



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N-05020 MONSANTO/EMERGENT GENETICS

Con fecha 4 de marzo de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de control exclusivo de la empresa EMERGENT GENETICS INC. (en adelante EMERGENT) por parte de la empresa MONSANTO COMPANY (en adelante MONSANTO).

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.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **4 de abril de 2005**, 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 EMERGENT por parte de MONSANTO.

La operación se instrumenta a través de un Acuerdo y Plan de Fusión suscrito por las partes el 15 de febrero de 2005. En virtud de dicho acuerdo, MONSANTO adquirirá EMERGENT a través de una operación de concentración consistente en la fusión de EG Acquisition Co., una empresa controlada exclusivamente por

MONSANTO creada para la presente operación, con EMERGENT. En consecuencia, EMERGENT<sup>1</sup> pasará a ser una empresa controlada exclusivamente por MONSANTO.

La operación también se ha notificado en los Estados Unidos y en Brasil y, en consecuencia, está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de los mencionados países y de España.

## 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 PARTICIPES

### III.1. MONSANTO COMPANY ( “MONSANTO”)

MONSANTO es una sociedad estadounidense que cotiza en la Bolsa de Nueva York. Esta sociedad no está controlada por ninguno de sus accionistas.

Las actividades de MONSANTO pueden clasificarse en dos segmentos:

- (i) el de “productividad agrícola” que comprende las actividades relacionadas con productos de protección de cultivos, agricultura animal, herbicidas para céspedes y jardines, y tecnología medio-ambiental; y
- (ii) el de “semillas y genoma” que agrupa los negocios de semillas y “caracteres” y el desarrollo de plataformas de tecnología genética. Este segmento comprende la producción y comercialización de semillas de maíz, trigo, algodón y plantas oleaginosas (soja y colza). MONSANTO comercializa estos tipos de semillas bajo diferentes marcas comerciales.

MONSANTO comercializa asimismo semillas “mejoradas” mediante biotecnología. También licencia a terceros “germoplasma” y “caracteres” de semillas desarrollados bajo sus programas de I+D. Estos productos son licenciados a más de 300 productores en todo el mundo directamente o a través de otras de las empresas del Grupo MONSANTO como “Holder’s”, “Corn States” y Cotton States”.

MONSANTO opera en diferentes países a través de empresas controladas directa o indirectamente o con participaciones minoritarias no de control.

---

<sup>1</sup> La operación notificada no comprende el negocio de EMERGENT en la India. Las partes han suscrito otro acuerdo por el cual MONSANTO adquirirá las acciones de EMERGENT India Ltd., la cual está presente en los mercados de semillas de algodón, sorgo y vegetales en La India y no vende productos fuera de ella. MONSANTO tampoco adquirirá el negocio de semillas de vegetales “Dahnfeldt” en Europa, que no pertenece a EMERGENT, sino a la matriz de ésta, Internacional Seed Holding L.P.

En España MONSANTO mantiene dos filiales: Monsanto Agricultura España, S.L., y Corporación Agraria S.L. Entre otras actividades, ambas filiales se dedican a la comercialización de semillas de maíz, algodón, girasol y trigo duro. En particular, MONSANTO produce y vende semillas de algodón en España bajo su marca Asgrow<sup>2</sup> y actúa como distribuidor mayorista no exclusivo de las semillas de algodón de Delta & Pine Land.

Por otra parte, en enero de 2005 MONSANTO suscribió un acuerdo para adquirir el control de "Seminis Inc.", empresa que produce y comercializa semillas de frutas y verduras.

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

<b>VOLUMEN DE VENTAS DE MONSANTO</b>			
<b>(Millones de euros)</b>			
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Mundial	5.199,87	4.340,52	4.516,32
Unión Europea	>250	>250	>250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

### **III.2. EMERGENT GENETICS INC. ("EMERGENT ")**

EMERGENT es una empresa estadounidense controlada por Internacional Seed Holding L.P. que produce y comercializa semillas de algodón.

EMERGENT opera fundamentalmente en los EEUU<sup>3</sup> y, en menor medida, en Europa y Sudáfrica. En Europa EMERGENT vende sus productos bajo la marca Stoneville. EMERGENT no tiene presencia corporativa en España. Sus semillas de algodón, con la marca Stoneville, son distribuidas en exclusiva por Pioneer Hi-Bred Internacional bajo un contrato que expira [...].

Por otra parte, [...].

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

<b>VOLUMEN DE VENTAS DE EMERGENT GENETICS</b>			
<b>(Millones euros)</b>			
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Mundial	<5000	<5000	<5000
Unión Europea	<240	<240	<240

<sup>2</sup>[...].

<sup>3</sup> EMERGENT está presente en Estados Unidos, Brasil, Argentina, Turquía y Sudáfrica.

España	<60	<60	<60
--------	-----	-----	-----

Fuente: Notificación

## IV. MERCADOS RELEVANTES

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, en un futuro próximo, comercializará ciertas variedades de semillas de frutas y verduras.

### IV.1. Mercado de producto

Según la Comisión Europea<sup>4</sup>, 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/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 el bajo coste de cultivo, el bajo consumo de agua, la resistencia a hongos, el alto rendimiento, o un bajo nivel de impurezas. El material requerido para el desarrollo de nuevas variedades se conoce como “germoplasma”<sup>5</sup>. 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.

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 número significativo de operadores que actúan en ambas fases. Tal es el caso de MONSANTO Y EMERGENT, y de sus principales competidores.

<sup>4</sup> Asuntos N° IV/M.556- Zeneca / Vanderhave, N° IV/M.1497- Novartis / Maïsador, N° IV/M.1512- Dupont / Pioneer Hi-Bred Internacional, N° COMP/M.3465- Syngenta CP / Advanta,

<sup>5</sup> El germoplasma se define como la parte de un organismo vivo capaz de transmitir caracteres hereditarios.

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 solo mercado de producto, 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 EMERGENT no estaría presente en España.

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 sector<sup>6</sup>.

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 SDC<sup>7</sup>, 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 nacional<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Casos comunitarios: además de los señalados en la nota a pie de página anterior, los casos IV/M.737 CIBA GEIGY/SANDOZ, IV/M. 3465 SYNGENTA CP/ADVANTA, IV/M. 3506 FOX PAINE/ADVANTA; expedientes nacionales: N-12 NOVARTIS SEEDS/KOIPESOL SEMILLAS, N-40 MONSANTO/ASGROW SEMILLAS, N-03038 FOX/Sr. ROMO/SEMINIS y N-05011 MONSANTO/SEMINIS.

<sup>7</sup> Expedientes N-040 Monsanto / Asgrow Semillas y N-05011 Monsanto / Seminis

<sup>8</sup> N° IV/M.1420- BASF / SVÄLOF WEIBULL, N° COMP/M.3506- FOX PAINE / ADVANTA, N-05011 MONSANTO/SEMINIS

La Comisión ha dejado abierta la cuestión en las decisiones mencionadas en el epígrafe anterior porque, si bien existen elevados intercambios transfronterizos, también se ha comprobado que los precios difieren considerablemente entre los diferentes Estados miembros.

## V. ANÁLISIS DEL MERCADO

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

La estructura del mercado de semillas de algodón se recoge en el cuadro siguiente:

<b>Cuotas en el mercado de semillas de algodón en España (en valor)</b>			
<b>Productor</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Monsanto	[25-35]%	[20-30]%	[15-25]%
Emergent Genetics	[0-10]%	[0-10]%	0-10]%
<b>Acumulada</b>	<b>[25-35]%</b>	<b>[25-35]%</b>	<b>[20-30]%</b>
Delta & Pine Land	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Nickerson Sur (Limagrain Group)	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Eurosemillas	[5-15]%	[5-15]%	[5-15]%
Otros	[5-15]%	[5-15]%	[5-15]%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: notificante

La adición a la cuota de MONSANTO, como resultado de la operación, es de [0-10] puntos porcentuales resultando en un total del [20-30]%. Tras la operación MONSANTO se convertiría en la empresa líder del mercado, por delante del hasta ahora líder, Delta & Pine Land [20-30]%, Nickerson Sur [20-30] y Eurosemillas [5-15]%.<sup>9</sup>

Adicionalmente, MONSANTO es distribuidor mayorista no exclusivo en España<sup>9</sup> de las semillas de Delta & Pine Land, además de las suyas propias. Así de la cuota de Delta & Pine Land, la parte distribuida por MONSANTO equivale a [10-20] puntos en 2004, siendo el resto intermediado por VYCSA.

Por otra parte, cabe señalar que la cuota de MONSANTO en España se ha reducido en los últimos tres años [...].

<sup>9</sup> En 2002, MONSANTO era el único distribuidor de semillas de algodón Delta & Pine Land en España.

Además, como señala la notificante, aunque MONSANTO produce “caracteres” que pueden ser utilizados para mejorar el rendimiento de las semillas, incluyendo las de algodón, no comercializa dichos caracteres biotecnológicos<sup>10</sup> en España. MONSANTO también comercializa en el mercado español semillas de maíz y trigo duro y, en un futuro próximo, comercializará ciertas variedades de frutas y verduras<sup>11</sup>.

Por último, y en relación con los proveedores, [...]. Por su parte, EMERGENT no produce en España de modo que no tiene proveedores en el territorio nacional.

## V.2. Demanda y distribución de los productos.

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 serlo.

MONSANTO distribuye como mayorista sus propias semillas de algodón (Asgrow) a través de [...]

MONSANTO también distribuye las semillas de algodón de la marca Delta & Pine Land sobre la base de un acuerdo de distribución no exclusivo. [...]

[...]

Los productos de Delta & Pine Land son también distribuidos en España por VYCSA. En el pasado, MONSANTO era el único distribuidor "de facto" de las variedades de Delta & Pine Land. No obstante, en 2003 Delta & Pine Land decidió unilateralmente utilizar también a VYCSA para distribuir sus productos en España.

Los principales clientes de MONSANTO en el año 2004 fueron [...]

Por su parte, EMERGENT distribuye en España semillas de algodón, bajo su marca Stoneville, exclusivamente a través Pioneer, un importante productor internacional de semillas, [...]. Las semillas Stoneville suponen un [...] de las ventas de EMERGENT en España.

De esta forma, de acuerdo con la notificante, [...]

---

<sup>10</sup> “caracteres biotecnológicos” son características deseables que se aplican a las semillas y que son desarrolladas genéticamente.

<sup>11</sup> [...]

Por otra parte, el [...] restante de las ventas de EMERGENT en España se realizan a [...].

### V.3. Determinación de precios

De acuerdo con la notificante, las semillas de algodón nacionales son más baratas que las importadas aunque en los últimos años, los precios de ambos tipos de semillas de algodón han ido convergiendo. Las empresas españolas, utilizan fundamentalmente germoplasma público (no protegido por patentes), por lo que pueden vender sus variedades a precios más bajos.

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.

El precio medio de las semillas de algodón comercializadas por MONSANTO fue en 2004 de [...] por bolsa de 25 Kilogramos. El precio medio estimado del producto de los competidores es de [...]. Según la notificante [...].

El precio medio de las semillas de algodón comercializadas por EMERGENT es de [...] por bolsa de 25 Kilogramos.

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

Las semillas están sujetas a ciertos requisitos de registro necesarios para la protección de la variedad y para su comercialización:

- Cuando una empresa de semillas crea una nueva variedad, puede optar por venderla a otros agentes, explotarla directamente o bien licenciar la patente de la nueva variedad. Para obtener el derecho de propiedad sobre la nueva variedad la empresa debe inscribirla en el Registro de Variedades Protegidas. Para ello, debe superar previamente un ensayo de identificación realizado por el INIA (Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria), que en el caso del algodón no supera los dos años. Gozar de la protección del derecho que otorga la inscripción en el registro español no implica que dicha protección se extienda a todo el territorio de la UE. De hecho, los registros nacionales y comunitarios son excluyentes, optando las empresas, cada vez en mayor medida por el registro comunitario, que otorga protección para toda la UE.
- Para que una variedad pueda ser comercializada en España, es preciso que ésta sea inscrita en el Registro de Variedades Comerciales, en el que se describe la variedad en cuestión, se especifica el nombre y se comprueba el valor agronómico de la misma. Una vez que una variedad es inscrita en el Registro español, su inscripción en el registro comunitario es automática. El coste del registro no resulta significativo rondando los 3.000 euros.

Por lo que se refiere a las variedades que contienen organismos genéticamente modificados (OGM), el proceso difiere, puesto que no pueden ser inscritas hasta que la UE apruebe el OGM en cuestión, lo que ocurre tras un proceso de análisis pormenorizado de las posibles consecuencias para la salud de estos organismos. A esto se añaden determinadas obligaciones de etiquetado y

trazabilidad<sup>12</sup> para los productos que contengan OGM. La regulación en esta materia se establece fundamentalmente en la Directiva 98/95 y la Ley 15/1994 de 3 de junio, de biotecnología.

Además, los productores deben registrarse en el “Registro Oficial de Productores”, clasificándose como productores-multiplicadores, productores-seleccionadores o comerciantes. MONSANTO figura inscrito en el Registro Oficial de Productores como productor seleccionador. Esta categoría engloba las actividades de obtención de “semillas comerciales” (al igual que los productores-multiplicadores), además de la obtención de “semillas parentales” y selecciones anteriores.

Por otra parte, las actividades de I+D son importantes en esta industria, ya que se requieren investigaciones muy sofisticadas relacionadas con el genoma o técnicas tradicionales de mejoramiento para desarrollar nuevas semillas. En su Decisión sobre el Asunto Zeneca/Vanderhave, la Comisión señalaba: “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”.

En 2004, los gastos en I+D de MONSANTO alcanzaron los 511 millones de dólares. EMERGENT, por su parte, invirtió en 2004 [...] en investigación dirigida a la producción y desarrollo de semillas de algodón.

Por último, cabe señalar que el comercio internacional de semillas es significativo. Así, como señala la notificante, en España [...] % de las ventas de semillas de algodón corresponde a importaciones .

## VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre Emergent Genetics Inc. (EMERGENT) por parte de Monsanto Company (MONSANTO). MONSANTO es una multinacional que opera en los ámbitos de productividad agrícola, semillas y genoma y EMERGENT es una empresa estadounidense que produce y comercializa semillas de algodón, cuyas ventas en España [<60] millones de euros.

### 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 la cuota de EMERGENT [0-10]. De esta forma la cuota de MONSANTO alcanza el [20-30]%, aún por debajo del líder, Delta & Pine Land [20-30]% y por delante de Nickerson Sur [20-30]% y Eurosemillas [5-15]%.

Por otra parte, cabe señalar que la cuota de MONSANTO en España se ha reducido en los últimos tres años [...]. Uno de los rasgos de los mercados de semillas es la variabilidad de las cuotas de mercado como consecuencia, entre otras, de la aparición de nuevas variedades de mayor rendimiento.

MONSANTO también está presente en otros mercados de semillas distintas del algodón (maíz y trigo duro) y, próximamente, tras la adquisición de SEMINIS, ya autorizada en España, en algunos mercados de frutas y verduras.

<sup>12</sup> Reglamento nº 1139/98/CE del Consejo.

## VI.2 Demanda, distribución y precios

La comercialización de semillas no exige a los productores la creación de una red de distribución extensa.

MONSANTO es distribuidor mayorista no exclusivo en España<sup>13</sup> de las semillas de algodón de Delta & Pine Land, además de las suyas propias, en virtud de un acuerdo de distribución [...].

Por su parte, el [...] % de las ventas de EMERGENT en España corresponde a semillas comerciales de algodón de la marca Stoneville, que son distribuidas en España por Pioneer, empresa habilitada en exclusiva a distribuir esta marca en el territorio nacional [...].

En cuanto a los precios, las semillas de MONSANTO [...] y los de EMERGENT [...].

## VI.3. Competencia actual-Competencia potencial-Barreras a la entrada

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 antes citada.

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.

La principal barrera a la entrada es la derivada de la propiedad intelectual y de las importantes inversiones en I+D necesarias para el desarrollo y la producción de semillas.

La desaparición de EMERGENT como competidor potencial en el mercado de producción y venta de semillas de algodón no supondrá, previsiblemente, una disminución significativa de la presión competitiva dada su reducida cuota de mercado, la presencia de importantes competidores presentes y potenciales de ámbito mundial (un [...] % de las ventas de semillas de algodón en España son de importación) y la volatilidad de las posiciones relativas dado el constante proceso de innovación.

En efecto, se trata de mercados muy dinámicos en los que un producto de rendimiento superior a los ya disponibles en el mercado se hace rápidamente con una cuota elevada que, en todo caso, puede perder también si aparecen nuevas semillas de mejores cualidades.

Por todo ello, no cabe esperar que la operación resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en el mercado español.

## 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

<sup>13</sup> En 2002, MONSANTO era el único distribuidor de semillas de algodón Delta & Pine Land en España.

lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.

Madrid, 1 de abril de 2005

LA DIRECTORA GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA,

Nadia Calviño Santamaría

**SR. SECRETARIO DE ESTADO DE ECONOMÍA**