



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06048

PAN FISH / MARINE HARVEST / FJORD SEAFOOD

Con fecha 19 de mayo de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la sociedad PAN FISH ASA, del control exclusivo de las sociedades MARINE HARVEST N.V. y FJORD SEAFOOD ASA.

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 1 de junio de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 7 de junio de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **26 de junio de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La concentración notificada consiste en la adquisición por PAN FISH ASA del control exclusivo de dos empresas dedicadas a la producción y venta de salmón de piscifactoría: MARINE HARVEST N.V y FJORD SEAFOOD.

Las operaciones notificadas han sido aprobadas por las Autoridades de Competencia de Noruega y Estados Unidos en 26 de abril y 23 de mayo de 2006, respectivamente. Además, la concentración ha sido notificada en Francia y está siendo analizada en el Reino Unido.

La ejecución de la concentración notificada está condicionada a su autorización por las Autoridades de Defensa de la Competencia.



II. 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.

III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. PAN FISH ASA (PAN FISH)

PAN FISH es una sociedad noruega dedicada a la producción, distribución y venta de salmón de piscifactoría. Cotiza en la Bolsa de Oslo y su accionista mayoritario, Gevevan Trading (28,07% de las acciones), de acuerdo con la notificante, no ejerce control sobre la empresa.

Su actividad principal es la producción y venta de salmón de piscifactoría entero, destripado, fresco y ahumado. También vende salmón en filetes y productos preparados a base de salmón.

El grupo adquirente es el cuarto vendedor en los mercados europeo y español de salmón de piscifactoría. Sus centros de producción están situados en Noruega, Reino Unido (Escocia), Islas Feroe y Canadá y sus instalaciones de procesamiento se encuentran en Francia.

PAN FISH no tiene en España filiales ni centros de producción o procesamiento. Su presencia en el mercado español se limita a la venta de salmón de piscifactoría entero y fileteado y, desde enero de 2006, a la venta de salmón ahumado¹.

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

Volumen de ventas de PAN FISH (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	444	291,8	245,4
Unión Europea	[<250] ²	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

III.2 MARINE HARVEST N.V

MARINE HARVEST es una empresa holandesa, holding del grupo del mismo nombre, dedicado a la producción, distribución y venta de salmón de piscifactoría, fresco, ahumado,

¹ Desde de su filial francesa KRITSEN, adquirida por PAN FISH en enero de 2006.

² Se indican entre corchets aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



entero, fileteado y de preparados a base de salmón. También suministra otras especies de piscifactoría como bacalao, limanda, fletán, perca, tilapia y caviar.

La adquirida es una empresa creada en 2005 conjuntamente por el grupo Alemán Nutreco Holding NV (propietario del 75%) y el grupo luxemburgués Stolt-Nielsen, SA (25%)³. En dicha empresa conjunta, ambas partícipes aportaron sus respectivos negocios de piscifactoría.

MARINE HARVEST es el primer operador europeo en la producción y venta de salmón entero, fileteado y productos a base de salmón. Tiene filiales en Europa, Asia, América y Australia y dispone de piscifactorías en Canadá, Chile, Irlanda, Japón, Noruega, Escocia y Australia, así como instalaciones de procesamiento en Bélgica, Francia y Polonia.

MARINE HARVEST no tiene en España instalaciones de producción o procesamiento y opera como primer vendedor en el mercado nacional suministrando salmón entero y fileteado a través de su filial española de ventas, Marine Harvest Spain S.L.

El volumen de negocio correspondiente a MARINE HARVEST, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue el siguiente:

Volumen de ventas de MARINE HARVEST ⁴ (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	n.d	n.d	1,05
Unión Europea	n.d	n.d	[>250]
España	n.d.	n.d.	[<60]

Fuente: Notificación

III.3 FJORD SEAFOOD ASA (FJORD SEAFOOD)

FJORD SEAFOOD es una sociedad noruega holding del grupo internacional del mismo nombre. Sus acciones cotizan en la Bolsa de Oslo. Opera en la producción, distribución y venta de salmón de piscifactoría, entero, fileteado, ahumado y productos derivados del salmón. También produce y vende otras especies de pescado, como el bacalao, pez plano, arenque y fletán.

Es tercer operador en producción, distribución y venta de salmón de piscifactoría en el mercado europeo, con plantas de producción en Europa y EEUU y Chile.

En España es el tercer vendedor de salmón de piscifactoría, que suministra entero y fileteado. Además, vende algunas especies de pescado blanco, como bacalao, pez plano y abadejo, si bien su cuota no excede del 10% de las ventas de pescado blanco de piscifactoría en el mercado español.

³ Operación notificada a la Comisión: Asunto COMP/M.3722- Nutreco/Stolt Nielsen/Marine Harvest JV.

⁴ La notificante alega que, dado que Marine Harvest se creó como una *joint venture* en 2005, no existen cuentas separadas anteriores a su creación. Puesto que el ejercicio fiscal de Marine Harvest sólo constó de 8 meses (de mayo a diciembre de 2005), Pan Fish ha calculado la facturación a fin de obtener una cifra que represente un ejercicio fiscal de doce meses.

El volumen de negocio correspondiente a FJORD SEAFOOD en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue el siguiente:

Volumen de ventas de FJORD SEAFOOD (en millones euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	510,6	443,9	483,9
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. **MERCADOS RELEVANTES**

IV.1. **Mercado de producto**

El mercado de producto relevante es el de producción, distribución y venta de salmón, en particular, de piscifactoría, en el que las partes están activas.

El salmón de piscifactoría comprende diferentes especies tales como el salmón del Atlántico y el del Pacífico.

El ciclo de producción de salmón en piscifactorías tiene una duración de tres años y se desarrolla en las siguientes fases:

- i) Alimentación y crecimiento de las crías de salmón, que implica la recolección de huevas, su incubación y crianza en agua dulce.
- ii) Cría del salmón hasta que alcanza el tamaño de mercado, es decir, entre cuatro y seis kilos. Esta fase conlleva el traslado de las crías a jaulas de agua de mar, en las que se mantienen durante un período de entre doce y dieciocho meses, cuya duración depende de la temperatura del agua, calidad del alimento y tratamiento de posibles enfermedades.
- iii) Matanza, destripamiento, catalogación y empaquetado del salmón (procesamiento primario).
- iv) Procesamiento secundario: fileteado, ahumado o producción de platos preparados.

La Comisión ha analizado este mercado en el precedente COMP/M.3722- Nutreco/Stolt Nielsen/Marine Harvest JV, en el que deja abierta la posibilidad de distinguir, dentro del salmón de piscifactoría, distintos mercados separados de producto en función de sus cualidades (en particular, el salmón ahumado, salmón orgánico y salmón atlántico) y de los distintos grupos de demanda, sin llegar en aquel caso a una definición concluyente de los mercados posibles.

En relación con la posible diferenciación del mercado de salmón en función de sus cualidades, cabe señalar que el Reglamento (CE) de la Comisión N° 206/2005, “por el que se imponen medidas definitivas de salvaguardia a las importaciones de salmón de piscifactoría” señalaba que el producto afectado debe ser todo el salmón de piscifactoría sin diferenciar por posibles características físicas de las distintas especies o por preparaciones. De esta forma la



Comisión consideró que “el salmón de piscifactoría, incluso fresco, refrigerado o congelado, en las distintas preparaciones descritas, es un único producto”.

Posteriormente el Reglamento (CE) del Consejo N° 85/2006, actualmente en vigor, por el que se imponían medidas *antidumping* definitivas a las importaciones procedentes de Noruega, confirmó la existencia de un mercado separado para el salmón de piscifactoría distinto del de salmón salvaje, debido principalmente a que el segundo tiene un precio considerablemente superior. En particular, se consideró como producto afectado el salmón atlántico de piscifactoría, en filetes, fresco, refrigerado o congelado, excluyendo otros productos similares, como la trucha asalmonada, los salmones procedentes de la biomasa (salmones vivos), así como el salmón salvaje y otros tipos transformados como el salmón ahumado.

En este sentido, conviene señalar, que en su decisión sobre el asunto COMP/M.3722-Nutreco/Stolt Nielsen/Marine Harvest JV concluyó que, puesto que el salmón atlántico de piscifactoría representa la gran mayoría (96%) del consumo en el EEE, no era necesario cerrar una definición exacta de ese mercado. Lo mismo puede concluirse en relación con el mercado español, en el que el porcentaje de consumo de salmón atlántico de piscifactoría asciende, según la notificante, al 90% del mercado nacional en el que, de acuerdo con la información aportada, las cuotas resultantes son similares si se considera el salmón de piscifactoría en su conjunto o sólo el salmón de piscifactoría atlántico.

En relación con la posible diferenciación de un mercado de salmón de piscifactoría orgánico, en atención a su precio superior, cabe señalar que la Comisión no se pronunció dada la ausencia de solapamiento entre las partes y el escaso tamaño del mercado europeo. En España las ventas de salmón orgánico son reducidas y, de las partes, sólo lo vende MARINE HARVEST con una cuota estimada por la notificante inferior al 10%.

La Comisión también aludió a una posible identificación de un mercado diferenciado de salmón de piscifactoría ahumado, cuya definición no consideró necesario cerrar en aquél caso. En el presente caso, la notificante señala que las empresas adquiridas no venden este producto en España y que, por otra parte, las ventas de PAN FISH no superan el 10% del mercado nacional.

Por último, en relación con la posible diferenciación de mercados en función de los distintos grupos de clientes (mayoristas, importadores, procesadores y cadenas de supermercados), en el caso presente la notificante argumenta que no hay motivos que permitan considerar que cada tipo de clientes constituya un mercado diferenciado. Las condiciones de competencia son iguales en todos los grupos de demanda y los precios ofrecidos son muy similares, conclusión que no invalidó la investigación de la Comisión en el citado precedente, no existiendo, en opinión de la notificante, posibilidad alguna de imponer discriminaciones de precios a ningún grupo de clientes.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada en el mercado de salmón de piscifactoría.

IV.2. Mercado geográfico

En el precedente citado, la Comisión concluyó que el mercado relevante para el salmón de piscifactoría comprende al menos el EEE, consideración que comparte la notificante.

En particular, los costes de transporte del salmón de piscifactoría son relativamente bajos (entre el 2 y el 5% del precio del salmón). Adicionalmente, la notificante señala la existencia de una cotización europea de los precios del salmón en la que se basan los clientes para negociar las compras. Así, la formación de precios en todos los países del EEE cuenta con esta referencia.



Adicionalmente, la notificante apunta que el hecho de que todo el salmón de piscifactoría consumido en España sea importado, avala que el mercado tiene una dimensión supranacional.

A la luz de las consideraciones anteriores, este Servicio analizará el efecto de la operación notificada en el mercado europeo, si bien también, a efectos informativos, se considerará la estructura resultante en España.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Estructura de la oferta

El mercado de salmón de piscifactoría ha experimentado una expansión sostenida en los últimos años, tanto en el ámbito mundial (con un crecimiento medio anual del 10% desde 1995), como en el europeo (con un crecimiento medio del 9% en los últimos quince años). Las expectativas del sector indican una continuidad de esta tendencia expansiva.

Noruega es el primer productor mundial (569.000 Ton. en 2005), seguida de Chile (474.00 Ton.), Reino Unido (121.00 Ton.) y Canadá (116.000 Ton.). El consumo en la UE se abastece en un 60% de las importaciones de Noruega. En todo caso, las exportaciones de salmón de Chile a la UE crecieron en un 100% desde 2005 y en un 406% entre 2003 y 2005.

El mercado europeo presenta una estructura relativamente fragmentada en la que los 15 primeros operadores representa un 54% de la oferta en volumen. El cuadro siguiente muestra la estructura de la oferta de salmón de piscifactoría en el EEE durante los últimos tres ejercicios:

MERCADO EEE DEL SALMON DE PISCIFACTORIA		
Cuotas en % (año 2005)		
Empresa	Por toneladas	Por valor
PAN FISH	[0-10]	[0-10]
MARINE HARVEST	[10-20]	[10-20]
FJORD SEAFOOD	[0-10]	[0-10]
Total Pan Fish+ Marine Harvest+ Fjord Seafood	[20-30]	[20-30]
LEROY SEAFOOD GROUP	[10-20]	n.d.
SCOTISH SEA FARM	[0-10]	n.d.
NORWAY ROYAL SALMON	[0-10]	n.d.
COAST GROUP	[0-10]	n.d.
SEABORN	[0-10]	n.d.
ACQUACHILE	[0-10]	n.d.
PESQUERA CAMARACHA	[0-10]	n.d.
MAINSTREAM GROUP	[0-10]	n.d.
INVERTEC	[0-10]	n.d.
SALMONES MULTIEXPORT	[0-10]	n.d.
PESQUERA LOS FIORDOS	[0-10]	n.d.
CULTIVOS MARINOS CHILE	[0-10]	n.d.
(TOTAL 15 EMPRESAS MAYORES)	(53,7)	n.d.
OTROS	46,3	n.d.
TOTAL	100	100

Fuente: Estimaciones de la Notificante basadas en datos de la Consultora Kontali.



El líder del mercado es una de las adquiridas, MARINE HARVEST ([10-20]% en volumen) y el segundo operador es LEROY SEAFOOD ([10-20]%). Les sigue a cierta distancia un amplio grupo de operadores con cuotas del [0-10]% e inferiores, entre los que figura la otra adquirida, FJORD SEAFOOD ([0-10]%), y la adquirente, PANFISH, con un [0-10]% en volumen.

De esta forma, la cuota de la entidad resultante de la operación alcanza un [20-30]% en volumen y un [20-30]% en valor.

Por su parte, el cuadro siguiente muestra la estructura de la oferta en el mercado español de salmón de piscifactoría durante los últimos tres ejercicios:

MERCADO ESPAÑOL DE SALMON DE PISCIFACTORIA (cuotas en %)						
Empresa	2003		2004		2005	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
PAN FISH	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
MARINE HARVEST	[20-30]	n.d.	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[20-30]
FJORD SEAFOOD	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total Pan Fish+ Marine Harvest+ Fjord Seafood	[30-40]	n.d.	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[40-50]
LEROY SEAFOOD	[10-20]	n.d.	[10-20]	n.d.	[10-20]	n.d.
NORWAY ROYAL S.	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.
MAINSTREAM GROUP	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.
ACQUACHILE	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.
COAST GROUP	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.	[0-10]	n.d.
OTROS	[40-50]	n.d.	[40-50]	n.d.	[40-50]	n.d.
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: Estimaciones de la Notificante basadas en datos de la Consultora sectorial Kontali.

La cuota resultante en el mercado nacional es del [40-50]% en valor y del [30-40]% en volumen.

El principal competidor de las partes, LEROY SEAFOOD, es el segundo operador por ventas en España, con una cuota del [10-20]% estimada en volumen. Además, compiten con las partes tres empresas multinacionales aunque con cuotas sensiblemente menores: NORWAY ROYAL SALMON ([0-10]% del volumen total vendido), MAINSTREAM GROUP ([0-10]%) y ACQUACHILE ([0-10]%), si bien esta última registra ventas sólo desde 2004.

El 46% restante de las ventas registradas en España se distribuye entre numerosos operadores con cuotas inferiores al 1%. Entre ellas se encuentran empresas con proyección internacional, como SEABORN y RORVIK FISK. Además, existen numerosos proveedores más pequeños con una presencia discontinua en el mercado, que abastecen puntualmente a los grandes clientes del sector, dependiendo de diversos factores (la demanda, la época, el precio, etc.).

V.2.- Distribución y demanda

Los canales de distribución empleados por los oferentes son muy diversos, como también lo son las fuentes de suministro de los compradores, de acuerdo con la información aportada por PAN FISH. Los principales canales de distribución son los siguientes:

- Mayoristas y distribuidores que compran normalmente los salmones para su distribución y venta a supermercados, pescaderías y otros minoristas (hoteles, restaurantes, etc.). Suelen tener una red de distribución nacional o regional y transportan ellos mismos los productos



al punto de venta del cliente. Estas empresas están normalmente activas sólo a escala nacional. En España muchos de estos mayoristas tienen sus propias empresas procesadoras.

- Procesadores: Procesan los salmones (filetes, piezas preparadas, etc.) y venden el producto a centros de ahumado, mayoristas/distribuidores y supermercados. Los procesadores independientes no ofrecen normalmente servicios de distribución.
- Centros de Ahumado: compran el producto a un procesador en España o en el extranjero para su ahumado. Sus clientes son mayoristas/distribuidores, supermercados u otros minoristas.
- Comerciantes/Importadores: Son principalmente intermediarios entre el fabricante extranjero y el cliente nacional que compran el producto fuera de España para revenderlo a todo tipo de clientes. Muchos de ellos son los grandes mercados de abastos (MERCAMADRID, MERCABARNA, MERCABILBAO, etc). A diferencia de los procesadores y centros de ahumado no añaden un valor adicional al producto. PAN FISH normalmente entrega los pedidos a sus clientes en una terminal en Dinamarca. El importador envía el salmón a los distintos mercados españoles de abastos.
- Supermercados: Las grandes cadenas de distribución minorista, que compran directamente en muchos casos a los productores, son clientes con gran capacidad de compra. En el mercado español, la evolución hacia la concentración de los grupos de distribución minorista, confiere a este tipo de clientes un especial poder de negociación. Según la notificante, ante una eventual subida de los precios estos clientes pueden, además de cambiar rápidamente de proveedor, patrocinar la entrada a un nuevo competidor en el mercado español.

En el cuadro siguiente se muestran los porcentajes respectivos de las ventas de cada una de las partes distribuidas por los grupos de demanda descritos:

DISTRIBUCION DE VENTAS POR GRUPOS DE CLIENTES (%) por volumen WFE ⁵			
MERCADO ESPAÑOL	PAN FISH	MARINE HARVEST	FJORD SEAFOOD
Distribuidores/Mayoristas	[...]	[...]	[...]
Procesadores	[...]	[...]	[...]
Centros Ahumado	[...]	[...]	[...]
Supermercados	[...]	[...]	[...]
Otros	[...]	[...]	[...]
MERCADO EEE			
Distribuidores/Mayoristas	[...]	[...]	[...]
Procesadores	[...]	[...]	[...]
Centros Ahumado	[...]	[...]	[...]
Supermercados	[...]	[...]	[...]
Otros	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

⁵ WFE: es el peso equivalente del pescado entero (“whole fish equivalent”).



De acuerdo con los datos expuestos, en España las cadenas de supermercados de distribución minorista absorben un [...] % del total de ventas de MARINE HARVEST (primer operador del mercado) y un [...] % de las de FJORD SEAFOOD. No así en el mercado europeo, en donde la venta por las empresas partícipes a este tipo clientes es únicamente relevante en el caso de MARINE HARVEST, representando el [...] %, 1 de las ventas europeas.

La distribución minorista en España se caracteriza por la presencia de grandes distribuidores con un poder de negociación significativo como CARREFOUR, EROSKI, MERCADONA o EL CORTE INGLÉS.

En el cuadro siguiente se incluyen los principales clientes de las Partes en el mercado español, así como porcentajes que representan respecto de las ventas totales de cada empresa:

[...]

La Comisión, en el precedente citado, señala que su investigación de mercado muestra que los clientes pueden cambiar fácilmente y con relativa rapidez de suministrador de salmón. En particular, el salmón de piscifactoría es un producto homogéneo y la lealtad a la marca es baja.

V.3.- Precios y otras condiciones comerciales

Según la notificante, puesto que el salmón es un producto primario homogéneo apenas existe margen para competir mediante la diferenciación de producto. La notificante señala que la competencia en precios es fuerte y que los márgenes en el nivel de la oferta son estrechos.

Los precios del sector se rigen por una cotización fija semanal basada en un precio medio, que es facilitado por los principales exportadores de salmón a organizaciones de la industria pesquera. La cotización del salmón originado en el principal productor, Noruega, se basa en una recopilación semanal⁶ de los precios obtenidos por los treinta exportadores o productores más importantes.

Los precios negociados diariamente entre productores y compradores se basan principalmente en la cotización semanal, por lo que las diferencias de precio entre los distintos competidores son poco importantes.

Las principales oscilaciones de precio en el sector proceden del carácter estacional de la demanda y de los niveles de producción del salmón de piscifactoría, debido a la duración del ciclo de producción (3 años como se señaló con anterioridad).

Los precios medios aplicados por las partes en España durante 2005 oscilaron entre los [...] y [...] euros/Kg.

V.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

En el ámbito del EEE, las importaciones del salmón noruego han sido objeto de medidas *antidumping* impuestas por la UE mediante el Reglamento (CE) del Consejo N° 85/2006, de 17 de enero “por el que se establece un derecho *antidumping* definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de salmón de piscifactoría originario de Noruega”.

⁶ De acuerdo con la notificante, dicha recopilación se lleva a cabo por dos organizaciones industriales: NSL (Norsk Sjomatbedrifters Landsforbund) y FHL (Fiskeri og haubruksnaeringens Landsforening).



Mediante dicho Reglamento se impone al salmón de piscifactoría originario de Noruega un precio mínimo de importación de 2,8 Euros/Kg. Dicha medida está abierta a posibles revisiones del precio mínimo fijado, a fin de garantizar su adecuación a la evolución del sector.

Con anterioridad a este Reglamento, todas las importaciones a la UE de salmón de piscifactoría estaban restringidas por las medidas de salvaguardia establecidas por la Comisión en el Reglamento 206/2005⁷. A la entrada en vigor del Reglamento del Consejo arriba citado, la Comisión consideró que, con las medidas *antidumping* impuestas a Noruega (principal exportador al mercado comunitario), no era necesario mantener las medidas generales de salvaguardia, quedando las mismas sin efecto.

También existe un flujo importante de importaciones y exportaciones entre el EEE y otras áreas geográficas. Cerca del 20% del salmón consumido en el EEE es importado de terceros países.

Así, el Acuerdo de Asociación entre la CE, sus EEMM y Chile de 2002 determinó la eliminación de barreras arancelarias a las importaciones de salmón chileno de piscifactoría desde el 1 de febrero de 2003. De esta forma las exportaciones de Chile, el segundo productor mundial de salmón de piscifactoría, a la UE han aumentado en un 406% entre 2003 y 2005 y en un 100% sólo en el año 2005⁸.

La compañía chilena AQUACHILE, nueva entrante en el mercado español en 2004, ha sido la que ha experimentado un mayor crecimiento de ventas en los últimos años. Otros operadores chilenos como Pesquera Camanchaca, Invertec y Salmones Multiexport también operan en el EEE.

Por otra parte, la notificante señala que no se necesitan redes especiales de distribución ni inversiones en publicidad para la venta de estos productos. Los costes de transporte son poco elevados respecto del precio final y tampoco suponen un obstáculo de acceso.

Adicionalmente, como se ha señalado, el salmón de piscifactoría es un producto homogéneo y la fidelidad a la marca tiene poca importancia, de forma que los clientes pueden con relativa facilidad cambiar rápidamente de proveedor. La notificante indica que no existen contratos a largo plazo o acuerdos de exclusividad puesto que el salmón, como producto primario, tiene una cotización que se fija semanalmente.

La notificante señala que las inversiones de implantación no son especialmente elevadas. Las plantas de producción requieren jaulas y acuarios o estanques, así como instalaciones para el destripado y despiezado del salmón. No obstante, se precisa una licencia de las autoridades sectoriales para el desarrollo de actividades de acuicultura. De acuerdo con la información de la notificante, existen en el caso de Noruega, por ejemplo, 900 licencias en 2005.

El *know how* requerido en el sector está, según la notificante, a disposición pública ya que la mayor parte de las investigaciones se llevan a cabo por instituciones públicas o por proveedores de jaulas y comida para peces⁹. Las actividades exclusivas de I+D que llevan a cabo

⁷ Reglamento (CE) N° 206/2005, de 4 de febrero de 2005, por el que se imponían medidas definitivas de salvaguardia a las importaciones de salmón de piscifactoría.

⁸ Datos aportados por la notificante, procedentes de la Asociación de Comercio Chilena SalmonChile.

⁹ De acuerdo con la información de la notificante, determinados institutos públicos de investigación, tales como Akvaforsk, Forskningsradet, Fishforsk o Imr, entre otros, centran sus programas de investigación en la protección de la salud y del medioambiente (comida para peces de calidad, calidad del pescado, investigación sobre genética y enfermedades de los peces), mientras que proveedores tales como Skretting, Ewos, Biomar, AkvaSmart AS, Aqualine



los productores de salmón se limitan generalmente a la optimización de los procesos de alimentación, manejo del pesado, proceso de troceado y entrega del producto.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La concentración notificada consiste en la adquisición por PAN FISH ASA del control exclusivo de MARINE HARVEST N.V. y FJORD SEAFOOD ASA, empresas activas en la producción y venta de salmón de piscifactoría.

El mercado europeo de salmón de piscifactoría presenta una estructura relativamente fragmentada en la que los 15 primeros operadores representan un 54% de la oferta en volumen.

La cuota de la entidad resultante de la operación en el mercado EEE alcanza un [20-30]% en volumen y un [20-30]% en valor, de las que [0-10] puntos corresponden a la adquirente

En España, sin embargo, la cuota resultante asciende al [40-50]% en valor y al [30-40]% en volumen. En todo caso, de acuerdo con los precedentes comunitarios, se trata de un mercado supranacional con una dimensión equivalente al EEE. En efecto, todo el salmón de piscifactoría consumido en España es importado.

El principal competidor de las partes es el Grupo LEROY SEAFOOD con una cuota en volumen cercana al [10-20]% en España y en el EEE. Operan, además, otros competidores con presencia internacional.

Por otra parte, la Comisión señala que su investigación de mercado muestra que los clientes pueden cambiar fácilmente y con relativa rapidez de suministrador de salmón. En particular, el salmón de piscifactoría es un producto homogéneo y la lealtad a la marca es baja.

En este sentido, en España las cadenas de supermercados absorben la mayor parte de las ventas de las adquiridas: un [...] % de las de MARINE HARVEST y un [...] % de las de FJORD SEAFOOD. La distribución minorista en España disfruta de un significativo poder de negociación.

En relación con las barreras de entrada, cabe señalar que ya no se aplican medidas comunitarias de salvaguardia a las importaciones de salmón de piscifactoría. En la actualidad únicamente existen medidas *antidumping* que afectan al salmón originario de Noruega, principal productor mundial, limitándose a la fijación de un precio mínimo de importación.

Adicionalmente, desde 2003, las importaciones a la UE de salmón de Chile, el segundo productor mundial, no están sujetas a barrera arancelaria alguna. Tales importaciones han aumentado en un 406% entre 2003 y 2005 y en un 100% sólo en el año 2005.

En este sentido, cabe señalar el caso de la compañía chilena AQUACHILE, nueva entrante en el mercado español en 2004, que se ha convertido en el séptimo operador en España en un plazo relativamente breve.

Por otra parte, la notificante señala que no se necesitan redes especiales de distribución ni inversiones en publicidad para la venta de estos productos. Los costes de transporte son poco elevados respecto del precio final y tampoco suponen un obstáculo de acceso.

AS o AquaStructures As, entre otros, concentran su trabajo en la calidad de los suministros. Los productores de salmón también participan en los proyectos de investigación que llevan a cabo dichas entidades en relación con el empaquetado y la seguridad de los alimentos.



Adicionalmente, el salmón de piscifactoría es un producto homogéneo para el que, según la notificante, no existen contratos a largo plazo o acuerdos de exclusividad puesto que, como producto primario, tiene una cotización que se fija semanalmente.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, no es previsible que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado analizado.

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.