locales (Eurosemillas) y en los últimos años se ha producido la entrada de nuevos operadores en el mercado español como es el caso de la española Dafisa o la griega Golden West (del grupo empresarial Spirou). Por otra parte, la notificante apunta la existencia de competidores potenciales como son las empresas desmotadoras griegas (como Hellenic Seed Company) u otros productores activos a nivel mundial aún no presentes en este mercado en España (como Syngenta).

VI.4. Conclusión

A la luz de las consideraciones anteriores, no es previsible que la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados considerados.



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.