

***Asunto n° COMP/M.3553
- LOGISTA / ETINERA /
TERZIA***

El texto en lengua española es el único disponible y auténtico.

**REGLAMENTO (CEE) n° 139/2004
SOBRE LAS CONCENTRACIONES**

Artículo 6, apartado 1, letra b), NO OPOSICIÓN
fecha: 04/10/2004

*Disponible también en la base de datos CELEX
número de documento 32004M3553*



Bruselas, 04/10/2004

SG-Greffe(2004)D/204352

En la versión pública de la decisión, se omite determinada información en virtud del artículo 17 (2) del Reglamento del Consejo (CE) No 139/2004 relativo a la no divulgación de secretos de negocios y otra información confidencial. Las omisiones se indican con [...]. Si es posible, la información omitida se reemplaza por rangos de cifras o una descripción general.

VERSIÓN PÚBLICA

PROCEDIMIENTO DE
CONCENTRACIÓN
DECISIÓN EN VIRTUD DEL
ARTÍCULO 6(1)(b)

A las partes notificantes

**Referencia : Asunto nº COMP/M.3553– LOGISTA / ETINERA / TERZIA
Notificación de 30.08.2004 con arreglo al artículo 4 del Reglamento del
Consejo (CE) nº 139/2004¹ (“Reglamento de Concentraciones”)**

Muy Sres. nuestros:

1. Con fecha 30.08.2004, la Comisión recibió notificación de un proyecto de concentración por el que la empresa Compañía de Distribución Integral, Logista, S.A. (“Logista”, España), perteneciente al Grupo Altadis, adquiere el control, a efectos de lo dispuesto en el artículo 3(1)b del Reglamento del Consejo, de las empresas Etinera S.p.A. (“Etinera”, Italia) y Terzia S.p.A. (“Terzia”, Italia), a través de la adquisición de acciones.
2. Tras haber examinado la notificación, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación notificada entra en el ámbito de aplicación del Reglamento de Concentraciones y no plantea serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común ni con el Acuerdo EEE.

I. LAS PARTES

3. Logista es una empresa española de servicios logísticos generales, inicialmente especializada en la distribución al por mayor de productos derivados del tabaco. Logista forma parte del

¹ DO L 24, 29.1.2004 p. 1.

grupo franco-español Altadis. Este grupo es resultado de una operación de concentración entre las empresas tabacaleras francesa (Seita S.A.) y española (Tabacalera S.A.)².

4. Etinera es la principal empresa de distribución al por mayor de productos derivados del tabaco en Italia. Etinera era una filial de la empresa pública de fabricación y venta de tabaco Enti Tabacchi Italiani S.p.A. ("ETI"), actualmente denominada British American Tobacco Italia. Como resultado del proceso de privatización de esta empresa pública que tuvo lugar el pasado año 2003, ETI, incluyendo Etinera y Terzia, fueron adquiridas por British American Tobacco plc ("BAT") a través de su filial italiana Británica Italiana Tabacchi S.p.A.³. Este grupo de sociedades de BAT, activas en el mercado de tabaco en Italia, serán denominadas a continuación "BAT/ETI".
5. Terzia es una empresa de distribución al por mayor, por medios electrónicos y tradicionales, de una gran variedad de productos como golosinas, mecheros, pilas, postales y pequeños regalos. Sus clientes son los diversos puntos de venta de tabaco al por menor en Italia. Sus actividades se desarrollan principalmente en la región de Lazio. Al igual que Etinera, Terzia es actualmente una filial de BAT/ETI.

II. OPERACION PROPUESTA Y CONCENTRACION

6. En virtud del contrato de compraventa firmado el pasado 29 de Julio de 2004 entre BAT/ETI y Logista, esta última adquiere el 96% del accionariado de Etinera y 68% de Terzia, lo cual otorga a Logista el control sobre dichas empresas.
7. La compra y adquisición de control por parte de Logista de las empresas Etinera y Terzia constituye una concentración en el sentido del artículo 3, apartado 1º, letra b) del Reglamento de Concentraciones.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

8. Las empresas afectadas tienen conjuntamente un volumen de negocios agregado a nivel mundial superior a 5 000 millones de Euros. El volumen de negocios total realizado individualmente en la Comunidad por al menos dos de las empresas afectadas por la concentración es superior a 250 millones de euros, pero no realizan ambas más de dos tercios de esa cifra en un único e idéntico Estado miembro. Por consiguiente, la concentración tiene dimensión comunitaria de acuerdo con el artículo 1(2) del Reglamento de Concentraciones.

IV. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

A. Mercados afectados por la operación

A.1. Mercado de producto relevante

² Asunto nº COMP/M.1735 – Seita/Tabacalera, decisión de 3.12.1999.

³ Ver decisión de reenvío de la Comisión europea de 23.10.2003 basada en el Artículo 9 del Reglamento de concentraciones, en el asunto nº COMP/M.3248 – BAT/ETI. La decisión de las autoridades italianas de competencia fue tomada el 17.12.2003 (*Provvedimento n. 12685 –British American Tobacco/Ente Tabacchi Italiani*).

9. Ni Logista ni su matriz Altadis operan en la distribución de tabaco (como Etinera) o de otros productos (como Terzia) en Italia. No obstante, la presencia de Altadis en el mercado de los productos derivados del tabaco en Italia y la fuerte posición de Etinera en la distribución de dichos productos (superior al 25%), hacen necesario un análisis de los posibles efectos verticales de la operación.

- *La distribución del tabaco en Italia*

10. Pese a que las actividades de producción y distribución al por mayor de los productos derivados del tabaco en Italia esta abiertas a la competencia desde 1975, Etinera disfruta en la actualidad de una posición de cuasi-monopolio *de facto*, con una cuota de mercado superior al [$>90\%$]⁴. Etinera distribuye principalmente cigarrillos y, en menor medida, puritos producidos por BAT/ETI. El resto de los competidores son pequeñas empresas especializadas en otros productos de tabaco específicos, particularmente puros.
11. Etinera, creada en 2001, ha pertenecido siempre a una entidad o grupo de productores de tabaco. Inicialmente parte de ETI, pasó a ser controlada por BAT/ETI en 2003. Con el objeto de asegurar la neutralidad de Etinera, la independencia de esta entidad, incluida su gestión, se ha acentuado en los últimos años y los contratos con sus clientes establecen obligaciones específicas de no discriminación. Igualmente, aunque el sistema informático entre Etinera y BAT/ETI no esta físicamente separado, los empleados de BAT/ETI no tienen acceso al sistema informático de Etinera (que requiere una clave de entrada o *password* específica)⁵.
12. Etinera organiza la cadena de distribución entre los dos almacenes fiscales de ámbito nacional, situados en Tortona y Bari, donde las empresas manufactureras depositan su producto, hasta uno de los 540 almacenes fiscales locales ("*magazzini*"), donde los minoristas recogen sus pedidos. Entre estos servicios se incluyen el almacenamiento y gestión de stocks y pedidos, transporte, empaquetado, gestión de los datos ligados al flujo de la mercancía, facturación, etc. Los minoristas realizan sus pedidos a los *magazzini* gestionados por Etinera y éstos compilan y procesan los pedidos hacia el almacén fiscal regional correspondiente, quien responde a los mismos y los envía a los *magazzini*. Además, Etinera debe asegurar un nivel de stock determinado en sus almacenes regionales y locales. Los almacenes regionales son propiedad de Etinera, mientras que la gran mayoría de los *magazzini* están gestionados por Etinera bajo contrato y sin régimen de exclusividad.
13. La actividad de distribución del tabaco en Italia está muy regulada. La venta al por menor esta sujeta al monopolio del Estado, existiendo en la actualidad 58.000 estancos o expedidores oficiales especializados en la venta de tabaco, operando bajo licencia (denominados "*tabacchini*"). Junto a éstos, existen otros 12.400 puntos de venta autorizados en bares, hoteles, etc. (denominados "*patentini*"). Etinera debe, por lo tanto, distribuir a un número extraordinariamente elevado de minoristas. Igualmente, los precios de los productos derivados del tabaco están fijados por los productores, y los mismos se publican en el diario oficial italiano ("*Gaceta Ufficiale della Repubblica Italiana*"). Una gran mayoría del precio de venta al público esta constituido por impuestos aplicables a este producto.

⁴ Ver párrafo 28 de la decisión de la Comisión europea de 8.05.2002 en el asunto nº COMP/M.2779 – *Imperial Tobacco/Reemisma Cigarettenfabriken*; así como el párrafo 23 de la decisión de las autoridades italianas de competencia de 10.06.2004 (*Provvedimento n. 13269 –Philip Morris Italia- Rivendite di Tabacchi*).

⁵ Ver párrafo 27 y siguientes de la decisión de las autoridades italianas de competencia de 10.06.2004, citada anteriormente.

14. Etinera compra al productor el tabaco cuando éste sale del almacén regional hacia los *magazzini*, con el objeto de responder a un pedido o mantener el nivel de stock necesario. Sin embargo, los contratos entre Etinera y los productores de tabaco especifican que toda actividad comercial y promocional están reservada a estos últimos. Finalmente, Etinera se encarga de pagar los impuestos a las autoridades italianas; los impuestos se devengan solamente a la salida de los *magazzini*, momento en el que el producto sale definitivamente de los almacenes fiscales para venderse al público.

- Mercado de distribución de tabaco o de servicios integrales de logística a terceros

15. La parte notificante sostiene que Etinera desarrolla su actividad como cualquier otro operador de servicios de logística. Reconociendo la existencia de especialización por sectores y por lo tanto, de subsegmentos del mercado, la parte notificante afirma sin embargo que esta especialización es dinámica y varía con el tiempo, siendo normal que una empresa salte de un subsegmento a otro. En su opinión, los servicios logísticos para la distribución de productos derivados del tabaco no poseen unas características particulares tales que justifiquen una definición de un mercado de servicios separados para cada producto específico.

16. Respecto a la actividad de compraventa, la parte notificante argumenta que no se trata de una actividad comercial similar a la que realizaría un mayorista tradicional. La operación de compraventa de la mercancía por parte de Etinera deriva de la necesidad de las empresas productoras de tabaco de simplificar la gestión del pago de impuestos y facilitar a la administración fiscal italiana la gestión de los impuestos sobre el tabaco, al tener en Etinera a su único contribuyente. Etinera no obtiene beneficio alguno de esta compraventa, sino solamente de la actividad de logística y de otros servicios ligados de distribución del tabaco. Finalmente, la parte notificante afirma que la compra del producto por sociedades de servicios logísticos se produce ocasionalmente en otros sectores (libros, prensa o productos farmacéuticos).

17. En anteriores decisiones, la Comisión, sin llegar a concluir definitivamente sobre este particular, ha considerado la existencia de un mercado general de servicios logísticos. En estas decisiones, la Comisión ha observado que la mayoría de los operadores de logística pueden adaptar su oferta a las necesidades concretas de su cliente, y de este modo adaptarse al sector en el que éste opera⁶. Sin embargo, existirían sectores con requisitos particulares que justificarían la existencia de un mercado de logística específico para dichos sectores, como sería el caso de la logística para vehículos⁷.

18. Aunque un número elevado de las respuestas a la investigación de mercado estiman que las actividades desarrolladas por Etinera serían propias de un operador logístico, la mayoría confirma igualmente que las actividades relativas a la distribución del tabaco en Italia se caracterizan por la presencia de una serie de exigencias y requisitos particulares propios de esta actividad, tanto desde el punto de vista de la oferta como desde el punto de vista de la demanda. Así, se menciona entre otros factores la regulación detallada de esta actividad, incluyendo el precio de la mercancía, la necesidad de adquirir el producto y correr así con

⁶ Ver asuntos n° IV/M.1500 – *TPG/Tecnologica*, n° COMP/M.1895 – *Ocean Group/Exel*, n° COMP/M.3492 – *Exel/Tibbet & Britten*, n° COMP/M.3496 – *TPG/Wilson*.

⁷ Asunto n° COMP/M. 2722 – *Autologic/TNT/Wallenius/Wilhelmsen/CAT (JV)*.

ciertos riesgos comerciales, la existencia de una estrecha colaboración con la administración fiscal y aduanera italiana, las exigencias derivadas de la distribución a un elevado (y disperso) número de minoristas, la necesaria obtención de una licencia de explotación de los almacenes fiscales locales así como las necesidades específicas de los clientes en los mercados ascendentes y descendentes (necesidad de una red capilar muy extensa, una red de gestión informática que cubra la totalidad de los clientes, compra del producto y servicios fiscales derivados, etc.). Estos elementos parecen diferenciar la actividad desarrollada por Etinera tanto de la tradicional actividad de distribución mayorista para otro tipo de productos como de los servicios de logística general. Por último, la mayoría de los productores de tabaco consultados sólo considerarían otra empresa especializada en la distribución de sus productos como alternativa posible a Etinera.

- Conclusión

19. Independientemente de su denominación, las especificidades de las actividades de distribución de los productos derivados del tabaco en Italia, constituidos por servicios logísticos y otros servicios complementarios, principalmente de naturaleza fiscal, parecen indicar la existencia de un mercado diferente a la logística general. Cabe señalar que anteriores decisiones de las autoridades italianas de competencia y de la Comisión europea apuntan igualmente en este sentido⁸. No obstante, la definición del mercado de producto relevante puede dejarse abierta dado que en ninguno de los posibles mercados alternativos, la transacción suscita serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común.
20. Sobre la posibilidad de subdividir la distribución de los productos derivados del tabaco en cigarrillos, puros, tabaco de pipa y de picadura, el resultado de la investigación de mercado se inclina por la existencia de un único mercado para la distribución de estos productos. Sin embargo, la cuestión se puede igualmente dejar abierta ya que esta subdivisión no alteraría la evaluación de la presente operación. En primer lugar, Etinera está presente principalmente en el segmento de la distribución de cigarrillos, que según las partes, representa más del [>90%] del mercado global del tabaco en volumen. Además, en los otros segmentos de distribución de tabaco, Etinera debe hacer frente a una mayor competencia por parte de operadores especializados.

A.2. Mercado geográfico relevante

21. La parte notificante considera que el mercado geográfico relevante de la presente operación es el italiano, aunque indica que el mercado de los servicios de logística tiende a superar las barreras nacionales. En las decisiones anteriormente mencionadas⁹, la Comisión consideró el mercado geográfico de los servicios de distribución tabaco como nacional. Este punto de vista ha sido ampliamente confirmado por la investigación del mercado. Efectivamente, estos mercados son aún nacionales debido principalmente a la existencia de factores como la legislación fiscal, sanitaria y de publicidad, así como por los gustos y preferencias típicamente nacionales de los consumidores.

⁸ Ver asuntos n° COMP/M.1735 y n° COMP/M.3248, mencionados anteriormente. Igualmente, las decisiones de la Comisión relativas a los servicios logísticos generales definen, sin llegar a concluir, que los mercados geográficos relevantes para estos servicios son nacionales.

⁹ Ver asuntos citados supra.

B. Apreciación

22. Como ya se ha observado anteriormente (punto 9), la operación notificada no dará lugar a ningún solapamiento de actividades de carácter horizontal. Solamente se hace necesario apreciar sus posibles efectos verticales.
23. El mercado de los productos derivados del tabaco en Italia se caracterizan por una fuerte concentración de la oferta. En el mercado de cigarrillos, dos grandes operadores acaparan casi el [80-90%] del mercado, Philip Morris (“PM”), con un [50-60%] de cuota en volumen, y BAT/ETI, con un [30-40]. Otros operadores son JTI ([5-10%]), Altadis ([0-5%]), Gallaher ([0-5%]) e Imperial ([0-5%]). La situación en los mercados de puros y tabaco de pipa y picadura no altera sustancialmente las características de fuerte concentración de la oferta, siendo BAT/ETI uno de los dos grandes operadores en los mismos.
24. La parte notificante señala que las barreras de entrada al mercado de distribución de los productos derivados del tabaco no son altas, indicando que el principal obstáculo sería precisamente la alta concentración de la oferta en los mercados ascendentes. De este modo, se debe contar con al menos uno de los dos grandes empresas tabacaleras para obtener la masa crítica necesaria para entrar en el mercado de la distribución o, en caso de auto-prestación por parte de aquéllas, contar con una cuota de mercado significativa (calculada por un productor de tabaco como equivalente al menos al 25% del mercado). Este punto ha sido confirmado por la encuesta realizada por la Comisión; cuyas respuestas indican sin embargo la presencia de otras barreras como la necesidad de contar con una red de distribución particularmente extensa o las obligaciones fiscales y de compraventa características de este mercado.
25. La parte notificante argumenta que el poder de la oferta en este sector es muy importante, lo cual contrarrestaría la posición de Etinera en la distribución del tabaco. Igualmente, hace notar que su integración en Altadis no refuerza la posición de Etinera en el mercado relevante, sino lo contrario, ya que la empresa vendedora contaba con una cuota de mercado mucho más elevada en el mercado del tabaco en Italia.
26. Las barreras de entrada al mercado no aumentarían como resultado de esta operación. La operación tiene como consecuencia la aparición de otro cliente de la distribución del tabaco, BAT/ETI, que, al igual que PM, contaría con la masa crítica suficiente para organizar una red alternativa de distribución. Sería así posible que, tras la operación de venta, la posición de Etinera se viese debilitada, ya que Altadis no cuenta con esta “masa crítica” ofrecida anteriormente por BAT/ETI y, en consecuencia, Etinera sería más dependiente de sus clientes. De este modo, tras su adquisición por Altadis, Etinera tendría menos incentivos para discriminar a sus clientes y favorecer a su empresa matriz en el mercado ascendente.
27. Por último, es importante señalar que la transacción asegura una separación física de los sistemas informáticos entre Etinera y BAT/ETI, que ya se inició en junio de 2004 con el *outsourcing* de estas actividades, eliminándose así la posibilidad de intercambios de información comercial entre Etinera y BAT/ETI.
28. En conclusión, dada la reducida presencia de Altadis en los mercados ascendentes, la integración vertical entre esta empresa e Etinera no permitiría a ésta cerrar estos mercados ascendentes. De hecho, la investigación de la Comisión indica que uno de los motivos que ha motivado la venta de Etinera es precisamente el riesgo que corría ésta última de perder su principal cliente, [razón]. Este riesgo se mantendrá tras la transacción, e incluso se vería aumentada por la posibilidad de Etinera de perder igualmente a BAT/ETI como cliente.

29. Respecto a la posibilidad de considerar Logista/Altadis como un competidor potencial de Etínera, la Comisión considera que otros productores de tabaco como PM estarían en mejor posición para entrar en el mercado relevante, debido a su mayor presencia en el mercado italiano ascendente. Altadis no estaría en mejor situación para entrar en el mercado de la distribución del tabaco en Italia que el resto de sus competidores o incluso de otros distribuidores de tabaco en mercados geográficos vecinos o empresas de servicios logísticos interesadas en entrar en este mercado.
30. Si se analiza alternativamente el impacto de la operación sobre el mercado de servicios integrales de logística a terceros, la operación tampoco suscitaría problemas de competencia. El mercado de la logística en Italia se encuentra en plena expansión y no es fácil calcular el valor total del mismo; los datos disponibles mencionan cifras entre 2 500-3 000 a 16 000 millones de euros aproximadamente. Incluso considerando la cifra más reducida, la cuota de mercado de Etínera nunca superaría el [5-10%], mientras que la de sus eventuales competidores, como TNT o Number 1, se situarían alrededor del 20% y entre 5 a 10%, respectivamente.

V. CONCLUSIÓN

31. Por los motivos expuestos anteriormente, la Comisión ha decidido no oponerse a la operación notificada y declararla compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE. La presente decisión se adopta en aplicación de la letra b) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento del Consejo (CE) nº 139/2004.

Por la Comisión,
(signed)
Mario MONTI
Miembro de la Comisión