

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

.....

II *Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad*

Comisión

2000/42/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 9 de marzo de 1999, relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo (asunto IV/M.1313 — Danish Crown/Vestjyske Slagterier) [notificada con el número C(1999) 560]⁽¹⁾** 1

II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 9 de marzo de 1999

relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo

(asunto IV/M.1313 — Danish Crown/Vestjyske Slagterier)

[notificada con el número C(1999) 560]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2000/42/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1310/97⁽²⁾, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión de 6 de noviembre de 1998 sobre incoación de un procedimiento en el presente caso,

Tras haber ofrecido a las empresas afectadas la oportunidad de presentar sus observaciones con respecto a las objeciones de la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre operaciones de concentración⁽³⁾,

Considerando lo siguiente:

- (1) El 5 de octubre de 1998, la Comisión recibió notificación de una concentración con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 (en lo sucesivo, «el Reglamento sobre operaciones de concentración») relativa a la fusión de las cooperativas danesas Slagteriselskabet Danish Crown AmbA (en lo sucesivo, «Danish Crown») y Vestjyske Slagterier AmbA (en lo sucesivo, «Vestjyske Slagterier»).
- (2) Por decisión de 6 de noviembre de 1998, la Comisión manifestó que la operación notificada planteaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común. Por consiguiente, incoó al respecto el procedimiento previsto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

I. LAS PARTES

- (3) Danish Crown es el matadero en cooperativa más importante de Dinamarca y cuenta con 13 122 miembros (ganaderos) que le abastecen de las materias primas necesarias (ganado porcino y vacuno). Danish Crown es una empresa integrada verticalmente que abarca las actividades de sacrificio del ganado y de transformación y comercialización de la carne. Los países donde opera principalmente dentro de la Comunidad son el Reino Unido, Alemania, Francia, Dinamarca e Italia.
- (4) Vestjyske Slagterier es el segundo matadero en cooperativa más importante de Dinamarca y tiene 17 722 miembros (ganaderos) que le abastecen de las materias primas necesarias (ganado porcino y vacuno). Vestjyske

⁽¹⁾ DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión corregida en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

⁽²⁾ DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

⁽³⁾ DO C 21 de 25.1.2000.

Slagterier es una empresa integrada verticalmente que abarca las actividades de sacrificio del ganado y de transformación y comercialización de la carne. Dentro de la Comunidad, los países donde ejerce principalmente sus actividades son el Reino Unido, Alemania, Francia, Dinamarca e Italia.

II. LA OPERACIÓN

- (5) La operación notificada consiste en la fusión de las operaciones de Danish Crown y Vestjyske Slagterier en una empresa cooperativa recién constituida a la que Danish Crown y Vestjyske Slagterier (en lo sucesivo citadas colectivamente como «las partes») transferirán todas sus actividades, activos y obligaciones y a la que los miembros de cada una de las partes se adherirán en masa. Las partes sacrifican anualmente unos 16 millones de cerdos y unas 500 000 reses. La nueva empresa se convertirá en el mayor matadero de Europa⁽⁴⁾ y en el mayor exportador mundial de carne de porcino.
- (6) Además, las partes participan como accionistas en otras cuatro cooperativas danesas: Daka amba (en lo sucesivo, «Daka»), Danske Andelslagteriers Tarmsalg-Schaub & Co. amba (en lo sucesivo, «DAT-Schaub»), Slagteriernes Fællesindkøbsforening amba (en lo sucesivo, «SFK») y Scan-Hide amba (en lo sucesivo, «Scan-Hide»). Como resultado de la operación y por los motivos que se exponen más adelante, las partes adquirirán el control de cada una de esas cuatro cooperativas.
- (7) **Daka** es una empresa que opera en el sector del aprovechamiento de residuos animales (desperdicios de matadero) y que está controlada por Danish Crown (43%), Vestjyske Slagterier (34%), Tican (3,8%) y otra serie de mataderos y minoristas (12,5%). Tras la concentración, cinco de los diez miembros del consejo de dirección pertenecerán a las partes. Otros dos serán elegidos por los trabajadores. Los estatutos sociales prevén un sistema específico para la designación de los miembros del consejo de administración que, a su vez, eligen por mayoría al presidente, que cuenta con un voto de calidad. El consejo de administración es el responsable de definir la estrategia comercial de la empresa. Tras la fusión, la posición lograda por las partes les permitirá controlar aproximadamente 86 de los 114 votos en la asamblea general. Los estatutos sociales de la empresa exigen que la decisión de modificar dichos estatutos sólo pueda adoptarse con la autorización de otro miembro independiente que cuente, como mínimo, con tres votos.
- (8) La empresa resultante de la fusión controlará el 75% de los derechos de voto en la asamblea general y, por lo tanto, podrá decidir respecto de las decisiones estratégicas de la cooperativa (presupuesto, plan de negocios e inversiones más importantes). Además, las partes contarán con la mitad de los votos en el consejo de administración, y el presidente de este último no podrá ser designado contra su voluntad. Las partes adquirirán una influencia decisiva y, por ende, el control exclusivo en el sentido del artículo 3 del Reglamento sobre operaciones de concentración.
- (9) **DAT-Schaub** viene operando tradicionalmente en la transformación y la venta de tripas naturales de los animales sacrificados en los mataderos de carácter cooperativo de Dinamarca. Asimismo, se dedica al comercio de especias, de carne y de productos cárnicos (principal actividad de las partes). DAT-Schaub está en manos de Danish Crown (49,8%), Vestjyske Slagterier (31%), Steff-Houlberg (13,8%) y Tican (5,5%). Tras la concentración, las partes contarán con seis de los nueve miembros del consejo de administración y aproximadamente con 80 de los 101 delegados de la asamblea general. Los estatutos sociales de la empresa prevén que cualquier resolución adoptada por la asamblea general deberá contar como mínimo con la aprobación de dos miembros independientes. No obstante, un miembro que controle como mínimo dos tercios de los derechos de voto, como en este caso la empresa surgida de la fusión, podrá modificar los estatutos sociales.
- (10) La empresa fusionada podrá emitir el 80% de los derechos de voto en la asamblea general y contará con una clara mayoría en el consejo de administración. El hecho de ostentar una posición mayoritaria en la asamblea general le permitirá modificar la disposición incluida en los estatutos sociales según la cual la adopción de cualquier resolución se supedita a la aprobación de dos miembros independientes, como mínimo. Por consiguiente, como resultado de la fusión, las partes adquirirán el control exclusivo sobre DAT-Schaub.
- (11) **SFK** es una empresa que se dedica a abastecer a la industria alimentaria en general y a la de la carne en particular de material de embalaje, especias e ingredientes alimenticios, ropa y utensilios, y maquinaria y equipo. SFK es propiedad de Danish Crown (42,6%), de Vestjyske Slagterier (24,7%), de Steff-Houlberg (17,4%), otros mataderos (14,4%) y Tican (1,1%). Su consejo de administración está formado por un máximo de doce miembros. Ocho de estos miembros, como máximo, son designados por miembros de la Danske Slagterier y cinco de ellos podrían ser designados por las partes⁽⁵⁾. De los cuatro miembros restantes, dos son elegidos por los demás mataderos y los otros dos por los empleados. El consejo de administración adopta sus decisiones por mayoría simple y su presidente cuenta con un voto de calidad. El consejo de administración define la estrategia comercial de la empresa. Dentro de la asamblea general, las partes podrán emitir el 74% de los votos. Las resoluciones de la asamblea general se adoptan por mayoría simple, pero aquellas por las que se modifican los estatutos sociales sólo pueden aprobarse si cuentan con el apoyo de dos miembros independientes, como mínimo.
- (12) La empresa que surgirá tras la fusión controlará el 74% de los derechos de voto en la asamblea general y, por lo tanto, podrá decidir sobre cuestiones estratégicas de la cooperativa (presupuesto, plan de negocios e inversiones más importantes). Así pues, las partes adquirirán una influencia decisiva sobre ella y ejercerán un control

⁽⁴⁾ Danish Crown es el mayor matadero de cerdos de la Unión Europea y Vestjyske Slagterier el tercero en importancia.

⁽⁵⁾ Cada uno de los miembros de Danske Slagterier (una asociación constituida por Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg y Tican) designa a un miembro del consejo de administración y los cinco restantes son elegidos con arreglo al número de votos controlado por cada miembro. Los derechos de voto se calculan en función del capital en acciones (que representa el 50% del cálculo) y de las respectivas compras durante los tres años anteriores (el 50% restante del cálculo).

exclusivo en el sentido del apartado 3 del Reglamento sobre operaciones de concentración.

- (13) **Scan-Hide** se dedica a la venta de piel de vacuno cruda, clasificada y salada. La empresa se halla bajo el control de Vestjyske Slagterier (47,3%), Danish Crown (33,2%) y de otros mataderos (19,5%). Antes de producirse la operación, ninguna de las partes tenía la posibilidad de ejercer el control de la empresa, aunque este año, excepcionalmente, Vestjyske Slagterier podría controlar más del 50% de los derechos de voto en la asamblea general ya que el año pasado suministró más de la mitad de las pieles de vacuno vendidas por la empresa. Tras la fusión, las partes designarán a cinco de los ocho miembros del consejo de administración y controlarán aproximadamente 82 de los 104 votos en la asamblea general. Por consiguiente, tras la fusión, las partes adquirirán el control exclusivo de Scan-Hide.

III. LA CONCENTRACIÓN

- (14) Teniendo en cuenta todo lo expuesto anteriormente, puede considerarse que la operación supondrá una concentración que provocará la fusión total de Danish Crown con Vestjyske Slagterier en el sentido de la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento sobre operaciones de concentración, y la adquisición del control por las partes en las cuatro cooperativas mencionadas (Daka, DAT-Schaub, SFK y Scan-Hide) en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del mismo Reglamento.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (15) La operación se considera de dimensión comunitaria con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 1 del Reglamento sobre operaciones de concentración en la medida en que el volumen de negocios total a nivel mundial de todas las empresas afectadas supera los 5 000 millones de euros (Danish Crown, 3 126 millones de euros; Vestjyske Slagterier, 1 496 millones de euros; Daka, 68 millones de euros; SFK, 116,8 millones de euros; Scan-Hide, 39,9 millones de euros y DAT-Schaub, 589,3 millones de euros)⁽⁶⁾. Por otro lado, Danish Crown (2 053 millones de euros), Vestjyske Slagterier (865,3 millones de euros) y DAT-Schaub (328,7 millones de euros) cuentan con un volumen de negocios total a escala comunitaria de más de 250 millones de euros. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide y DAT-Schaub no realizan más de las dos terceras partes de su volumen de negocios total en la Comunidad en un mismo Estado miembro.
- (16) La operación no exige una evaluación en cooperación con el Órgano de Vigilancia de la AELC con arreglo a lo dispuesto en el Acuerdo EEE.

⁽⁶⁾ El volumen de negocios se calcula de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento sobre operaciones de concentración y con la Comunicación de la Comisión sobre el cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Dado que las cifras representan el volumen de negocios del período anterior al 1 de enero de 1999, se han calculado en función del tipo de cambio medio del ecu y convertido a euros a un tipo de un ecu por un euro.

V. MERCADOS DE REFERENCIA

- (17) La actividad de las partes consiste en la compra de animales vivos para sacrificar, la venta de carne fresca para el consumo final, la venta de carne fresca para su transformación industrial y la venta de productos cárnicos ya transformados. Por su parte, las actividades de Daka, DAT-Schaub, SFK y Scan-Hide ya han sido descritas anteriormente.
- (18) En su notificación, las partes distinguían los siguientes mercados de referencia: i) el mercado de sacrificio de animales vivos (dividido por especies: porcino, bovino y lanar) de Europa Septentrional (Dinamarca, Suecia, Alemania y el Benelux), ii) el mercado comunitario de todo tipo de carnes, y iii) el mercado danés de recogida y transformación de desperdicios de matadero (aprovechamiento de residuos animales).
- (19) Por las razones que se exponen a continuación, la Comisión considera que los mercados de referencia deberían circunscribirse más. No obstante, opina que, independientemente de la definición aplicada, la concentración no plantea problemas por lo que respecta a la compra de corderos y ovejas y a la venta de su carne. Tampoco las actividades empresariales de DAT-Schaub, SFK y Scan-Hide en mercados distintos de los descritos anteriormente parecen crear dificultades.

A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA

a) **Compra de ganado porcino y vacuno para sacrificar**

- (20) Por lo que respecta al sacrificio de animales, las partes han afirmado que, en un matadero, las cadenas de sacrificio difieren en función de cada especie y no pueden modificarse en un plazo razonable sin incurrir en grandes costes. Por otro lado, un ganadero que quisiera modificar su producción pasando de la cría de una especie a otra (por ejemplo, del ganado porcino al vacuno) tendría que invertir en ello mucho tiempo y dinero. Así pues, no puede hablarse de sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta entre las distintas especies sacrificadas. La investigación de la Comisión ha confirmado esta teoría.
- (21) Por consiguiente, la compra respectiva de ganado porcino y vacuno para sacrificar constituyen dos mercados de productos de referencia separados.

b) **Mercados de carne fresca**

Las carnes de porcino y de vacuno constituyen dos mercados de productos de referencia separados

- (22) En su notificación, las partes han aducido que todos los tipos de carne, como por ejemplo la de porcino, vacuno, ternera, oveja, cordero y ave, junto con los productos

cárnicos transformados pertenecen al mismo mercado de productos puesto que en la dieta son sustituibles entre sí.

- (23) Sin embargo, en otros casos anteriores relacionados con los mercados de productos de consumo, la Comisión ha considerado que la mera sustituibilidad de las características funcionales no basta para definir el mercado de productos de referencia⁽⁷⁾. Paralelamente, se ha demostrado que a la hora de evaluar la repercusión de la presente fusión sobre la competencia, los distintos tipos de carne no deben considerarse parte de un mismo mercado de productos de referencia.
- (24) En primer lugar, cabe señalar que los distintos tipos de carne fresca responden a precios muy diferentes, siendo la carne de vacuno, como promedio, la más cara, seguida por la carne de porcino, cuyo precio es inferior en un 20-25 %, y por la de ave, cuyo precio corresponde aproximadamente a la mitad del de la carne de vacuno. Por otro lado, la imagen que los consumidores tienen de esos tipos de carne es diferente y, por lo tanto, su posición en el mercado también lo es. Por ejemplo, la experiencia de la Comisión demuestra que, atendiendo a características de la carne tales como el sabor, el valor nutritivo, el coste y la facilidad de preparación, en Dinamarca, la carne de ave es la más estimada globalmente, especialmente por su blandura y su facilidad de preparación, mientras que la carne de vacuno es muy apreciada por su sabor, aunque su precio se considera demasiado elevado. Por otro lado, la carne de porcino es muy apreciada por su facilidad de preparación y su sabor aunque se la considera grasienta.
- (25) Todas estas consideraciones se ven confirmadas por la información facilitada por los mayoristas de carne y los supermercados daneses, según la cual, las motivaciones que subyacen en los consumidores a la hora de adquirir los distintos tipos carne son muy diferentes. El cordero se distingue de los demás tipos de carne por su fuerte sabor y por una imagen estacional muy concreta (consumo durante el período de Pascua). Normalmente, el motivo que lleva a comprar carne de ave es su imagen sana y pobre en grasas. En el caso de Dinamarca, la carne de porcino se consume fundamentalmente por tradición. Habida cuenta de las diferencias de precios, la imagen percibida por los consumidores y sus hábitos de consumo se puede concluir que los diferentes tipos de carne sólo se sustituyen entre sí de forma imperfecta.
- (26) En una encuesta llevada a cabo por la Comisión se preguntaba a los compradores si, en su opinión, el aumento del precio de la carne de porcino y de vacuno, respectivamente, de un 5 a un 10 %, provocaría su sustitución por otros tipos de carne (vacuno/porcino, cordero, ave o productos cárnicos transformados). Las empresas de *catering* danesas indicaron que tal incremento no modificaría sus hábitos de consumo. Según los mayoristas daneses, cambiar el consumo de vacuno por el de porcino o el de ambos por el de ave sólo sería posible en cierta medida. En opinión de los supermercados, la demanda de carne de vacuno no se vería afectada por el incremento o el descenso de los precios. Algunos supermercados indicaron que, ante un incremento o una bajada de los precios de la carne de vacuno, los consumidores

reaccionarían comprando partes de la res más baratas o más caras, respectivamente. Por lo que respecta a la carne de porcino, los supermercados consideraron que un aumento del precio llevaría a un mayor consumo de ave. Así pues, dicha información confirma que los diferentes tipos de carne sólo son sustitutos imperfectos y por consiguiente, que sólo existe cierto grado de sustitución entre los diferentes tipos de carne fresca.

- (27) Las partes han facilitado un gráfico sobre la evolución de los precios relativos de la carne de porcino y sobre su consumo relativo (véase el anexo 21 de la notificación). Dicho gráfico muestra que los precios relativos de la carne de porcino han sufrido fluctuaciones bastante acentuadas que no se han traducido en una variación importante del consumo relativo de carne. En particular, se ha observado que la variación del precio relativo de la carne de porcino en 4 puntos porcentuales entre 1986 y 1988 y en 7 puntos entre 1992 y 1995 se tradujo en una modificación del consumo bastante reducida, proporcionalmente. Así pues, el gráfico viene a respaldar la conclusión de que, en respuesta a los cambios de precios, la sustitución de la carne de porcino por otros tipos de carne sólo es limitada.
- (28) En su notificación, las partes aportaron sus propias cifras sobre elasticidad de los precios de la carne de porcino: -0,35, -0,4, y -0,53. Dichas cifras se basan en datos de la OCDE y de la DG VI de la Comisión. Para la Comunidad, en particular, la OCDE ha estimado elasticidades de precios de -0,3 para la carne de vacuno, de -0,3 para la carne de porcino, de -0,2 para la carne de ave y una elasticidad cruzada de precios inferior a un 0,3 entre cada uno de estos tres tipos de carne. Las partes consideran que estas cifras de elasticidad también reflejan la situación existente en el mercado danés. Además, en opinión de las partes, es sabido que en la Comunidad existe una elasticidad cruzada de precios positiva entre los distintos tipos de carne (véase la notificación, sección 6, p. 5).
- (29) La Comisión reconoce que pueden existir elasticidades cruzadas de precios positivas entre los distintos tipos de carne. Ello significa que hay una cierta correlación en la evolución de los precios de los distintos tipos de carne. Sin embargo, esto no debe inducir a pensar que todos los tipos de carne forman parte de un mismo mercado de productos de referencia a efectos de evaluación de la repercusión de la fusión analizada sobre la competencia. Por el contrario, la inelasticidad de las propias elasticidades de precios de la carne de vacuno, porcino y ave implica que un incremento del precio de mercado de cada uno de estos tipos de carne sólo llevaría a una pérdida limitada de volumen debida a la sustitución por otros tipos de carne o a una reducción de su consumo. Por lo tanto, estas elasticidades de precios indican que las carnes de vacuno, cerdo y ave, respectivamente, constituyen mercados de productos de referencia separados.
- (30) La forma en que las partes han organizado la comercialización de las carnes de porcino y vacuno confirma también que ambos productos constituyen mercados de productos de referencia separados. Efectivamente, la organización de las ventas de carne de porcino y de vacuno está completamente separada y a cada uno de

⁽⁷⁾ Asunto IV/M.190 — Nestlé/Perrier (DO L 356 de 5.12.1992, p. 1).

estos productos se le aplica una estrategia de comercialización distinta. El hecho que mejor ilustra esta separación es que el *fore-calculation* (un instrumento de ayuda a la gestión destinado al personal de ventas de carne de porcino que se emplea para evaluar el precio óptimo de un corte de carne concreto) no menciona ni una sola vez los precios o los objetivos de precios relacionados con la carne de vacuno. Además, la estructura de organización de la nueva empresa fusionada (como anteriormente las dos empresas por separado) incluye un Comité del ganado y un Comité de criadores de porcino que se ocuparán por separado y respectivamente del seguimiento y la evaluación de los asuntos de importancia de la división relacionada con el ganado (vacuno) en su conjunto, y de la de porcino.

- (31) Dentro de la política agrícola común (PAC), las organizaciones de mercado para las carnes de vacuno y porcino difieren notablemente. De hecho, la organización del mercado de la carne de porcino tiene fama de «muy liberalizada» y con relación a ella la Comisión dispone de muy pocos instrumentos de regulación del mercado (no existen precios mínimos garantizados pero sí algunas ayudas al almacenamiento privado). Como consecuencia de ello, menos del 1 % del presupuesto de garantía del FEOGA se destina a la carne de porcino. El régimen de la carne de vacuno cuenta con un sistema de garantía de precios a los productores que en la actualidad está siendo objeto de una reducción progresiva. El 14 % del presupuesto del FEOGA se dedica a financiar la carne de vacuno y los reembolsos a la exportación son mucho más importantes en el caso de la carne de vacuno que en la de porcino. El hecho de que existan regímenes diferentes para las carnes de porcino y vacuno es una prueba más de que se trata de productos que pertenecen a mercados diferentes. Si ambos perteneciesen al mismo mercado, el efecto de las medidas adoptadas dentro de un régimen tendrían una repercusión importante en el otro producto, de forma que los dos deberían inscribirse en el mismo régimen o en regímenes similares.
- (32) Por lo que respecta a la sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta, no resulta fácil modificar una cadena de despiece de vacuno para convertirla en otra de despiece de porcino. La razón es que los cerdos que llegan al matadero presentan una mayor homogeneidad que el ganado vacuno, lo que permite un grado de automatización mucho mayor de las líneas de despiece de porcino. En el despiece de vacuno, en el momento de llegada de las canales, hay que proceder a una selección más detallada debido al gran número de razas que se reciben y a las respectivas características de su carne. Por lo tanto, el proceso de despiece de la carne de vacuno está menos automatizado que el de la carne de porcino. En consecuencia, no existe una sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta entre la carne de porcino y la de vacuno.
- (33) Por todas las razones expuestas hasta el momento, se puede concluir que las carnes de porcino y de vacuno frescas constituyen dos mercados de productos de referencia separados a efectos de la evaluación de la concentración propuesta. Las partes no han planteado objeción alguna a esta conclusión en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión con arreglo al artículo 18 del Reglamento sobre operaciones de concentración (en lo sucesivo, «la respuesta»).

La venta de carne fresca para su transformación industrial y la venta de carne fresca para su consumo directo (comercio minorista o actividades de catering) constituyen dos mercados de productos de referencia distintos.

- (34) La carne de los animales sacrificados o bien se vende al consumidor final como «carne fresca» o se destina a las empresas de transformación de carne para la fabricación de productos cárnicos transformados. Por «carne fresca» se entiende aquella que no ha sufrido ninguna transformación posterior, es decir, a la que no se le han añadido especias u otros aditivos, o que no ha sido sometida a procesos de cocinado, ahumado o secado.
- (35) La venta de las diferentes piezas del animal sacrificado a las empresas de transformación o a los consumidores directos se efectúa teniendo en cuenta las especificaciones de despiece de cada uno de estos grupos de compradores. La Comisión no discute que estas especificaciones puedan modificarse con relativa facilidad. Sin embargo, una vez que el matadero ha procedido al despiece de la carne, se elimina cualquier posibilidad de arbitraje con las piezas obtenidas. Las partes han descrito las piezas vendidas a las empresas de transformación y a los consumidores finales y se ha observado que su número es limitado. Así pues, existen pocas posibilidades de que se produzca un fenómeno de arbitraje entre ambos canales. No obstante, antes de que este arbitraje pueda representar una presión competitiva en el comportamiento de las partes frente a los supermercados (véase a continuación), las empresas de transformación deberían empezar a desempeñar funciones de mayoristas. Esto no parece fácil en un mercado en el que la «frescura» de la carne es tan esencial. Además, el elevado nivel de compras a otros Estados miembros por parte de las empresas de transformación constituye asimismo un indicio de que las condiciones de competencia en dicho mercado son diferentes. Por consiguiente, la Comisión considera que la venta de carne fresca a las empresas de transformación industrial constituye un mercado separado.

Las ventas a las empresas de catering, a los supermercados, a las carnicerías así como la venta en granjas constituyen mercados de productos de referencia diferentes, si bien los supermercados y las carnicerías pueden agruparse.

- (36) La venta de carne fresca de porcino y de vacuno para el consumo humano puede dividirse a su vez en un mercado minorista y un mercado de *catering*. Además, el mercado minorista puede subdividirse en el de venta de carne fresca a los supermercados, a las carnicerías y a los ganaderos (venta en granjas).
- (37) Las partes han protestado contra esta división aduciendo que existe plena sustituibilidad de la oferta y la demanda entre estos canales. Además, en principio, su estructura de precios es idéntica, puesto que existe una lista de precios básicos semanal a partir de la cual se emprenden las negociaciones sobre fijación de precios. La Comisión opina, no obstante, que el hecho de que exista una lista de precios básicos no implica necesariamente que dichos canales deban ser considerados un único mercado. Para empezar, dicha lista consta de distintas columnas con incrementos o reducciones en función de los distintos clientes y categorías. En segundo lugar, las partes, al tratar con los clientes por separado, a menudo no se atienen a lo indicado en estas columnas. Por consiguiente, la existencia de una lista de precios básicos no

prueba que las partes no puedan aplicar una política de discriminación de precios entre los diversos canales.

- (38) El mercado de *catering* es el de venta de carne fresca a los restaurantes, comedores, organismos públicos y a los proveedores de buques y aeropuertos. Lo que distingue en primer lugar al mercado minorista del mercado de *catering* es el hecho de que para las empresas de *catering* el origen de la carne tiene menor importancia, dado que ésta se prepara para ser servida al consumidor como parte de una comida previamente cocinada y no se vende fresca directamente. Así pues, en este mercado, las preferencias del consumidor por lo que respecta al origen de la carne revisten menor importancia, por lo que el mercado de *catering* cuenta con una mayor cuota de importaciones que el mercado minorista. En segundo lugar, no hay ninguna posibilidad de arbitraje entre los dos mercados, debido a las diferencias existentes en la distribución (una distribución especializada a las empresas de *catering* a través de mayoristas relativamente pequeños y un abastecimiento directo por parte de los mataderos a los minoristas) y en el empaquetado (la mayor parte de la carne distribuida a los supermercados está ya embalada y etiquetada con la información necesaria para el cliente). En tercer lugar, el mercado minorista tiene que contar en todo momento con un surtido completo de cortes de carne fresca de porcino y vacuno. Normalmente, las empresas de *catering* sólo solicitan los cortes necesarios para la preparación de los platos incluidos en sus menús. En cuarto lugar, la investigación de mercado realizada por la Comisión muestra que los escasos grandes mayoristas de *catering* que compran la carne más barata [una cifra inferior al 10%] (*) que los clientes minoristas, en particular los pequeños supermercados y las carnicerías, no venden un solo kilo de carne de porcino en el mercado minorista.

- (39) En el sector minorista, la carne fresca se vende al consumidor final a través de supermercados y carnicerías. Estos canales difieren, dado que un porcentaje no desdéniable de las carnicerías [en Dinamarca, unas 100 de las 820 existentes⁽⁸⁾] sacrifican a los animales o compran su carne a mataderos locales privados gestionados por carniceros. En comparación con los supermercados, en las compras efectuadas por las carnicerías hay una mayor proporción de medias canales, de cuartos y de los principales cortes, aunque las partes aducen que los productos de porcino suministrados a los supermercados y a las carnicerías son los mismos. Por otro lado, los precios de venta que los mataderos aplican a las carnicerías superan [hasta un 10%] (*) a los que fijan para los supermercados, incluidos los más pequeños. Las partes opinan que esas diferencias de precios reflejan las diferencias de volumen, estructura comercial (acuerdos marco y puntuales) y la capacidad de negociación. Los precios que las carnicerías al por menor aplican a la carne de porcino, vacuno y cordero rebasan en un 20-25% a los aplicados por los supermercados y superan en un 50% a los de la carne de ave y de los productos cárnicos transformados.

- (40) La Comisión considera que, basándose en todo lo expuesto, puede concluirse que las carnicerías y los supermercados constituyen mercados separados. No obstante, cabe señalar que la evaluación de la competencia no varía se tome como referencia el mercado de supermercados por separado o el mercado minorista en su conjunto, ya que las carnicerías representan exclusivamente el 10% del mercado minorista combinado⁽⁹⁾.

- (41) Las denominadas «ventas en granjas» en las cuales los ganaderos venden carne de sus propios animales en mayores cantidades (la mitad o un cuarto de la canal) directamente al consumidor final pueden diferenciarse del mercado minorista. Mientras los supermercados y las carnicerías venden la carne dividida en cortes diversos y ofrecen al consumidor la posibilidad de adquirir cantidades relativamente pequeñas (generalmente la que se requiere para la comida de una familia), el consumidor que compra la carne en estas «ventas en granja» tiene que almacenarla en su congelador, independientemente de que haya sido cortada posteriormente. Así pues, las ventas en granja no sustituyen directamente a las compras «típicas» de un comprador de pequeñas cantidades y, evidentemente, todavía menos a las de los consumidores urbanos⁽¹⁰⁾.

- (42) Por consiguiente, el *catering* y la venta en granjas constituyen mercados de productos de referencia separados. Esta misma conclusión puede hacerse extensiva a los supermercados y a las carnicerías, aunque la evaluación de la competencia no variará en función de que se tome como referencia el mercado de supermercados por separado o el mercado minorista en su conjunto.

c) Carne transformada

- (43) Los productos cárnicos transformados pueden definirse como carnes de mamíferos o aves con aditivos tales como sal o especias crudos, secados, ahumados o cocinados. Habida cuenta de esta transformación adicional de la carne por la cual hasta el 20% del peso del producto final transformado proviene de los aditivos y en la que a menudo se mezclan carnes procedentes de diferentes especies, la Comisión considera que hay que establecer una distinción entre los productos cárnicos transformados y la carne fresca. Esta opinión se ha visto confirmada por la investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión, en la que la gran mayoría de los mayoristas de carne, supermercados, transformadores y *cutter* han indicado que aunque los consumidores sufrieran un incremento de los precios de la carne fresca de porcino o vacuno del 5 al 10% no pasarían a consumir productos cárnicos transformados. Por otro lado, el consumidor final no percibe el producto cárnico transformado como un derivado de un animal sacrificado y por lo que respecta a la mayor parte de los productos transformados no es capaz de apreciar las cualidades intrínsecas de la carne original [bajo contenido en grasa, color, blandura, tipo de raza e incluso especie (porcino, bovino y ave)].

(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de velar por la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

⁽⁸⁾ Según el cálculo de Danske Slagterier, basado en sus actividades de investigación y comercialización. Por su parte, las dos mayores organizaciones de carniceros estiman el número total de carnicerías en Dinamarca entre 500 y 550.

⁽⁹⁾ En el mercado de carnicerías, la concentración no plantea problemas.

⁽¹⁰⁾ Según los datos de GfK sobre las familias, las ventas directas de pequeñas cantidades por parte de los ganaderos sólo representan el 0,1% de las ventas de carne de porcino y el 3,4% de carne de vacuno, aunque éstos controlan la mayor parte de los llamados «paquetes de matadero». Como las partes no operan en dicho mercado, la concentración no plantea problemas.

(44) La información sobre los productos cárnicos transformados facilitada por las partes indica que todas las empresas de transformación están preparadas para aplicar la totalidad de las técnicas de tratamiento (secado, ahumado y cocinado) a las carnes de todas las especies. Así pues, esta sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta tendería a apoyar la conclusión de que existe un mercado global de productos cárnicos transformados. No obstante, a los fines de la presente evaluación no resulta necesario llegar a una decisión definitiva sobre el alcance exacto de dicho mercado, puesto que ello no tiene ninguna repercusión sobre el examen de la operación.

d) Recogida de desperdicios de matadero

(45) Esta actividad está relacionada con la recogida, la transformación y comercialización de los desperdicios o residuos animales no comestibles de las explotaciones y de la industria cárnica así como con la recogida y eliminación de animales muertos. Dichos desperdicios se convierten en harina de carne, harina de huesos, grasa animal, pieles de animales muertos y residuos sanguíneos.

(46) Por lo que respecta a la recogida de desperdicios de matadero, la legislación comunitaria establece una distinción entre productos de alto riesgo y de bajo riesgo. Las plantas de aprovechamiento que desean tratar los productos de alto riesgo están obligadas a obtener una licencia específica. Estas plantas con licencia tienen en general la obligación de recibir y procesar productos peligrosos. Todas las partes del animal que no han sido aprobadas por el veterinario tras su sacrificio se consideran de alto riesgo. Así, un producto de alto riesgo por naturaleza sería la sangre, los animales muertos de muerte natural, las cerdas del porcino, los excrementos y las canales desechadas.

(47) El material de bajo riesgo es aquel que se ha separado y ha obtenido la aprobación del veterinario. Pueden ser productos de bajo riesgo, por ejemplo, los despojos, la cabeza y la grasa, los huesos, la corteza y la sangre. Dichos productos no deben entregarse forzosamente a una «planta de tratamiento de material de alto riesgo con licencia» sino que pueden suministrarse a los productores de piensos para animales. No obstante, cuando este material de bajo riesgo no se ha separado y no ha obtenido la aprobación del veterinario se considera asimismo de alto riesgo.

(48) Dado que el material de alto riesgo sólo puede entregarse a las plantas de aprovechamiento de productos de alto riesgo, el mercado de productos de referencia a los efectos del presente caso es el de material de alto riesgo⁽¹¹⁾. Las partes están de acuerdo con dicha conclusión.

e) Conclusión

(49) Basándose en todo lo expuesto anteriormente, se puede concluir que existen mercados separados para la compra

de ganado porcino y vacuno para su sacrificio, para la carne fresca de porcino y para la carne fresca de vacuno. Además, las carnes frescas de porcino y vacuno, respectivamente, pueden dividirse a su vez en carne para la venta a empresas de transformación y para el consumo humano. Por lo que respecta a esta última, la actividad de *catering* y la de venta al por menor constituyen dos mercados diferenciados. En el sector minorista, la carne se vende al consumidor final a través de los supermercados, las carnicerías y las «ventas en granjas». No es necesario aquilatar si los supermercados y las carnicerías constituyen mercados separados, ya que la evaluación no arrojaría resultados muy distintos porque la cuota de las carnicerías en el mercado al por menor es muy exigua. Por último, y por lo que respecta a los desperdicios de matadero, el mercado de productos de referencia es el de material de alto riesgo. Para el resto de los productos no es necesario precisar la definición de mercado.

B. MERCADO GEOGRÁFICO DE REFERENCIA

a) Compra de ganado porcino para sacrificar

(50) Las partes consideran que el mercado geográfico para el sacrificio de ganado porcino es el de «el norte de la Comunidad Europea», que abarca Dinamarca, Alemania, los países del Benelux y el sur de Suecia⁽¹²⁾. Esta definición de mercado geográfico de referencia se basa en la posibilidad de transporte del ganado para sacrificar. En este contexto, las partes han declarado: i) que el coste del transporte es limitado dado que, para una distancia de 1 000 km, dicho coste sólo ascendería un 5-6% del valor del producto; ii) que si bien la legislación comunitaria establece que los animales sometidos a un transporte de más de ocho horas deben descansar y ser alimentados e hidratados, existen unos camiones especialmente concebidos para viajes de 24 horas que permiten recorrer distancias de 1 500-1 600 kilómetros y que incluyen la carga y la descarga; y iii) que las causas más importantes de estrés en los cerdos son, más que el transporte, la carga y la descarga.

(51) Las partes se han remitido asimismo al hecho de que la exportación de ganado porcino para sacrificar de Dinamarca a Alemania, principalmente, se ha incrementado, pasando de 188 000 cerdos en 1996 a 307 000 en 1998. Por otro lado, han aducido que existen razones de tipo comercial para transportar ganado de Dinamarca a Alemania: fundamentalmente que los mataderos alemanes adolecen de un exceso de capacidad muy significativo (alrededor de un 30%) y que los mataderos alemanes y de otros países comunitarios pagan más que los daneses, si bien las fluctuaciones de precios en un

⁽¹¹⁾ El Consejo danés de la competencia llegó a la misma conclusión en su decisión de 22 de marzo de 1995, que fue confirmada por la Instancia de apelación el 9 de febrero de 1996.

⁽¹²⁾ Las partes han indicado que la actual normativa veterinaria, en particular, la relativa a la salmonella, dificulta las exportaciones a Suecia. No obstante, en adelante, tal normativa ya no supondrá un obstáculo mayor ya que el «nivel de salmonella» danés se está aproximando al «nivel» sueco y las demás restricciones a la importación sólo tienen una vigencia limitada. Por otro lado, las partes señalan que el nuevo puente entre Suecia y Dinamarca facilitará el transporte de porcino entre ambos países. Sin embargo, en la audiencia, la compañía Swedish Meats, que controla aproximadamente un 70% del mercado de sacrificio de porcino en Suecia, declaró que no compraría ganado porcino danés.

Estado miembro suelen ir acompañadas de tendencias similares en los demás Estados miembros. Por último, han informado de que, dentro de la Comunidad, las exportaciones de cerdos para sacrificar entre Estados miembros ascienden a más de 5 millones, de los cuales en 1996, unos 2,8 millones fueron exportados de los Países Bajos a otros países, y de ellos, 2 millones tenían como destino Alemania (la mayor parte de estas exportaciones estaban destinadas posiblemente a mataderos situados a una distancia entre 50 y 80 km de la frontera neerlandesa), y 360 000 Italia.

- (52) No obstante, en relación con la definición de mercado geográfico de referencia la investigación realizada ha conducido a la Comisión a las conclusiones que se exponen a continuación.
- (53) El primer elemento analizado es el «radio de abastecimiento», es decir, la distancia a la que los mataderos obtienen el ganado. La investigación de la Comisión muestra que los mataderos daneses y de otros países compran el 90% del ganado porcino en una radio de 120 km.
- (54) En su respuesta, las partes (pp. 37-38) sostienen que este hecho «no basta para concluir que existe un mercado danés diferenciado con respecto al ganado porcino para sacrificar, fundamentalmente por dos razones. En primer lugar, las pautas de abastecimiento local observadas son compatibles con una sustitución efectiva en el mercado mucho más amplio representado por el norte de Europa, debido al bajo nivel de los costes de transporte. En segundo lugar, las partes aducen que estas pautas de abastecimiento local son el reflejo de acuerdos de suministro tradicionales y no indican que no exista una competencia efectiva en una zona más extensa». Sin embargo, la Comisión opina que la posibilidad de una sustitución efectiva y las presiones competitivas que de ella se derivan en esta área más extensa son considerablemente limitadas para el 94% de la producción danesa de ganado porcino ya que los ganaderos están sujetos a obligaciones de tipo cooperativo (véase más adelante). Incluso tomando como base el radio de abastecimiento de 120 km, la compra de ganado porcino extranjero por parte de los mataderos daneses y viceversa es limitado, como muestran las cifras sobre importaciones y exportaciones descritas a continuación.
- (55) En segundo lugar, las exportaciones danesas de ganado porcino para sacrificar son limitadas y se destinan casi exclusivamente a Alemania. Por otro lado, dichas exportaciones se han mantenido en un nivel muy reducido, a pesar de los diferenciales de precios relativamente importantes entre Dinamarca y Alemania registrados en 1996 y 1997. En 1995, las exportaciones representaban menos del 1% de la producción total y el diferencial de precios con Alemania era del 0,57%. En 1996 se exportaron 188 000 cerdos para sacrificar que supusieron menos del 1% de la producción danesa en este sector⁽¹³⁾, y el diferencial de precios fue de 4,3%. En

1997, las cifras fueron de 245 000 cerdos, que representaron menos del 1,3% de la producción total y un diferencial de precios de 4,9%⁽¹⁴⁾. En 1998, las exportaciones totalizaron 307 000 cerdos, es decir, menos del 1,6% de la producción total y un diferencial de precios del 2,5% en las 37 primeras semanas (tomando el año en su conjunto, los precios en Dinamarca fueron superiores a los de Alemania en un 0,24%).

- (56) Las partes sostienen que las cifras expuestas muestran un incremento significativo del nivel de las exportaciones a Alemania en el período 1995-1998 y un aumento aún mayor del número total en 1998, año en que los diferenciales de precios fueron mucho más reducidos que en el período de 1996-1997, ya que en este último, los diferenciales de precios aumentaron debido a una serie de factores imprevistos que tuvieron mucha repercusión (encefalopatía espongiiforme bovina, y peste porcina en los Países Bajos).
- (57) La Comisión reconoce el crecimiento adicional de las exportaciones. Sin embargo, éstas son aún extremadamente limitadas si se comparan con las de porcino danés a Alemania. Por ejemplo, en 1996, en Alemania, el precio fue solamente un 1,5% superior al de los Países Bajos (mientras que la diferencia de precio con Dinamarca fue de un 4,3%) y los Países Bajos exportaron 1 916 201 cerdos para sacrificar a Alemania. Dichas exportaciones representan aproximadamente el 15% de la producción neerlandesa de ganado porcino para sacrificar, frente al 1% de la producción danesa. Por lo tanto, puede concluirse que los precios superiores registrados durante tres años en Alemania no han afectado en un grado significativo a las exportaciones danesas.
- (58) Cabe señalar que las importaciones de porcino para sacrificar a Dinamarca son prácticamente inexistentes (unos 3 000 cerdos en 1997 y sólo 210 en 1998, todos procedentes de Suecia). Ello se debe probablemente a las normas adoptadas por Danske Slagterier a fin de evitar la propagación de «enfermedades porcinas contagiosas». Dichas normas incluyen la exigencia de que los mataderos cuenten con instalaciones que permitan la separación de los cerdos autóctonos de los importados, así como una reducción del precio de los cerdos importados del 20%, aproximadamente. Las partes declararon que dichas normas no prohibían la importación de porcino para sacrificar, sino que simplemente garantizaban que los mataderos más importantes podían mantener el nivel de calidad exigido, por ejemplo, para la obtención de las autorizaciones veterinarias del USDA (United States Department of Agriculture). Las autorizaciones veterinarias USDA permitirían importar porcino de Suecia, el Reino Unido e Irlanda. La Comisión reconoce que, en teoría, las normas mencionadas no prohíben las importaciones, aunque las dificultan enormemente. Las partes han afirmado, además, que los mataderos privados, la mayoría de los cuales no posee la autorización del USDA, pueden importar libremente animales para sacri-

⁽¹³⁾ Las cifras sobre la producción total danesa de ganado porcino para sacrificar no incluyen los cerdos suministrados a los mataderos privados. Ésta es la razón por la que los porcentajes van precedidos de la expresión «menos de».

⁽¹⁴⁾ Este diferencial llegó a situarse aproximadamente en un 30% durante algunas semanas entre abril y mayo de 1997, momento en que los precios en Alemania y los Países Bajos alcanzaron su máximo nivel como consecuencia de la peste porcina en este último país.

ficar sin reducciones de precios. En el pasado, no se llevaban a cabo importaciones de ese tipo, ya que los precios relativos no proporcionaban un incentivo para la importación de porcino. La Comisión acepta que los mataderos privados, que representan el 4 % del total de mataderos daneses, puedan importar. No obstante, cabría plantearse si dichos mataderos, el mayor de los cuales sacrifica hasta 200 000 cerdos al año, tienen la estructura de organización necesaria para iniciar dichas exportaciones.

miembro de la cooperativa y una posición al margen de la cooperativa en un entorno económico relativamente incierto. Por consiguiente, el ganadero integrado en una cooperativa no podrá reaccionar de forma inmediata a un posible cambio en los precios del mercado. El hecho de que, en caso de que haya anunciado su retirada, un ganadero pueda retirar su preaviso hasta tres meses antes de la fecha fijada a tal efecto, no modifica las conclusiones expuestas ya que dicho ganadero sólo tiene una oportunidad anual de abandonar la cooperativa.

- (59) En tercer lugar, a pesar de que tras el acuerdo de fusión alcanzado el 29 de septiembre de 1998 las partes ofrecieron a sus miembros la posibilidad de darse de baja en un plazo de dos semanas, mediante notificación inmediata, ninguno de los ganaderos se adhirió a una cooperativa extranjera ni inició actividades de exportación. Las partes han informado a la Comisión de que Steff-Houlberg se acogió a esta posibilidad y aceptó entre sus miembros a ganaderos procedentes de Jutlandia y Funen. En principio, éstos producirán más de 600 000 cerdos.
- (60) Las partes sostienen que el fenómeno descrito no es relevante ya que, en ese momento, el precio del porcino en Alemania era inferior que en Dinamarca y probablemente los ganaderos habían preferido mantenerse a la expectativa, en particular, teniendo en cuenta las condiciones de mercado tan adversas. La Comisión opina que esta actitud expectante podría considerarse una muestra más de la preferencia que los ganaderos de porcino daneses han venido demostrando por la estabilidad que llevan aparejada los contratos a largo plazo (o sea, la pertenencia a una cooperativa —véase más adelante—), frente a las oportunidades y los riesgos que implica el mercado al contado (es decir, la no pertenencia). Se puede observar que en el pasado, cuando una cooperativa obtenía unos resultados peores que las demás, el problema se resolvía preferentemente mediante una fusión con las cooperativas vecinas (danesas), y casi nunca mediante el inicio por parte de ganaderos de las cooperativas en pérdida de un abastecimiento a los mataderos privados o a los mercados de exportación.
- (61) La Comisión considera que todos los factores expuestos anteriormente reflejan la importancia de la estructura cooperativa en Dinamarca por lo que respecta al sacrificio de porcino y que, por consiguiente, en dicho país, el mercado geográfico de referencia para la compra de ganado porcino es fundamentalmente nacional⁽¹⁵⁾. Las cuatro cooperativas danesas cubren el 94 % del sacrificio de porcino en el país y esta cifra se ha mantenido más o menos estable como mínimo durante los últimos cinco años. Los ganaderos miembros de una cooperativa están sujetos: a) a la obligación de suministro exclusivo con respecto a la misma, b) a un preaviso 12 a 24 meses del abandono de la cooperativa, y c) a una gratificación que se sitúa entre el 4 y el 8 % de la retribución total percibida por el suministro de ganado porcino y que se distribuye una vez al año (véase más adelante). Además de estos vínculos estructurales, los precios del porcino tienen un carácter muy cíclico. Así pues, el ganadero tiene que hallar el equilibrio entre su situación actual como
- (62) En la audiencia oral, las partes aportaron datos que muestran que la evolución de los precios de los cerdos vivos en Dinamarca ha venido siendo paralela a la de otros países del norte de Europa. En particular, presentaron un gráfico sobre la evolución de los precios trimestrales de los cerdos vivos en Dinamarca, Alemania, Francia, los Países Bajos y Suecia, otro sobre los precios semanales de los cerdos vivos en Alemania en comparación con los de Dinamarca, así como un cálculo sobre los coeficientes de correlación sobre la media de los precios trimestrales entre Dinamarca y, respectivamente, Alemania (0,97), los Países Bajos (0,98) y Suecia (0,93). Según las partes, estos gráficos sobre la evolución de los precios y los coeficientes de correlación son una prueba de que el precio de los cerdos en los diferentes países muestra una marcada tendencia a evolucionar de forma paralela, y ello sugiere que existe una presión competitiva que mantiene los precios al mismo nivel.
- (63) La Comisión ha examinado los datos presentados y ha llegado a la conclusión de que la evolución de los precios y los coeficientes de correlación no reflejan ninguna presión competitiva sobre las partes en el mercado danés de compra de ganado porcino. En primer lugar, puede que existan factores comunes tales como la evolución de los precios del pienso que estén, en cierta medida, en el origen de estas correlaciones. Un elemento que parece aún más significativo es que, como ya se indicó en el considerando 55, las exportaciones danesas de ganado porcino hayan fluctuado únicamente en una banda del 0 al 2 %. Este bajo nivel de las exportaciones, incluso en períodos en los que existían diferencias de precios entre Dinamarca y Alemania, se debe principalmente a las obligaciones contractuales de los ganaderos de vender sus cerdos a los mataderos en cooperativa a los que pertenecen. Así pues, los ganaderos no tienen en realidad ninguna posibilidad de vender sus cerdos respondiendo a las diferencias de precios a corto plazo. Por consiguiente, la exportación de ganado porcino no tienen ninguna repercusión sobre el precio de dicho ganado en Dinamarca. Ello significa que si, por ejemplo, los precios son más elevados en Alemania que en Dinamarca, los precios daneses no se incrementarán como respuesta a un aumento de las exportaciones de cerdos a Alemania debido a las restricciones impuestas a los ganaderos que les impiden exportar.
- (64) La Comisión considera que la correlación entre el precio de los cerdos vivos en Dinamarca y en otros países no se debe tanto a una presión competitiva como a la forma de cálculo del precio danés. En particular, cabe señalar que el precio semanal danés es el resultado de la media ponderada de los precios que los mataderos obtienen por su carne en los distintos mercados de exportación. Así pues, el precio danés responde a la elevada cuota de exportación y se establece básicamente en fun-

⁽¹⁵⁾ En este contexto, cabe recordar que el Bundeskartellamt alemán en una de sus decisiones de prohibición (Moksel/Südfleisch de 21 de agosto de 1997) definió como mercado geográfico de referencia determinadas regiones dentro de Alemania.

ción de los precios a la exportación y no de los precios nacionales. Por tanto, en Dinamarca, el precio de los cerdos vivos está automáticamente relacionado con el precio de los mismos en los mercados de exportación. En otras palabras, la transmisión de las variaciones de precios en el mercado danés de cerdos vivos se produce a través de las variaciones de precios en los mercados descendentes de carne fresca extranjeros que repercuten a su vez en el mercado danés de cerdos vivos reflejándose en la cotización semanal de Danske Slagterier. Este vínculo explica la correlación de los precios. Sin embargo, esta explicación demuestra asimismo que las correlaciones de precios aducidas por las partes no pueden tomarse como prueba de que el mercado danés de cerdos vivos se integra en otro mercado más amplio que abarca el norte de Europa.

- (65) A la vista de todo lo expuesto, se puede concluir que el mercado de porcino para sacrificar se limita, como máximo, a Dinamarca.

b) Compra de ganado bovino para sacrificar

- (66) Las partes han afirmado asimismo que el mercado geográfico de referencia para la compra de ganado vacuno es el del norte de Europa por las mismas razones que las indicadas con relación al ganado porcino. Han señalado que el coste de transporte del ganado vacuno es algo superior, si bien se realiza con mayor facilidad. Las partes consideran asimismo que el mercado global seguirá disminuyendo debido a la limitación de las cuotas lecheras comunitarias y al incremento de la exportación de terneros de Dinamarca a los Países Bajos.

- (67) Con respecto al ganado vacuno, la Comisión ha analizado los mismo factores que en relación con el porcino, pero ha llegado a la conclusión de que la existencia de un mercado geográfico nacional no es tan evidente.

- (68) En primer lugar, el «radio de abastecimiento» para el ganado vacuno es algo mayor (hasta unos 200 km) y otros mataderos han indicado que el transporte puede realizarse de forma rentable desde una distancia de 300-350 km.

- (69) En segundo lugar, únicamente la mitad del ganado vacuno para sacrificar procede de ganaderos miembros de los tres mataderos en cooperativa para vacuno existentes [las partes y NV-OX⁽¹⁶⁾]. Por consiguiente, el 50% de la producción de ganado vacuno danés no está sujeta a las normas que rigen las cooperativas (obligación de suministro y preaviso de abandono de la organización), frente al 6% de la producción de porcino.

- (70) En tercer lugar, las diferencias de precios con Alemania son menores con respecto al vacuno que al porcino y, a pesar de ello, el comercio transfronterizo es algo mayor. Las exportaciones de vacuno a partir de Dinamarca ascendieron a 9 000 cabezas en 1997, es decir, al 1,2% de la producción total danesa de vacuno para sacrificar (731 600 en 1997) y las importaciones a este país representaron aproximadamente el 1,5% en 1995 y 1996. Con algunas excepciones, los precios han sido en general más elevados en Dinamarca que en Alemania.

- (71) Por otro lado, ambas partes operan en el norte de Alemania, donde Vestjyske Slagterier explota su propio matadero y en el que Danish Crown obtiene un importante número de reses que son sacrificadas para ella por contrato.

- (72) A diferencia de los ganaderos de porcino, para vender sus animales, los ganaderos de vacuno daneses no necesitan celebrar un contrato directo con un comprador extranjero. Pueden vender su ganado en los mercados de ganado vacuno (danés) donde, en la actualidad, se trata el 20% de dicho ganado. Los compradores extranjeros (así como los mataderos privados y los supermercados) puede adquirir el ganado en estos mercados.

- (73) No obstante, a los fines de la presente evaluación no es necesario llegar a una conclusión definitiva sobre este mercado geográfico de referencia, ya que incluso en el mercado más restringido (o sea, Dinamarca) la concentración no provocaría una posición dominante capaz de obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común.

c) Carne de porcino fresca — Supermercados

- (74) Las partes sostienen que, habida cuenta de los flujos comerciales de carne de porcino entre Estados miembros (24%) y de la PAC, el mercado geográfico de la carne fresca de porcino cubre, como mínimo, la Comunidad Europea y se perfila una tendencia hacia un mercado mundial. Hace unos años las diferencias entre los productos adquiridos en la CE, Japón, Estados Unidos y Europa Oriental eran mucho mayores. Hoy en día, parecen haberse reducido. En todos estos mercados los productos de carne de porcino se compran en forma de cortes diferentes que, sin embargo, sólo constituyen pequeñas variaciones de los mismos productos básicos.

- (75) Las partes restan importancia a la cuestión de las preferencias del consumidor por la carne nacional o por la procedente de otros países, ya que dichas preferencias pueden asociarse con:

- a) la voluntad del consumidor de apoyar a la industria nacional: las partes reconocen que en caso de crisis en el sector agropecuario se puede movilizar a la población para que sostenga a la industria nacional, aunque este tipo de situación suela ser efímera, dado que los lazos entre el consumidor moderno y el sector agrario local son cada vez más tenues;

⁽¹⁶⁾ Esas tres cooperativas sacrifican aproximadamente el 66% del vacuno de origen danés. Así pues, se observa que aproximadamente el 15% del vacuno sacrificado por los mataderos en cooperativa procede de ganaderos no miembros. Asimismo, cabe señalar que en la actualidad se están llevando a cabo negociaciones entre las partes y NV-OX con vistas a la posible adquisición de NV-OX por las partes.

- b) la tradición: los minoristas profesionales tienen un perfil cada vez más internacional. Por otro lado, las partes están incrementando sus propias ventas en Alemania y aluden a la gran importancia que tiene en Dinamarca la importación de carne de vacuno y de productos cárnicos transformados;
- c) el grado de confianza del consumidor en la seguridad o calidad asociada al producto: esta confianza ya no está tan vinculada a las preferencias geográficas (origen de la carne) sino que va cada vez más unida a los sistemas de garantía de calidad basados en criterios objetivos, tales como los aplicados en el Reino Unido por el sector minorista.
- (76) Además, según las partes no existen obstáculos para el acceso al mercado danés. Alegan, en particular, que los precios de venta al por mayor muestran una evolución similar en los diferentes Estados miembros, que los controles veterinarios de cada uno de éstos se basan en la normativa comunitaria y no son discriminatorios y, finalmente, que la carne de cerdo podría importarse a Dinamarca simplemente enviándola a los centros de distribución de los supermercados, que, a continuación, la distribuirían a los distintos puntos de venta. Es decir, Dinamarca no debe considerarse un mercado geográfico de referencia aparte. Más bien, existe un mercado comunitario de carne de porcino.
- (77) Las investigaciones de la Comisión no han confirmado este parecer de las partes. En el pasado la carne de porcino danesa ha venido suponiendo un 99% del total de ventas en los supermercados. Esto no ha cambiado ni siquiera en presencia de fuertes oscilaciones de precios (en períodos de, por ejemplo, tres a seis meses) en mercados geográficos vecinos. Sería de esperar que, en mercados geográficos realmente integrados, las fluctuaciones de precios provocaran al menos pequeñas desviaciones de comercio, simplemente como respuesta a las diferencias de precio a corto plazo. Pero éste nunca ha sido el caso. Las partes han elaborado los datos relativos a los precios basándose en los precios facturados de los principales cortes en países tales como Dinamarca, Suecia, Alemania y el Reino Unido. Según las partes, estas cifras muestran que la evolución de precios ha sido paralela en estos mercados. Según afirman, siempre se procura vender un determinado producto en una semana dada en el mercado que ofrece el precio más alto. Por ello, los precios oscilan en paralelo. La Comisión reconoce este mecanismo. Sin embargo, no puede excluirse que una empresa dominante en el mercado danés de la carne porcina pueda mantener una diferencia de precios pequeña pero significativa entre dicho mercado y los de exportación, por lo menos si existen obstáculos a la importación (véase más adelante). Por lo tanto, es difícil aceptar estos datos de precios como prueba de la existencia de un mercado de referencia más amplio que Dinamarca.
- (78) Por otro lado, está claro que las preferencias de los consumidores varían según los países. Las diferencias aparecen a diferentes niveles: a) preferencias respecto al tipo de carne de cerdo (magra/grasa) con las diferencias correlativas respecto al peso de los cerdos (cerdos más pequeños en Dinamarca que, por ejemplo, en Alemania), b) diferencias respecto a las partes del cerdo más consumidas y c) diferencias en los cortes de la misma pieza de carne.
- (79) Por otro lado, existen otras razones que explican por qué en el pasado no se ha importado prácticamente carne de porcino en Dinamarca.
- (80) En primer lugar, no es posible canalizar las importaciones a través de los centros de distribución de los supermercados, como afirman las partes. De acuerdo con las investigaciones de la Comisión, sólo la mayor cadena de supermercados tendría esta posibilidad aunque, en ese caso, sólo para una parte del total. Casi toda la carne de cerdo fresca que se vende en los supermercados daneses se distribuye directamente de los mataderos a los puntos de venta, bien a través de los propios mataderos daneses, o de transportistas que trabajan para los supermercados. Por lo tanto, para importar carne porcina fresca, los supermercados daneses tendrían que realizar inversiones suplementarias en refrigeración y distribución.
- (81) En segundo lugar, toda la carne de cerdo fresca (extranjera y local) vendida en Dinamarca debe someterse a un control veterinario para una forma especial de salmonella, la salmonella DT 104. Las partes han declarado que esta prueba no es discriminatoria. Sin embargo, ningún otro país efectúa una prueba específica para esta forma de salmonella. Por otro lado, sólo Dinamarca y Suecia cuentan con programas destinados a contener los niveles de salmonella en la carne de cerdo (dichos programas abarcan granjas y mataderos). Por lo tanto, contrariamente a los productores daneses, los importadores (no suecos) corren el riesgo de encontrarse con un resultado positivo en este tipo de salmonella, ya que no efectúan pruebas sistemáticas para el total de su producción ni cuentan con un programa general de reducción de la salmonella. Por lo tanto, la prueba de la salmonella DT 104 constituye otro obstáculo para la importación de carne de porcino fresca.
- (82) Finalmente, la preferencia del consumidor danés por la carne danesa es muy fuerte. Los supermercados daneses indican el origen de la carne en sus productos porque consideran que es una información valiosa para sus clientes. Esta preferencia, que se basa, entre otros factores, en una confianza del consumidor en la estricta normativa veterinaria danesa, hace muy difícil convencer a los consumidores de que compren carne fresca importada. En opinión de la mayoría de los supermercados daneses, el origen de la carne de cerdo es, mucho más que para otros tipos de carne, uno de los factores más importantes a la hora de tomar el consumidor medio su decisión [véase también la letra c) de la parte E de la sección VI, más adelante].
- (83) En la audiencia las partes facilitaron datos de Danish Crown en los que se mostraba que, en el pasado, los precios de la carne fresca registraron una evolución similar en países tales como Dinamarca, Alemania, Suecia y Francia. Las partes presentaron, en particular, unos

gráficos que mostraban la evolución trimestral del precio de los centros, jamones, jarretes y solomillos en Alemania, Dinamarca, Suecia y Francia, así como gráficos que mostraban la evolución mensual de los de las agujas, paletillas, y lomos en Dinamarca y Alemania. Finalmente, para dichos cortes, se indicaron unos coeficientes de correlación entre los precios de Dinamarca y los aplicados en Alemania, Suecia y Francia. En la mayoría de los casos los coeficientes eran superiores a 0,9. En opinión de las partes, estos datos revelan que los precios al por mayor en los diferentes países muestran una marcada tendencia a evolucionar de forma paralela. Ello sería la prueba de que las presiones competitivas provocan un ajuste de los precios entre los diferentes países.

(84) La Comisión no acepta que los datos presentados por las partes constituyan una prueba de que el mercado danés de la carne porcina fresca vendida en supermercados esté integrado en un mercado más amplio que abarque a Europa septentrional o a la Comunidad. En primer lugar, los datos atañen únicamente a Danish Crown, por lo que pueden no ofrecer un panorama total del mercado. En segundo lugar, las correlaciones reflejan, al menos en parte, la evolución de los precios de factores de producción comunes entre los países, tales como los de los piensos. En tercer lugar, los precios reflejan también en parte las ventas efectuadas a transformadores, además de las destinadas al consumo humano (ventas al por menor y *catering*). Puesto que, tratándose de ventas a transformadores, el mercado es más amplio que Dinamarca, ello incide en la correlación entre los precios daneses y los precios de otros países. En cuarto lugar, factor muy importante, los precios daneses están mediatizados en cierta medida por los precios a la exportación debido a la manera en que los mataderos daneses optimizan sus ingresos; según las partes, el departamento de ventas de un matadero siempre intentará vender una determinada cantidad de carne donde le ofrezcan el mejor precio. Esto incita al matadero a no vender en Dinamarca a un precio más bajo que en los mercados de exportación. Ello hace que los precios en Dinamarca y en los mercados de exportación evolucionen de forma paralela.

(85) Pero, además, para evaluar el impacto competitivo de la operación propuesta, la evolución de los precios pasados no puede aceptarse como prueba de que el mercado geográfico abarca un territorio mayor que Dinamarca. Porque, como se señaló anteriormente, existen obstáculos al comercio. Las importaciones nunca han superado el 1% ni se han producido como una reacción a las diferencias de precio a corto plazo entre Dinamarca y otros países. Dados los obstáculos de acceso existentes, no es posible creer que un precio más alto en Dinamarca que, por ejemplo, en Alemania, provocaría una serie de importaciones que, a corto plazo, equilibrarían los precios daneses y alemanes. Lo que convendría hacer es una estimación del impacto potencial de las importaciones. A este respecto hay que señalar que la Comisión no consideró probable que una empresa dominante en el mercado danés se viera afectada por las importaciones, incluso si practicara un precio más alto en el mercado danés que en los mercados de exportación [véase la letra c) de la parte E de la sección VI, más adelante].

(86) La Comisión reconoce que la carne de cerdo fresca puede transportarse y comercializarse a nivel internacional. En principio, la carne procedente de los Estados miembros podría venderse a los consumidores daneses a través de los supermercados de Dinamarca. Sin embargo, como se señaló antes, hay que señalar también que existen obstáculos a la importación que impiden que las importaciones tengan un impacto competitivo significativo a corto plazo en el sector citado. Esto se desprende también del hecho de que las fluctuaciones de precios a nivel internacional nunca han desembocado en exportaciones al mercado danés. Cabe concluir que, más que de un mercado de la carne de porcino fresca a escala comunitaria, hay que hablar de un mercado danés de esta carne, vendida en supermercados, que constituye un mercado geográfico de referencia independiente, y evaluar el impacto competitivo potencial de las eventuales importaciones (véase más adelante).

d) **Carne de porcino fresca — Venta en granjas y carnicerías**

(87) Estos mercados no abarcan un territorio mayor que Dinamarca, puesto que están abastecidos fundamentalmente por pequeños mataderos privados locales. Las partes no operan en el sector de las ventas en granjas.

e) **Carne de porcino fresca — Mercado del *catering***

(88) Tratándose de las empresas de *catering*, los mataderos daneses de la competencia consideran que al menos un 85% de la carne vendida al sector era danesa. Las empresas de mayor tamaño manifestaron que ellas compraban hasta un 20% de carne importada, y las menores algo menos (cifras de 1997, procedentes de la investigación de mercado de la Comisión). Las partes alegan, sobre la base de las estimaciones de sus propios vendedores y de algunas consultas con algunas de las mayores empresas de *catering*, que, a finales de 1998, las importaciones supusieron alrededor de un 50% de sus ventas totales⁽¹⁷⁾. De acuerdo con estas empresas, el origen de la carne es uno de los factores que más cuentan a la hora de la compra, especialmente tratándose de organismos gubernamentales y hospitales, que dan gran importancia a este factor. Sin embargo, ninguna de las empresas indicaba el origen de la carne a los consumidores finales y estos últimos tampoco habían exigido que así se hiciera.

(89) A los efectos de la presente evaluación no es necesario llegar a una conclusión definitiva respecto al mercado geográfico de referencia ya que, ni siguiera en el mercado geográfico más restringido, el de Dinamarca, lleva-

⁽¹⁷⁾ En sus investigaciones, la Comisión no ha podido confirmar esta cifra.

ría la operación a la creación de una posición dominante.

f) **Carne de vacuno fresca — Supermercados**

(90) Las investigaciones de la Comisión han mostrado que en Dinamarca existe una preferencia muy marcada de los consumidores por la carne vacuna de origen danés. Una gran mayoría de los supermercados que enviaron una respuesta, entre ellos los dos más importantes, que abarcan aproximadamente la mitad de las ventas totales, consideraron que el origen de la carne era un factor relativamente importante o muy importante a la hora de tomar el consumidor medio sus decisiones de compra. Esta preferencia de consumo se refleja también en los estudios presentados por las partes. Por otro lado, la crisis de la EEB casi no se dejó sentir en el consumo de vacuno en Dinamarca. Esto puede deberse en parte a la gran confianza que depositan los consumidores daneses en el sistema veterinario de su país.

(91) Sin embargo, las investigaciones de la Comisión han demostrado que un 24% aproximadamente de la carne de vacuno consumida (venta al por menor + *catering*) es importada, y los supermercados que respondieron señalaron que un 20% aproximadamente de sus ventas lo son también. Aunque tanto los supermercados como los mayoristas han señalado que, a pesar de la fuerte preferencia de los consumidores por la carne de origen danés, se ven obligados a importar porque en Dinamarca no hay suficientes existencias de carne de vacuno de alta calidad⁽¹⁸⁾, la carne importada se vende en el supermercado al mismo precio y con la misma presentación. Esto parece indicar que para el consumidor constituye una alternativa.

(92) Por todo lo anteriormente señalado, cabe concluir que el mercado geográfico de referencia de la carne de vacuno fresca vendida en supermercados abarca un territorio mayor que Dinamarca.

g) **Carne de vacuno fresca — Venta en granjas y carnicerías**

(93) Estos mercados no son mayores que el de Dinamarca, ya que los abastecen principalmente pequeños mataderos privados locales. Las partes no operan en el mercado de las ventas en granjas.

h) **Carne de vacuno fresca — Mercado del *catering***

(94) De acuerdo con los mayoristas, el origen de la carne es un factor importante a la hora de tomar las empresas de *catering* sus decisiones de compra de carne de vacuno,

especialmente tratándose de organismos gubernamentales y hospitales, que dan gran importancia a este factor. Sin embargo, las importaciones son más frecuentes que en los supermercados. Además, ninguna de las empresas de *catering* indica el origen de la carne a los consumidores finales, y éstos tampoco lo exigen. Por lo tanto, parece ser que el mercado geográfico del *catering* es más amplio que el de Dinamarca.

i) **Venta de carne fresca para su transformación**

(95) Las investigaciones de la Comisión mostraron que, en general, los transformadores de carne pueden abastecerse de carne sin tener en cuenta su origen, y de hecho lo hacen. El mercado geográfico es, por lo tanto, más amplio que el nacional.

j) **Productos cárnicos transformados**

(96) Aunque se ha señalado al origen de los productos cárnicos transformados como un factor importante, parece ser que las preferencias de consumo son, en conjunto, mucho menos importantes que para la carne fresca. Normalmente no se indica el origen del producto y, incluso cuando se indica, como es el caso del beicon danés en el Reino Unido, es posible intercambiar, en cierta medida, el beicon de origen danés por, por ejemplo, el de origen neerlandés. Pero incluso en Dinamarca los supermercados venden productos cárnicos transformados (a base de carne de cerdo) suministrados directamente por transformadores extranjeros, así como productos transformados en Dinamarca a base de carne de origen no danés. El mercado geográfico es, por lo tanto, mayor que el nacional.

k) **Recogida de desperdicios de matadero**

(97) La legislación comunitaria prohíbe la exportación de material de alto riesgo. El de bajo riesgo puede, por el contrario, ser exportado, y también se importa en cierta medida este material en Dinamarca.

(98) En lo que se refiere al material de alto riesgo, cabe concluir que, a los efectos de la presente evaluación, el mercado geográfico es, como mucho, Dinamarca.

l) **Conclusión**

(99) Puede concluirse que los mercados del sacrificio de ganado porcino y el del material de alto riesgo coinciden, como mucho, con Dinamarca. El mercado de carne porcina fresca vendida en supermercados coincide con Dinamarca, mientras que el de carne de vacuno fresca vendida en supermercados es mayor que Dinamarca. Para los productos restantes la definición de mercado geográfico puede quedar sin determinar.

⁽¹⁸⁾ Esto parece ser una consecuencia de la orientación del sector ganadero danés a la producción de leche, lo que resulta en una carne menos tierna.

**VI. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN
Y CON EL FUNCIONAMIENTO DEL
ACUERDO EEE**

A. ESTRUCTURA GENERAL DEL MERCADO

- (100) En 1960 existían en Dinamarca 62 mataderos en cooperativa. A lo largo de los años han ido disminuyendo como resultado de las fusiones y en la actualidad sólo existen 4 mataderos en cooperativa de ganado porcino (Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg y Tican), así como 127 mataderos privados más pequeños. Las cuatro cooperativas son responsables de un 94% de los sacrificios de cerdos, cerdas y verracos de abasto de origen danés (19 153 000 animales en 1997)⁽¹⁹⁾.
- (101) Danish Crown y Vestjyske Slagterier son con diferencia los principales mataderos de Dinamarca. En términos comparativos, su volumen de negocios combinado es casi diez veces mayor que el de Steff-Houlberg y más de treinta veces mayor que el de Tican. En cuanto a las cuotas de mercado desde el punto de vista de la compra de ganado, las partes sacrifican casi diez veces más cerdos que Steff-Houlberg y quince veces más que Tican. En cuanto a instalaciones, Danish Crown y Vestjyske Slagterier disponen de, respectivamente, 12 y 7 mataderos, todos situados en Dinamarca occidental. Steff-Houlberg cuenta con 2 al este del Gran Belt (Sealand y Bornholm) y Tican uno al noroeste de Dinamarca. En cuanto a la distribución, tanto Danish Crown como Vestjyske Slagterier, y también Steff-Houlberg, cuentan con un sistema de distribución propio que cubre a toda Dinamarca, mientras que Tican no lo tiene.
- (102) Por otro lado, Danish Crown y Vestjyske Slagterier están integrados verticalmente tanto para la carne de porcino como de vacuno, ya que ambos operan en los mercados de la venta de carne fresca y transformación y comercio de carne. Tican, en comparación, está mucho menos integrada verticalmente que las partes. La integración vertical de los mataderos privados y de NV-OX está limitada al despiece de las canales de los animales sacrificados.
- (103) Las partes también controlan, o tienen una participación importante, en empresas de venta que, aparte de sus propios productos, venden los productos de otros mataderos de porcino y de vacuno daneses de la competencia, destinados principalmente a mercados de exportación tales como el resto de Europa, Japón y Estados Unidos.
- (104) Hay que señalar que, anteriormente a la operación, existían dos principales vías que canalizaban las importantes exportaciones efectuadas por las cooperativas porcinas danesas (aproximadamente un 85% de la carne de cerdo es exportada). FOODANE es una empresa de ventas que pertenece íntegramente a Vestjyske Slagterier; ESS-Food pertenece a las otras tres cooperativas, Danish Crown (70%), Steff-Houlberg (17%) y Tican (13%). Además de ESS-Food, las exportaciones de las dos cooperativas menores se canalizan a través de DAT-Schaub, Tulip International (una empresa transformadora propiedad de Danish Crown) y sus filiales. En suma, los dos mataderos en cooperativa restantes dependerán en gran parte para sus exportaciones de la entidad combinada.
- (105) Por otro lado, como se mencionaba anteriormente, la cooperativa resultante de la operación adquirirá también el control absoluto de empresas en mercados conexos con las que los otros mataderos en cooperativa mantienen relaciones comerciales importantes: desperdicios de matadero (Daka), tripas (DAT-Schaub) y material de envasado, etc. (SFK). Steff-Houlberg es socio de DAT-Schaub y SFK, y Tican es socio de Daka, DAT-Schaub y SFK.
- (106) Finalmente hay que mencionar a Danske Slagterier (Consejo danés del beicon y la carne), asociación compuesta por los cuatro mataderos daneses en cooperativa, cuyo objetivo principal es defender sus intereses. La junta directiva se compone de 12 miembros, de los que 4 son los presidentes de las cuatro cooperativas, y los otros 8 se eligen a partir del número de sacrificios realizados por cada cooperativa. En 1998 Danish Crown tenía 5 miembros (entre ellos el presidente), Vestjyske Slagterier tenía cuatro (entre ellos el vicepresidente), Steff-Houlberg tenía 2 y Tican, uno. Como puede comprobarse, las partes serían mayoría tras la operación.
- (107) En su respuesta, las partes han manifestado que todos los socios de Danske Slagterier tienen derechos de minoría en el organismo decisorio más importante de la asociación, la asamblea de delegados. No puede aprobarse ninguna decisión sin el consentimiento de la mayoría de los delegados de al menos dos socios.
- (108) En primer lugar hay que señalar que, no obstante la citada norma, las decisiones de la asamblea de delegados se adoptan por simple mayoría. Como los delegados son nombrados por los miembros de Danske Slagterier de forma proporcional al número de animales sacrificados en el año contable anterior, las partes controlarán la gran mayoría de los votos y, por lo tanto, tendrán la posibilidad de vetar la adopción de cualquier propuesta. En segundo lugar, los poderes de la asamblea de delegados se limitan a la elección del contable, la aprobación de las cuentas anuales, la adopción de las propuestas presentadas, la modificación de los estatutos y la liquidación, que, por cierto, exige una mayoría de dos tercios. Por otro lado, la asamblea puede elegir, a propuesta del consejo de administración, dos miembros de este último. Si no hay propuesta, todos los miembros de dicho consejo son designados por los miembros con arreglo a una

⁽¹⁹⁾ Como se señalaba antes, las exportaciones ascienden a un 1,6%. El 4% de sacrificios restante (798 000 animales) se efectúa en los 127 mataderos «privados», de los que sólo 9 están autorizados a exportar. Estos 9 mataderos exportadores sacrificaron 550 953 cerdos y los otros 118, sacrificaron 220 312 conjuntamente.

fórmula fija que proporciona a las partes la citada mayoría. El consejo de administración puede decidir sobre cualquier tema. Las decisiones se toman por simple mayoría. De este modo, no existe protección de minorías. Las partes pueden adoptar cualquier decisión y, al mismo tiempo, asegurarse de que la asamblea de delegados no adopte una decisión contradictoria. Por todo ello, la Comisión opina que las partes podrán ejercer una influencia decisiva sobre Danske Slagterier.

- (109) Las actividades de Danske Slagterier atañen a toda la cadena de abastecimiento, desde la producción primaria a la comercialización. Entre sus actividades se encuentran un programa nacional de cría, que en la actualidad está siendo revisado por el organismo danés de defensa de la competencia, programas veterinarios y sanitarios, investigación industrial cárnica —dentro del marco del instituto danés de investigación cárnica—, información del comercio y del consumo y promoción de la carne de porcino danesa en los mercados de exportación. Para sus actividades Danske Slagterier dispone de tres fuentes de ingresos: un gravamen estatutario sobre cada cerdo de sacrificio criado en Dinamarca, una rebaja sobre la contribución rústica y una cuota de asociación.
- (110) Como puede verse, Danske Slagterier cumple una función muy importante y constituye una pieza fundamental y un factor decisivo en todo el sector porcino danés. Por otro lado, el carácter y amplitud de sus actividades crean fuertes vínculos e intereses comunes entre las cuatro cooperativas. Tras la operación, Danish Crown y Vestjyske Slagterier podrán controlar Danske Slagterier, y, consiguientemente, las actividades que desarrollen a través de dicho organismo sus principales competidores, Steff-Houlberg y Tican, por ejemplo, las actividades de promoción en mercados de exportación.
- (111) Además, dentro del marco de Danske Slagterier se ha instaurado un sistema nacional de precios. En virtud de tal sistema, existe un comité de precios que fija semanalmente el precio por kilo que, con arreglo al acuerdo, deben pagar las cuatro cooperativas a sus socios. Este precio se calcula a partir de los precios efectivos de venta obtenidos por las cooperativas. Cada miércoles las distintas empresas informan de los precios obtenidos por el jamón, los centros y las delanteras. La cotización se publica cada viernes con efectos la semana siguiente. Paralelamente, Danske Slagterier fija otros parámetros que determinan el precio, tales como las deducciones por exceso o defecto del peso estándar de 67-78,9 kilos por animal, o la valoración según porcentaje de carne. El comité de precios está compuesto por el presidente y el director ejecutivo de cada una de las cuatro cooperativas.
- (112) El acuerdo por el que se establece el sistema nacional de precios fue notificado a la Comisión por Danske Slagterier. El acuerdo está siendo en la actualidad objeto de un procedimiento separado con arreglo al artículo 85 del Tratado. En este contexto, ha sido enviada una carta de advertencia.
- (113) Dado que las partes, como resultado de la operación, estarán en situación de controlar Danske Slagterier, también podrán controlar el sistema de cotización.

B. LA ESTRUCTURA COOPERATIVA

- (114) De acuerdo con las partes, los ganaderos son los que están al frente de las cooperativas, por lo que pueden evitar cualquier posición dominante que se oponga a ellos mismos. Esto significaría que la presente evaluación no tendría que analizar el impacto competitivo de la operación sobre los ganaderos. Para resolver este dilema sería conveniente estudiar la estructura cooperativa danesa.
- (115) En general las cooperativas danesas no tienen que atenerse a ningún modelo estatutario mercantil específico, por lo que las normas que rigen sus actividades son las que dispone el estatuto de cada cooperativa. La característica principal de una empresa cooperativa danesa es que el agricultor es a la vez copropietario y proveedor de la cooperativa. Los socios más importantes suministran porcentajes a menudo muy superiores al 1% del total. Los socios están obligados a entregar al matadero todos los animales destinados al sacrificio con carácter exclusivo, mientras que aquél está obligado a adquirir el 100% de la producción del socio. Los mataderos en cooperativa pueden también adquirir animales a proveedores no asociados, aunque esto es, en el caso del ganado porcino, poco corriente⁽²⁰⁾.
- (116) Cada ganadero puede hacerse, por simple solicitud, socio de la cooperativa para una especie particular. Sin embargo, después no puede abandonarla con la misma facilidad. De acuerdo con los estatutos de Danish Crown y Vestjyske Slagterier, los socios sólo pueden abandonar la cooperativa sin penalizaciones con un preaviso de un año efectuado antes del 1 de abril. Por lo tanto, el ganadero debe informar de su baja entre doce y veinticuatro meses antes de la partida. Podrá retirar el aviso hasta tres meses antes de su expiración (1 de abril). Si permanece, estará ligado a la cooperativa por un nuevo período completo de preaviso.
- (117) Todos los socios de una cooperativa danesa reciben el mismo precio de base por sus suministros, a saber, el resultante de la cifra calculada semanalmente por Danske Slagterier (véase el considerando 111). Aparte de este precio de base, cada socio recibe un porcentaje de los beneficios globales de la cooperativa, pagaderos una vez al año. Es el llamado «pago complementario» o «gratificación», cifra en *x* coronas danesas/kg fijada por la cooperativa por cada kilo de peso de canal suministrado por el ganadero en el año correspondiente. El pago complementario de la carne de cerdo ha supuesto en los últimos años entre un 4% y un 8% del precio total por kilo pagado a los ganaderos en todas las cooperativas.
- (118) Aunque existen algunas similitudes entre la estructura cooperativa danesa y la de otros países, haciendo una comparación el sistema danés parece más restrictivo

⁽²⁰⁾ De las cuatro cooperativas, sólo Danish Crown ha recibido suministros de proveedores no asociados en los años 1995, 1996 y 1997. Sin embargo, las cantidades fueron mínimas (entre 22 836 y 31 935 de 9,5 millones).

para el ganadero. Por ejemplo, una cooperativa neerlandesa no exige suministro en exclusiva, y no existe un plazo para abandonar la cooperativa. Sin embargo, ésta está obligada a adquirir todo lo que los socios ofrezcan. Si un socio entrega toda su producción a la cooperativa, tiene derecho a un pago suplementario anual. Sin embargo, este pago no es más que una fracción del ofrecido por las cooperativas danesas (0,40 florines neerlandeses o $\pm 0,18$ euros por animal frente a 0,50 coronas danesas o ± 5 euros), por lo que resta al ganadero mucha menos libertad en materia de abastecimiento.

- (119) La entidad combinada tendrá un total de unos 30 000 socios, lo que significa que la influencia directa de cada ganadero es muy limitada. Los socios pertenecerán a una de una serie de asambleas regionales que, entre otras cosas, eligen los 509 miembros del comité de delegados. Cada ganadero tendrá un voto. El comité de delegados es el órgano decisorio de la cooperativa, que designa a los miembros de la junta directiva y decide, entre otras cosas, la asignación de los beneficios. Cada miembro del comité tiene un voto. Las decisiones se toman por simple mayoría, excepto las relativas a modificación de los estatutos o a fusiones, que requieren una mayoría de dos tercios. Por lo tanto, el voto de un socio no puede ejercerse directamente, sino sólo a través de un determinado número de representantes electos. Esto parece significar que un ganadero individual no tiene ninguna influencia directa real sobre la gestión comercial de la cooperativa ni, por supuesto, ningún control sobre la misma.
- (120) Por otro lado, las cooperativas no son propietarias de las explotaciones ganaderas individuales ni asumen ninguna responsabilidad por sus operaciones. Los ganaderos individuales y las cooperativas constituyen entidades jurídicas y económicas diferentes y la compra y venta de ganado porcino o vacuno no se llevan a cabo dentro de un mismo grupo. Por ello, a los efectos de la presente evaluación es necesario analizar también la fuerza de la posición de compra de la entidad combinada frente a los ganaderos daneses, incluidos los socios de cooperativas, y apreciar el impacto competitivo de la operación en este aspecto.

C. COMPRA DE GANADO PORCINO PARA SACRIFICIO

a) Cuotas de mercado

- (121) La nueva entidad compraría un 76% de la producción porcina danesa para sacrificio (cerdas y cerdos). La suma de las cuotas de mercado arroja una cifra sustancial, ya que en la actualidad Danish Crown cuenta con un 47%, y Vestjyske Slagterier con un 29%. Sus competidores más cercanos, los otros dos mataderos en cooperativa, cuentan respectivamente con un 13% (Steff-Houlberg) y 5% (Tican). En el pasado las cuotas de mercado se han

mantenido muy estables⁽²¹⁾. Los 127 mataderos privados restantes compran y sacrifican un 4% de los cerdos daneses para sacrificio y un 1,6% de los destinados a la exportación.

b) Competencia real

- (122) Los mataderos privados daneses no constituyen una alternativa realista a la nueva entidad. Los 118 pequeños mataderos sacrifican muchos menos animales que los que una ganadería típica de Dinamarca puede producir. Incluso los nueve mataderos con licencia de exportación son demasiado pequeños para constituir una alternativa realista a la nueva entidad, ya que el mayor de éstos sólo cuenta con una cuota de un 0,8% aproximadamente. Steff-Houlberg y Tican tampoco podrán constituir una alternativa ni impedir la creación de una posición de compra dominante. Ambas empresas trabajan al máximo de su capacidad. Tican impone listas de espera desde hace años y, debido a la localización del matadero en medio de una ciudad, tiene pocas posibilidades de expansión. La aceptación de algunos nuevos miembros por parte de Steff-Houlberg, tras el anuncio de la fusión de las partes, ha agotado las posibilidades de expansión de la empresa, al menos con un nivel de inversiones moderado.
- (123) Las partes alegan que existen posibilidades de expansión con unos costes limitados (han adelantado algunos cálculos de costes) y que la capacidad puede aumentar desde el momento en que existen suministros disponibles. La Comisión reconoce que, a medida que la producción porcina ha ido aumentando en Dinamarca, la capacidad ha ido aumentando de forma correspondiente. Sin embargo, es necesario hacer una distinción entre la obligación de la cooperativa de aumentar su capacidad para absorber el incremento de producción de los socios existentes y la ampliación de capacidad para acoger los suministros de nuevos miembros. Esta última sólo sucederá si el matadero está seguro de que recibirá nuevos suministros a corto o a medio plazo. Dado que los nuevos socios potenciales están obligados a un período de preaviso, si hubieran pertenecido anteriormente a otra cooperativa, nunca puede saberse con certeza si el matadero recibirá efectivamente los suministros una vez aumentada la capacidad. Este tipo de inversión supondría un riesgo considerable, ya que conlleva importantes inversiones a fondo perdido. A este respecto hay que señalar que la producción de porcino en Sealand, el «cuartel general» de Steff-Houlberg, ha disminuido proporcionalmente a la de Dinamarca en su conjunto. La reducción se ha «compensado» ahora, como se ha señalado anteriormente, por los aproximadamente 600 000 animales de los socios que aprovecharon la posibilidad de abandonar Danish Crown y Vestjyske Slagterier durante el período de dos semanas después del anuncio

⁽²¹⁾ Según los datos presentados por las partes, las oscilaciones han ascendido, como mucho, a un 4% de la cuota de una empresa (incluidas las cuotas de mercado de las empresas antes de la operación) en un período de 10 años.

y de asociarse a Steff-Houlberg. Estos suministros suplementarios han agotado las posibilidades de aumento de capacidad de Steff-Houlberg, al menos con unos costes de inversión limitados. Por lo tanto, es poco probable que Steff-Houlberg aumente su capacidad de forma apreciable para absorber los suministros de nuevos miembros.

- (124) Puede concluirse que los competidores actualmente presentes en el mercado no podrán evitar la creación de una posición dominante.

c) Competencia potencial

- (125) Uno de los efectos de la obligación de suministro en exclusiva impuesta a los socios de las cooperativas (que abarcan un 94% de la producción porcina de Dinamarca) es que impide que otros mataderos daneses o extranjeros obtengan suministros de ellos, o aumenten sus compras de ganado porcino danés, ya que dichos ganaderos pueden únicamente suministrar a su cooperativa respectiva. Sólo cuando expire su vínculo podrá exportar, suministrar a alguno de los mataderos privados o a otra cooperativa (siempre que tengan capacidad sobrante). Pero la expiración del vínculo tarda entre 12 y 24 meses.

- (126) Por otro lado, si el ganadero decide efectuar el cambio, ello le supondría algunos costes. Suministrar a una cooperativa danesa sin estar asociado significa que el ganadero renuncia al reparto anual de beneficios (4-8% de los pagos totales a los socios). En la práctica el ganadero tendrá que elegir entre seguir siendo socio de su cooperativa o exportar todo a Alemania (la cooperativa Swedish Meats, que es responsable de un 70% de los cerdos sacrificados en Suecia, no compra animales importados). Por ello no es sorprendente que las exportaciones de cerdos de sacrificio daneses sean tan limitadas a pesar de haber habido períodos relativamente largos en los que los precios eran más altos en Alemania, donde los mataderos operan en la actualidad por debajo de su capacidad. Por consiguiente, para la gran mayoría de los ganaderos daneses no existe otra alternativa real a seguir siendo socio de su cooperativa.

- (127) Las partes han señalado que los ganaderos socios de las cooperativas danesas están muy bien informados de los precios de los cerdos vivos en Alemania, que existe una buena infraestructura de transporte (transportistas que actúan también como intermediarios) y que pueden negociarse contratos de suministro a largo plazo. Lo que quieren decir es que debe considerarse que las exportaciones a Alemania constituyen una forma realista de competencia potencial. Sin embargo, el mercado alemán es en gran medida un «mercado spot», es decir, un mercado en el que los mataderos alemanes tienen que competir por sus suministros con otros mataderos vecinos utilizando los precios (que se ajustan semanalmente)

como instrumento, y en el que los ganaderos deciden, sobre la base de estos precios, a quién suministrar. Este es un sistema totalmente diferente del danés. Por lo tanto, que un ganadero danés decida entrar en el sistema alemán es un hecho de gran trascendencia. Debido a los riesgos e incertidumbres de tal decisión, es poco probable que el mercado alemán le resulte una alternativa atractiva. E incluso los ganaderos que deseen probar el mercado alemán se encontrarán con grandes limitaciones en el intento debido a la obligación de suministro en exclusiva y a la duración del período de preaviso.

d) Conclusión

- (128) Por todo lo señalado, la Comisión considera que la operación llevaría a la creación de una posición dominante en el mercado danés de la compra de cerdos vivos de sacrificio. Las inquietudes que la creación de esta posición dominante inspiran a la Comisión no son tanto que las partes obtengan un beneficio monopsonístico de sus proveedores, ya que tales beneficios serían compartidos entre los ganaderos asociados a través de los «pagos residuales» o «gratificaciones». Las inquietudes de la Comisión se refieren más bien a: a) el control de la innovación en el sector porcino danés por parte de las partes; b) la reducción de opciones de los ganaderos y c) la posibilidad de que las partes expulsen del mercado a los mataderos privados. Esta última estrategia permitiría a las partes hacerse con las cuotas de mercado de estos mataderos tanto en el mercado danés de la carne de cerdo fresca vendida en supermercados como en la de la compra de animales vivos.

- (129) En los últimos años se ha producido una tendencia hacia la innovación en el desarrollo de los productos, fenómeno que afecta a la cría de cerdos, alimentación de los animales, etc. Esto debe ser situado en un contexto en el que los consumidores exigen una mayor variedad de productos (por ejemplo, biológicos). Las partes han señalado que se encuentran a la vanguardia de la innovación de productos en Dinamarca, tanto para la exportación como para el consumo interior, y que no existen razones para desviarse de dicha estrategia.

- (130) Sin embargo, las partes adquirirán el control de la innovación en el sector porcino danés. Las cooperativas que deseen introducir programas específicos de producción especializada (cerdos biológicos, cerdos de cría en libertad, etc.) necesitan disponer de las normas que rigen el pago de la misma, que son fijadas por la junta directiva de Danske Slagterier. El control de la junta por parte de las partes les da la posibilidad de controlar todo lo relativo a la innovación en el sector. Debido a la preferencia de los consumidores por la carne de origen danés (anteriormente mencionada), podría producirse un descenso de la innovación con arreglo a las necesidades específicas del mercado. En este sentido hay que señalar que, en

el pasado, algunos supermercados daneses tomaron contacto directo con los ganaderos (fuera de las cooperativas) con el fin de desarrollar nuevos productos con arreglo a sus especificaciones.

(131) Por otro lado, la operación reducirá las opciones de los ganaderos de forma significativa. Anteriormente los ganaderos tenían al menos la posibilidad de suministrar, bien a Danish Crown o a Vestjyske, ambas empresas situadas en Jutlandia. Si una de las dos cooperativas diera menos rendimiento que las otras o si una minoría (sustancial) de los socios se mostrara insatisfecha con su estrategia comercial, tendría la posibilidad de poner fin a su asociación y unirse a otra cooperativa. Tras la operación, una minoría sustancial de los socios de la nueva entidad no tendría ninguna alternativa. Como se señaló anteriormente, las dos cooperativas restantes, Steff-Houlsberg y Tican, funcionan al límite de sus capacidades y hay listas de espera para entrar en ellas; y los mataderos privados no son una alternativa real. Tras la operación, por lo tanto, los actuales socios se verían sin posibilidad de salir de la nueva entidad.

(132) Los 127 mataderos privados, que conjuntamente sacrifican un 4% del ganado porcino danés, cuentan con menos del 40% del mercado del consumo interior de carne porcina fresca (venta al menor + *catering*). Los nueve mataderos con licencia de exportación, responsables de tres cuartas partes de la producción de los mataderos privados, dependen, para sus suministros, de un pequeño número de ganaderos. Al hacerse con una parte de este volumen de producción limitado, la nueva entidad aumentará sustancialmente, tanto su cuota en el mercado interior de carne fresca como su cuota de mercado a nivel de comprador. Hay que señalar que: a) los productos de estos proveedores constituyen la única forma de aumentar a corto plazo los suministros de animales de origen danés, ya que los demás ganaderos están ligados a cooperativas, y b) la utilización de la capacidad es muy importante desde el punto de vista de la rentabilidad, lo que aumenta la vulnerabilidad de los mataderos privados si dejan de contar con uno de sus principales proveedores. Por otro lado, si decidieran ofrecer contratos a estos ganaderos no asociados para la cría de cerdos especiales, la nueva entidad podría pagar precios más altos sin necesidad de aumentar los precios generales de compra, penetrando así además en un sector específico de demanda creciente, sin desestabilizar la estructura cooperativa de la empresa. La estrategia consistente en ofrecer precios más altos a ganaderos que en la actualidad suministran a mataderos privados económicamente vulnerables, privando a éstos de su base comercial y expulsándoles del sector, sería una estrategia perfectamente racional para la nueva entidad, que aprovecharía su fortaleza económica en el mercado de la compra de ganado porcino para sacrificio.

(133) En su respuesta, las partes han alegado que sería contrario a sus estatutos ofrecer precios más altos a ganaderos que en la actualidad suministran a mataderos privados, y que ninguno de sus socios aceptaría que se ofrecieran contratos de este tipo a ganaderos no asociados. Más específicamente, las partes alegan que, con arreglo a los estatutos de Danske Slagterier, las cooperativas están obligadas a cumplir las normas que rigen los pagos,

entre ellas la oferta de precios semanal. Esas normas, que son adoptadas por el consejo de administración de Danske Slagterier, establecen que se pague a todos los socios con arreglo a dicha oferta y que los no socios no reciban nada por encima de la misma.

(134) Sin embargo, la Comisión no considera que las normas que rigen los pagos excluyan necesaria y efectivamente la diferenciación de los precios pagados a los ganaderos. En primer lugar, como se mencionó anteriormente, las normas de pago, incluido el precio fijado semanalmente, fueron notificados a la Comisión con arreglo al artículo 85 del Tratado, y a raíz de ello se ha enviado una carta de advertencia. Por lo tanto, es discutible que estas normas constituyan un fundamento válido para el argumento presentado por las partes. Por otro lado, los estatutos de las partes simplemente remiten a las normas de pago; pero las normas de pago en sí son adoptadas por el consejo de administración de Danske Slagterier, y pueden ser modificadas por el mismo sin alterar en absoluto sus estatutos. Cabe recordar que las partes designan a una gran mayoría de los miembros del consejo de administración. Por lo tanto, pueden modificar estas normas de pago en cualquier momento. De acuerdo con las actualmente en vigor, un matadero podría, si así lo aprueba Danske Slagterier (el consejo de administración) celebrar contratos especiales para la cría de determinados tipos de cerdo, pagando al ganadero un suplemento además del precio fijado semanalmente con el fin de compensarle por los costes de producción suplementarios. Las partes alegan que este tipo de contratos no puede ofrecerse a los no socios, ya que de otro modo estarían recibiendo un precio por encima del semanal fijado, lo que implicaría que el suplemento no sólo cubre los costes reales, sino que contiene una prima de incentivación. Pero, incluso si se acepta esta interpretación, las normas de pago actuales pueden modificarse si las partes consideran que va en interés suyo hacerlo, permitiendo la celebración de estos contratos con ganaderos no asociados. Finalmente, no está tan claro que no fuera en interés de los socios aceptar el pago a corto plazo de una prima a los no socios si, al hacerlo, la cooperativa puede aumentar su cuota en el mercado danés en beneficio de todos ellos.

D. COMPRA DE GANADO VACUNO PARA SACRIFICIO

a) Cuotas de mercado

(135) Como se señaló anteriormente, incluso si el mercado geográfico de referencia se limita a Dinamarca, la operación no llevaría a la creación de una posición dominante a raíz de la cual se impediría de forma significativa la competencia efectiva en una parte sustancial del mercado común.

(136) Como resultado de la operación, las partes adquirirían un 58% del ganado vacuno de sacrificio danés. La acu-

mulación de cuotas de mercado sería notable, ya que Vestjyske Slagterier cuenta en la actualidad con un 36%, y Danis Crown con un 22%. Dado que el 45% del suministro de ganado vacuno a Danish Crown lo efectúan no socios, el suministro a las partes «garantizado» por socios de la cooperativa supone un 48% del ganado vacuno para sacrificio danés. Los competidores más próximos disponen de un 9% y un 8% del mercado de sacrificio de vacuno danés. El competidor con un 8% es NV-OX, con quien las partes están negociando con vistas a su fusión. Si dicha fusión tuviera lugar, las partes aumentarían su cuota de mercado en un 4-5% suplementario, correspondiente a los suministros directos de este matadero, procedentes de socios y no socios⁽²²⁾. Los otros seis mataderos con licencia de exportación disponen de una cuota de mercado del 1-3%. El 10% restante de los sacrificios tiene lugar en mataderos sin licencia de exportación y en granjas. Steff-Houlberg y Tican no operan con ganado vacuno.

b) Ninguna limitación significativa de la competencia efectiva, ni siquiera en el mercado danés

- (137) Los demás mataderos de vacuno cuentan todos con cuotas de mercado por debajo del 10%; son todos privados, con la excepción de NV-OX⁽²³⁾, y cuentan con la desventaja competitiva de que sus suministros son menos fiables que los de las partes, que tienen garantizadas las aportaciones de sus socios.
- (138) Ahora bien, la producción de vacuno en Dinamarca está disminuyendo y está previsto que se mantenga esta tendencia. Por otro lado, el consumo está estabilizado. Los mataderos privados daneses tienen acceso a la mitad de la producción de ganado vacuno danesa correspondiente a ganaderos que no pertenecen a ninguna cooperativa, frente a un 6% cuando se trata de la de ganado porcino. Por lo que respecta a los ganaderos, puede concluirse que los independientes que venden a cooperativas y los ganaderos individuales miembros de dichas cooperativas [o una minoría significativa⁽²⁴⁾ de los mismos], tienen asimismo como alternativa viable la venta de su producción en los mercados de ganado, donde se transacciona en la actualidad un 20% del total (los compradores son, por regla general, mataderos privados, supermercados y, posiblemente, exportadores)⁽²⁵⁾, o directamente, a los mataderos privados.

⁽²²⁾ Las partes han señalado que no tienen interés en otros tipos de suministros, a saber, los procedentes de mercados de ganado en vivo.

⁽²³⁾ El matadero con una cuota de mercado del 9% es un matadero público.

⁽²⁴⁾ La mayoría de los ganaderos tienen la posibilidad de influir en la política de su cooperativa.

⁽²⁵⁾ A lo largo de las investigaciones realizadas por la Comisión surgió la preocupación de que las partes adquirieran la totalidad del ganado vacuno danés de alta calidad, obstaculizando el acceso de los demás a la materia prima. Sin embargo, la Comisión considera que esto no es probable debido a que la carne de vacuno extranjera es una alternativa en el mercado danés de carne de vacuno fresca (véase más adelante). Las importaciones de carne de vacuno fresca sirven para contener la política de precios de las partes para con los ganaderos daneses.

(139) Por otro lado, uno de los mayores supermercados de Dinamarca está presente también en el mercado. Este supermercado adquiere él mismo ganado danés en los mercados y lo sacrifica bajo contrato en mataderos privados. También opera en el ámbito de la cría de terneros bajo contrato.

(140) Puede concluirse por todo ello que, incluso si el mercado geográfico de referencia es Dinamarca, la operación no llevaría a la creación de una posición dominante a raíz de la cual se limitara la competencia de forma significativa.

E. MERCADO DANÉS DE CARNE DE PORCINO FRESCA VENDIDA EN SUPERMERCADOS

a) Cuotas de mercado

- (141) Las partes estiman que el mercado total de la carne de porcino fresca (venta al por menor + *catering*) asciende en Dinamarca al menos a 111 000 toneladas. La Comisión intentó comprobar esta cifra y disipar cualquier duda que pudiera aparecer respecto a la estimación. Sus investigaciones corroboran que la cifra de 111 000 toneladas es una estimación realista.
- (142) Las partes han expresado sus dudas respecto a la fiabilidad de algunos de los cálculos relativos a las ventas de carne de porcino fresca para consumo final (véase el cuadro en el anexo), especialmente en lo que se refiere a la estimación de que las importaciones constituyen sólo un 1% de las ventas en supermercados. Se preguntaban, en particular, si la Comisión había asignado correctamente las importaciones totales (iguales a 42 000 toneladas de carne de cerdo en 1997) a sus mercados correspondientes, y si la Comisión había incluido en sus cálculos determinados datos que las partes obtuvieron de las cadenas de supermercados.
- (143) La investigación de mercado de la Comisión consistió en el envío de cuestionarios a todos los mataderos daneses, a todos los mayoristas de carne (incluidos los importadores y los denominados «despiezadores») conocidos por las partes, a todas las grandes cadenas de supermercados, y a algunas pequeñas. Se envió un número menor de cuestionarios a algunos transformadores y exportadores daneses. Esto ha permitido a la Comisión calcular: a) las ventas totales de carne de cerdo fresca danesa en los diferentes mercados al por menor y de *catering*, b) las compras totales de los supermercados (carne danesa e importada), c) las ventas realizadas a través de empresas de *catering* y de carnicerías. La cifra correspondiente a las ventas de carne de cerdo fresca a carniceros asciende, según declaraciones de los mataderos en cooperativa, del mayorista de una asociación de carniceros (Mesterslagteren) y de los mataderos privados (a partir de una extrapolación de las respuestas) a 20 500 toneladas. Sin embargo, en el cuadro en anexo esta cifra ha sido redu-

cida a la mitad por haberse contado dos veces las ventas de Mesterslagteren y porque una gran parte de la carne vendida a los carniceros es procesada por ellos mismos. La estimación más alta que puede hacerse de las ventas efectuadas por los carniceros es de un 10% del total de ventas al por menor. También se han suprimido de la cifra total de 111 000 toneladas la carne sacrificada por mataderos privados bajo contrato para el dueño del animal, porque en este caso la carne sería consumida por el mismo (o vendida como «carne de granja»), y también se han suprimido las ventas efectuadas por los mataderos en cooperativa a sus empleados.

- (144) Considerando las respuestas de las partes, de los demás mataderos en cooperativa, de los mataderos privados (mediante extrapolación), de los mayoristas y de los supermercados, puede llegarse a la conclusión de que las ventas en supermercado ascienden a unas 76 300 toneladas de carne porcina fresca. Las ventas de carne importada suponen, según la respuesta de los supermercados daneses, a menos de un 1% (volumen y valor). Si la cifra total del mercado asciende a 111 000 toneladas⁽²⁶⁾, y si las empresas de *catering* responden de un 15% y los carniceros de un 10% de las ventas al por menor, las ventas totales en supermercados ascenderían a 84 350 toneladas. La Comisión considera que sería razonable pensar que las restantes 8 050 toneladas corresponden a los supermercados y a los mayoristas que no contestaron a los cuestionarios de la Comisión⁽²⁷⁾.
- (145) Como la investigación de mercado de la Comisión no se centró en las importaciones realizadas por transformadores y exportadores de carne (que reexportan la carne que hubieran importado), la Comisión no puede asignar las cifras de importación de carne de cerdo fresca estimadas a sus diferentes canales de comercialización. Sin embargo, las importaciones constituyen, según los supermercados que respondieron al cuestionario, que pertenecen a cadenas grandes, medianas y pequeñas, un 1% de sus ventas de carne de cerdo fresca⁽²⁸⁾.
- (146) Según los cálculos realizados con arreglo a esta metodología, se estima que los supermercados daneses venden unas 84 350 toneladas de carne de cerdo. A las partes corresponde una cuota de mercado de un 40% aproximadamente (de forma directa y a través de mayoristas). La combinación de las cuotas de mercado es considerable, pues Danish Crown cuenta con un [20-25%] (*) y Vestjyske Slagterier con un [15-20%] (*) del total.

⁽²⁶⁾ Esta estimación puede considerarse razonable porque se basa en las ventas totales de los mataderos daneses a través de los diferentes canales y de los datos correspondientes a las ventas de carne importada de los supermercados y empresas de *catering*.

⁽²⁷⁾ La Comisión no se puso en contacto con los distintos supermercados asociados a una «organización central de compra» si no podían indicar las cantidades de carne de cerdo vendidas en sus puntos de venta. Sin embargo, este segmento no se ha eliminado de las cifras ya que, aparte de las 8 050 toneladas, los suministros realizados a estas tiendas por los mataderos y mayoristas daneses que enviaron su respuesta están incluidos en la cifra de 76 300 toneladas.

⁽²⁸⁾ Respecto a las dudas específicas expresadas por las partes, la Comisión puede confirmar que las ventas de Edeka y Aldi están incluidas en la cifra de 76 300 toneladas. Las investigaciones de la Comisión han confirmado también que las ventas de FDB son mayores de lo estimado por sus compradores en toda la organización, incluidas las cooperativas de consumo independientes.

b) Competencia efectiva

- (147) Como consecuencia de la concentración, los supermercados dispondrán sólo de otro proveedor alternativo importante, la cooperativa Steff-Houlberg, en la que en 1997 realizaron menos del 30% de sus compras. Por otra parte debe destacarse que Tican, el tercer gran matadero de carácter cooperativo, no constituye para los supermercados una alternativa real de suministro ([menos del 5%] (*) de la cuota de mercado). En comparación con otras cooperativas, la gama de productos de Tican es pequeña, lo que sólo le permite competir en Dinamarca en el mercado local de Jutlandia noroccidental, y también son limitados sus suministros a los «minoristas-mayoristas». Los 127 mataderos privados representan en su conjunto menos del 30%. Aunque algunos de estos mataderos de mayor tamaño pueden funcionar en cierta medida como tercer, cuarto o quinto proveedor de establecimientos locales de una cadena particular de supermercados, ninguno de ellos posee el volumen necesario o los necesarios medios de despiece, envasado o distribución para poder competir con las partes en pie de igualdad. Así pues, la competencia efectiva procederá de Steff-Houlberg, por lo que la concentración dará lugar a la creación de un duopolio de las partes y Steff-Houlberg, que conjuntamente dominarán en torno al 70% del mercado.
- (148) La Comisión considera poco probable que Steff-Houlberg vaya a ser capaz de aumentar su cuota de mercado como consecuencia de la concentración dado que, a su entender, ningún supermercado importante se ha limitado a Danish Crown y Vestjyske Slagterier como proveedores principales. Por lo tanto, Steff-Houlberg no podrá atraer a clientes nuevos deseosos de mantener una política de diversificación de proveedores como consecuencia de la concentración. Por otra parte, con su posición general en el ámbito del sacrificio (13% de todo el ganado porcino sacrificado), Steff-Houlberg ya ocupa un lugar muy sólido en el mercado nacional. La empresa está radicada en Sealand, a proximidad de la zona más poblada del país (Copenhague), donde su posición es muy fuerte.
- (149) La Comisión ha examinado la posible relación competitiva futura entre las partes y Steff-Houlberg. Como se expone a continuación, es probable que la operación dé lugar no tanto a un duopolio competitivo como a la creación de una posición dominante duopolística en la que los duopolistas dominen en su conjunto alrededor del 70% del mercado.

c) Competencia potencial

- (150) Durante los últimos cuarenta años, el sector danés de los mataderos ha atravesado un proceso de consolidación como consecuencia del cual se encuentra cada vez más concentrado. Aparte de algunos pocos participantes de pequeño tamaño (carniceros que han solicitado permiso de matanza), no se han registrado entradas importantes en el sector. Además, como consecuencia de la operación las partes controlarán de manera efectiva el acceso a las necesarias materias primas dada la estructura de las cooperativas (véase el mercado de la compra

de cerdos vivos antes descrito). Así pues, es poco probable que vaya a haber nuevos participantes en el futuro.

- (151) Las importaciones son la principal fuente potencial de competencia, por lo que la Comisión ha examinado la posibilidad de que mataderos de países como Alemania, Países Bajos y Suecia empiecen a exportar carne de porcino a Dinamarca para su venta a través de los supermercados daneses. La Comisión ha determinado la existencia de una serie de barreras a tales importaciones:

Adaptación del suministro de cerdos y despiece con arreglo a las especificaciones danesas

- (152) Por lo que respecta a la producción, para empezar a exportar a Dinamarca los mataderos no daneses tendrían que adaptar su suministro de cerdos al tipo de carne porcina exigido por el mercado danés. También se verían obligados a formar a su personal para efectuar el despiece según las especificaciones danesas, lo cual les obligaría a su vez a replantear la optimización de su producción, puesto que el despiece según las especificaciones danesas incidirá en el troceado de los productos para otros fines y otros mercados⁽²⁹⁾.
- (153) Las partes argumentan que «no hay diferencias significativas entre los cerdos daneses y los cerdos criados en otros países del norte de Europa. No procede considerar la diferencias en el peso de sacrificio entre los diferentes países porque es muy fácil para los productores ajustar el peso cambiando el período de engorde en algunas semanas» (respuesta, p. 36). Las partes argumentan asimismo que «los mataderos extranjeros pueden pasar fácilmente sus ventas al segmento danés en respuesta a un aumento pequeño pero permanente en los precios de porcino fresco de Dinamarca». Según las partes, esto también concuerda con las respuestas que los mataderos extranjeros, como por ejemplo Dumeco, dieron a la Comisión durante su investigación del mercado: «El despiece con arreglo a la especificación danesa (y la cría de cerdos especiales para el mercado de beicon del Reino Unido) no representa ningún problema si es posible alcanzar el volumen necesario.» (respuesta, p. 100).
- (154) La Comisión reconoce que los porcinocultores podrían adaptar su cría de cerdos a los requisitos específicos de los mercados particulares. La Comisión también reconoce que las empresas de vocación exportadora como Dumeco podrían ajustar su producción a las especificaciones danesas. No obstante, para que ello resulte económicamente viable, debería alcanzarse el volumen necesario.

⁽²⁹⁾ Dicho de forma sencilla, despiezar la carne no es sólo cuestión de hacerlo con arreglo a determinada especificación sino también el modo de utilizar las piezas separadas. Por lo tanto, el despiece con arreglo a las especificaciones danesas puede modificar la composición de los «desperdicios de matadero», lo cual requerirá a su vez cierto replanteamiento de la combinación de los productos vendidos, y quizás también la programación de las líneas de despiece y del tipo de cerdos sacrificados.

Distribución

- (155) En Dinamarca la carne de porcino vendida en los supermercados es distribuida, salvo algunas excepciones, directamente por los mataderos a los comercios a través de los sistemas de distribución de las partes. FDB es el único supermercado danés que actualmente tendría los medios logísticos (capacidad de refrigeración y camiones refrigerados) para distribuir carne de cerdo desde sus centros de distribución⁽³⁰⁾. Según las partes, FDB distribuye actualmente en torno al 40% de la carne de cerdo vendida en las tiendas FDB a través de sus propios centros de distribución, siendo el resto distribución directa de los mataderos a las diferentes tiendas. Por consiguiente, con diferencia el mayor volumen de carne de cerdo vendido en los supermercados daneses es distribuida directamente desde los mataderos a los diferentes establecimientos a través del sistema de distribución de los mataderos. Así pues, los supermercados dependen en gran medida de los mataderos para la distribución de carne de cerdo fresca.
- (156) Por lo que respecta a la distribución, la posibilidad más clara para un matadero no danés deseoso de distribuir su carne en Dinamarca consistiría en suministrarla a los centros de distribución de las grandes cadenas danesas de supermercados. No obstante, como se ha expuesto antes, la mayoría de los supermercados daneses aplican un sistema basado en la distribución directa del matadero a los diferentes establecimientos. Por consiguiente, en la práctica esta posibilidad no existe. Para que las importaciones tuvieran un impacto en el mercado habría que organizar la distribución. Esto supondría ya sea la creación de un sistema de distribución, ya sea la creación de servicios de distribución adicionales por parte de los supermercados.
- (157) Las partes argumentan que sería fácil para un matadero no danés organizar un sistema de distribución para el mercado danés mediante contratos directos con transportistas independientes o distribuyendo a través de Hjemmemarkedsselskabet Danmark o a través de «mayoristas con instalaciones y servicios de terminal, que también podrían ofrecer una alternativa viable a algunos proveedores» (respuesta, p. 57). Pero Hjemmemarkedsselskabet Danmark es propiedad de MD Foods, la principal cooperativa lechera, y su sistema está organizado sobre todo de cara a los productos lácteos. Por lo que respecta a los mayoristas, estas instalaciones de distribución se encuentran más dispersas y limitadas.

Control de la salmonella DT 104

- (158) El control veterinario adicional para detectar la presencia de salmonella (DT 104) en la carne de cerdo importada hace que los mataderos no daneses sientan menos atrac-

⁽³⁰⁾ Según las partes, Dansk Supermarket también tendría esta posibilidad para aproximadamente un tercio de su volumen. La investigación de la Comisión no confirma esta alegación.

ción por exportar a Dinamarca. Un factor todavía más importante es que los principales exportadores en potencia como Alemania y los Países Bajos están actualmente menos avanzados en sus acciones para reducir de una forma general⁽³¹⁾ todos los tipos de salmonella y no cuentan con controles veterinarios específicos para detectar la salmonella DT 104. Esto aumenta evidentemente los costes de las exportaciones a Dinamarca en comparación con las exportaciones a otros países. También implica un riesgo económico mayor que el soportado por los mataderos daneses, donde los planes para la reducción general de la salmonella están muy avanzados y los análisis específicos de la DT 104 forman parte de la rutina. Así pues, para los importadores es mayor el riesgo de no superar este control y de tener que retirar toda una partida de carne de cerdo, parte de la cual puede haberse distribuido ya a los establecimientos.

- (159) Los productores suecos se sienten bastante seguros de tener controlada la salmonella. Sin embargo, Swedish Meats, el mayor productor sueco, declaró en la vista oral que sus posibles exportaciones a Dinamarca se limitarán a productos especializados, habida cuenta de que sus costes de producción son superiores a los costes de los productores daneses.

Preferencia del consumidor por la carne danesa

- (160) Los terceros interesados afirman que el consumidor danés tiene una preferencia muy marcada por la carne de cerdo danesa, y que esto supone un obstáculo muy importante a la venta de la carne de cerdo importada. Las partes afirman que esa preferencia no es tan marcada, y presentan dos estudios que demuestran la existencia de un grupo de consumidores que en su decisión de compra no tienen en cuenta el país de origen:

- El objetivo del primer estudio, titulado «Den Danske Gris — forbrugerholdninger til svineproduktion of svinekød» y realizado por GfK, fue analizar las actitudes de los consumidores frente al porcino danés y, en particular, los factores a los que dan importancia los consumidores al comprar carne de cerdo ecológica. El estudio se basa en una encuesta realizada en 1 022 hogares, y pone de manifiesto la existencia de un grupo de consumidores, que comprende alrededor del 23% de todos los hogares, que concede más importancia al precio y que no están satisfechos con el porcino danés. Estos hogares son grandes consumidores de carne de cerdo.
- El segundo estudio, titulado «Consumer choice criteria when buying meat» y realizado por AIM Nielsen,

parte de entrevistas efectuadas a 929 personas. Su objetivo fue analizar los criterios que guían a los consumidores en la compra de carne. El estudio no se realizó en el curso normal de la actividad comercial para la adopción de decisiones comerciales sino que se elaboró a los efectos del presente procedimiento⁽³²⁾. En cualquier caso, según este estudio existe un grupo de consumidores, de alrededor del 20-25%, que concede poca o ninguna importancia al país de origen de la carne de cerdo.

- (161) En el pliego de cargos la Comisión afirma que estos estudios permiten concluir que es posible la existencia de un grupo de consumidores daneses que no dan gran importancia al país de origen cuando toman sus decisiones de compra relativas a la carne de cerdo.

- (162) Las partes sostienen en su respuesta (p. 63) que estas encuestas corroboran el punto de vista de que «las preferencias nacionales no son muy marcadas en un porcentaje significativo de consumidores». No obstante, incluso suponiendo que una proporción del 20-25% de los consumidores concedan poca o ninguna importancia al país de origen de la carne de cerdo, como se decía en el pliego de cargos, no es posible concluir que resulta comercialmente viable importar carne de cerdo al mercado danés. La pregunta pertinente a este respecto es si en la población general de consumidores daneses esta preferencia es lo suficientemente débil para que resulte comercialmente viable para un competidor potencial entrar en el mercado danés con importaciones de carne de cerdo no danesa. Ninguno de los estudios contesta a esta pregunta.

- (163) Por consiguiente, los estudios presentados por las partes no pueden aceptarse como prueba de que resultaría fácil vender en el mercado danés carne de cerdo importada de forma comercialmente viable. Al contrario, los hechos reales en los supermercados daneses indican que es extremadamente difícil vender a los consumidores daneses carne de cerdo fresca de importación. En las poquísimas ocasiones en que se ha intentado, la aplicación de fuertes descuentos ha sido la única forma de conseguir vender esta carne importada. Por lo tanto no es realista pensar en la importación en respuesta a un aumento de precio pequeño pero significativo. Por otra parte, según los supermercados daneses las preferencias de los consumidores son tan fuertes que ni tan siquiera se plantearían anunciar la carne de cerdo importada. A este respecto es evidente que una decisión de empezar a importar carne de cerdo no puede basarse únicamente en el hecho de que algunos consumidores pueden no considerar importante el país de origen en sus decisiones de compra. Un supermercado sólo puede defender comercialmente una decisión de empezar a importar, que requerirá aumentar la logística de distribución, el

⁽³¹⁾ En Alemania y en los Países Bajos no se realizan acciones de nivel nacional para reducir la salmonella. En algunas regiones alemanas está en marcha un proyecto piloto y en los Países Bajos algunos mataderos realizan programas de carácter voluntario.

⁽³²⁾ Véase también el punto 41 de la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372 de 9.12.1997, p. 5).

espacio de exposición y la publicidad, si cree que alcanzará un volumen suficiente de ventas. No cabe esperar que vaya a ser el caso, incluso con un aumento de precio pequeño pero permanente de la carne de cerdo danesa frente a la no danesa.

(164) Las partes consideran que la Comisión ha concedido un peso indebido a las observaciones de los supermercados y que no cumple su obligación de ser objetiva por lo que respecta a su carga de la prueba. Sin embargo, la Comisión ha examinado cuidadosamente la ponderación aplicada a las declaraciones de los supermercados. A este respecto la Comisión no ve por qué no debería creer a los supermercados cuando afirman que los intentos realizados en el pasado para vender carne de cerdo importada demostraron que ello resulta muy difícil a no ser que se apliquen fuertes descuentos. Además, la Comisión considera que las partes entran en contradicción cuando alegan que «los supermercados tienen intereses creados para que se mantenga el actual desequilibrio de las negociaciones a nivel de suministro» (respuesta, p. 59). No hay motivo para que los supermercados tengan interés en mantener la actual estructura de suministro si dispusieran con facilidad de alternativas a las partes.

(165) Las partes argumentan que el mercado danés es un gran importador de solomillo. Al parecer, esto se debe a que los exportadores daneses prefieren vender sus solomillos en los mercados de ultramar. Por los datos de que dispone la Comisión, ninguna de las grandes cadenas de supermercados realiza grandes ventas de solomillo importado.

(166) Por otra parte, las partes creen que hasta ahora ni Dansk Supermarket ni FDB han realizado un intento de comercializar a gran escala carne de cerdo importada (respuesta, p. 59). Las partes también argumentan que el hecho de que Dinamarca importe carne de vacuno, ave, ovino y cerdo para el sector de *catering* (respuesta, p. 62) indica que con el tiempo también podrían realizarse importaciones de carne de cerdo. La Comisión reconoce que para los importadores es técnicamente posible modificar la cría de cerdos y las especificaciones de despiece a fin de poder superar con éxito la prueba de la salmonella DT 104, organizar la distribución y con el tiempo quizás también las preferencias de los consumidores en medida suficiente para que las importaciones de carne de cerdo resulten comercialmente viables. Por lo tanto la Comisión también cree que, con el tiempo, cierto esfuerzo de los importadores o los supermercados podría dar lugar a un aumento de las importaciones de carne de cerdo. La Comisión cree que el ejemplo de la carne de vacuno demuestra que esto es posible. A este respecto es importante señalar que las importaciones de carne de vacuno sólo se iniciaron en respuesta a una escasez de vacuno nacional en el mercado danés. Por otra parte, si por ejemplo los supermercados decidieran emprender tal esfuerzo, ello exigiría bastante tiempo o costes considerables que deberían ser pagados por los supermercados y en última instancia por los consumidores daneses. Tales costes son consecuencia directa del impacto negativo de esta concentración para el mercado danés.

(167) *En conclusión*, ninguno de los factores citados constituye por sí solo un obstáculo insuperable para acceder al mercado danés de carne de cerdo fresca vendida en los supermercados, pero el efecto acumulativo de los obstáculos crea una situación que hace muy poco probable la realización de importaciones en respuesta a un aumento pequeño pero significativo de los precios en Dinamarca comparado con los mercados geográficos vecinos.

(168) Nótese, en particular, que un importador potencial estaría obligado a realizar inversiones importantes para entrar en el mercado danés. Parte de estas inversiones serían gastos a fondo perdido. En primer lugar, un importador potencial necesitaría invertir en la creación de las instalaciones físicas para vender en el mercado danés. Para ello, el importador habría de crear líneas de despiece adaptadas a las especificaciones danesas, organizar la distribución para el mercado danés (ya sea por los supermercados daneses o los importadores), y con el tiempo tendría que adaptar sus sistemas de producción para reducir el riesgo de no superar la prueba de la salmonella DT 104.

(169) En segundo lugar, debería desarrollar cierta actividad de promoción para inducir a un número suficiente de consumidores daneses a comprar carne de cerdo importada. Esta actividad mercadotécnica habría de ser realizada por los supermercados o por el proveedor no danés, o conjuntamente por ambos. Gran parte de estas actividades de mercadotecnia representarían gastos a fondo perdido y se realizarían a sabiendas de que una gran mayoría de consumidores daneses prefiere la carne de cerdo nacional y de que los proveedores daneses existentes tendrían interés en contraatacar tal intento de entrada, por ejemplo mediante actividades promocionales específicas en el mercado danés⁽³³⁾.

(170) Por consiguiente, la Comisión considera poco probable la entrada de carne no danesa en el mercado danés en reacción a una diferencia de precio pequeña pero significativa entre Dinamarca y los países vecinos. Al contrario, la Comisión considera probable que los supermercados se limitarían a repercutir los precios más elevados en los consumidores habida cuenta de la inelasticidad de precios por lo que respecta a la demanda.

d) Poder de negociación

(171) Las partes argumentan que los supermercados tienen poder de negociación compensatoria. La Comisión reconoce que en el mercado danés de carne fresca la demanda se encuentra relativamente concentrada en el porcino y que las dos principales cadenas de supermercados, Dansk Supermarket y FDB, venden conjunta-

⁽³³⁾ Estas actividades pueden realizarse con ayuda estatal (la exacción obligatoria sobre la producción aplicable a todos los cerdos de abasto producidos en Dinamarca, gestionada por Danske Slagterier).

mente alrededor del 50% de la totalidad de carne de cerdo fresca. Las partes aducen, en particular, que el hecho de que los supermercados consigan condiciones especiales fuera de la relación contractual normal como, por ejemplo, reducciones sobre los precios de la lista indica el poder de negociación de FDB y Danske Supermarket.

(172) La Comisión es consciente de que las dos principales cadenas de supermercados son capaces de comprar en condiciones más favorables que las cadenas más pequeñas y los comercios al por menor. No obstante, el hecho de que las cadenas grandes puedan comprar en condiciones más favorables que las pequeñas no implica necesariamente que las cadenas grandes tengan poder de negociación suficiente como para compensar una posición dominante. En el caso presente se observa, en particular, que las partes dependerán mucho menos de los supermercados que al revés, puesto que disponen de salidas alternativas para su carne de cerdo en los mercados de exportación, mientras que los supermercados no tendrán ninguna alternativa a la carne de cerdo danesa ante un aumento de precio pequeño pero significativo de la carne de cerdo danesa. Las partes afirman que dependen de los supermercados como canales de venta importantes. No obstante, los supermercados daneses suponen menos del 5% de las ventas totales de las partes, cuyos mercados geográficos preferidos cambian con regularidad en función de los precios que pueden obtener (por ejemplo, solomillo en Japón). Así pues, está claro que las partes disponen de salidas alternativas en los mercados de exportación, mientras que los supermercados están obligados a comprar carne de cerdo danesa. Es más, el hecho de que las partes serán los únicos proveedores de carne de vacuno y de cerdo reforzará su posición frente a los supermercados y aumentará la dependencia de los supermercados frente a las partes. Por consiguiente, no resulta creíble que los supermercados daneses, incluso los mayores, tengan un poder de negociación compensatorio. Es más bien probable que los aumentos de precio se endosen a los consumidores. Las fluctuaciones cíclicas de los precios del porcino deberían facilitar la puesta en práctica de tales aumentos de precio.

(173) En resumen, la Comisión reconoce que las grandes cadenas de supermercados tienen más poder negociador que las pequeñas. Sin embargo, no considera que los compradores dispongan de poder negociador suficiente para neutralizar la posición dominante. La Comisión cree, en particular, que los supermercados daneses dependen del suministro de carne de cerdo fresca danesa, que es para ellos una mercancía que necesitan tener en existencia siempre, mientras que los mataderos tienen la posibilidad de exportar. Así pues, los mataderos dependen muchísimo menos de los supermercados daneses que viceversa.

e) Dominio duopolístico

(174) Al no existir competencia potencial ni poder de negociación compensatorio, la única fuente de competencia será la competencia efectiva entre los agentes activos en el mercado. A este respecto será crucial la relación compe-

titiva entre duopolistas, Steff-Houlberg y las partes, puesto que los demás proveedores son demasiado pequeños para ser algo más que seguidores del duopolio.

(175) A juicio de la Comisión, la relación competitiva entre las partes y Steff-Houlberg no se caracterizará por una competencia fuerte sino más bien por un comportamiento anticompetitivo paralelo cuyo resultado será la creación de una posición dominante duopolística, pero no por una connivencia entre los duopolistas sino simplemente por su adaptación a las condiciones del mercado, que no incitan a Steff-Houlberg ni a las partes a competir. Por las razones que se enumeran más adelante, sería contrario a los intereses comerciales de Steff-Houlberg entrar en competencia con las partes en una medida capaz de suprimir su dominio duopolístico:

(176) *Las características estructurales* del sector de la carne de cerdo incentivan poco la competencia. Se observa, en particular, que

- el mercado de carne de cerdo es un mercado maduro, por lo que su crecimiento no le proporcionará por sí solo ninguna dinámica capaz de generar un incentivo para competir,

- la tecnología empleada en los mataderos se encuentra ya madura, por lo que los nuevos avances tecnológicos no constituyen fuentes de ventajas competitivas capaces de generar una dinámica competitiva en el mercado. Evidentemente, esto no significa que la Comisión crea que no cabe introducir tecnologías nuevas en el sector de los mataderos. Como es normal en todas las industrias, las nuevas tecnologías se van introduciendo de forma continua. Pero el cambio es sólo gradual y relativamente lento en comparación con otras industrias de alta tecnología como, por ejemplo, la informática. En cualquier caso, muchas de las mejoras tecnológicas serán compartidas por las partes y Steff-Houlberg, ya que una parte importante de la innovación en la industria cárnica danesa se realiza o canaliza a través de Danske Slagterier, que será controlada por la entidad fusionada,

- hay menos margen de competencia de precios entre las cooperativas debido al sistema de cotización de porcino, que hace que todas las cooperativas paguen a los ganaderos el mismo precio por los cerdos vivos. Así pues, la búsqueda de fuentes de aprovisionamiento de materia prima no puede constituir una fuente de competencia entre los mataderos,

- el mercado de carne de cerdo fresca es transparente, por lo que no sería posible iniciar una política de descuentos confidenciales a gran escala en el mercado danés toda vez que la entidad fusionada los detectaría inmediatamente a través de las reuniones semanales de cotización de precios que se basan en un resumen de los ingresos registrados con las ventas de los principales cortes. La entidad fusionada también es consciente de que Steff-Houlberg se orienta más hacia el mercado nacional. Además, las partes ejercen su actividad en todos los mercados en que opera Steff-Houlberg (de forma independiente o a través de la organización controlada por las partes).

(177) Por otra parte, la posición competitiva de Steff-Houlberg frente a las partes no es lo suficientemente fuerte como para inducirla a entablar una competencia con las partes en el mercado danés:

- la entidad fusionada tendría la posibilidad de contraatacar en los mercados de exportación si Steff-Houlberg decidiera competir con ella en el mercado danés,
- en los mercados de exportación existen vínculos estructurales entre Steff-Houlberg y las partes, pues Steff-Houlberg seguirá canalizando en el futuro un gran volumen de carne a través de las empresas controladas por las partes. Además, las partes han invitado a Steff-Houlberg a unirse a la concentración. Las partes argumentan que tanto Tican como Steff-Houlberg han constituido recientemente cierto número de nuevas empresas de exportación. Según las partes, esto indica claramente la independencia de los competidores respecto de la entidad fusionada. La Comisión ha constatado esta evolución, pero ha averiguado que Steff-Houlberg y Tican seguirán dependiendo de las partes para una parte substancial de sus exportaciones a través de la empresa ESS-Food,
- Steff-Houlberg no posee ventajas por lo que respecta a su estructura de costes. Se observa, en concreto, que Steff-Houlberg compra materias primas al mismo precio que las partes, utiliza la misma tecnología de producción y vende su producción en gran medida a través de los mismos canales que las partes. Es más, tienen pocas posibilidades de conseguir ventajas en el futuro. Según el informe de Gira, Steff-Houlberg ya ha alcanzado la economía de escala óptima en sus gastos de funcionamiento,
- Steff-Houlberg tiene la desventaja competitiva, en comparación con la entidad fusionada, de no poder ofrecer carne de vacuno. La entidad fusionada está, pues, en condiciones de ofrecer a los compradores de los supermercados descuentos por volumen de venta global considerablemente más importantes, y además podría recurrir al vacuno para fomentar las ventas de porcino,
- la entidad fusionada será muchísimo más poderosa económicamente que Steff-Houlberg. Por ejemplo, recibirá casi seis veces más cerdos que Steff-Houlberg y tendrá una facturación casi diez veces mayor.

(178) En conclusión, habida cuenta de la estructura del mercado y de la posición general que Steff-Houlberg ocupa en el mercado en relación con las partes, es poco probable que Steff-Houlberg vaya a tener algún interés en entrar en competencia con las partes. Por otro lado, la entidad fusionada no estará en condiciones de actuar sin tener en cuenta las acciones de Steff-Houlberg, sobre todo en vista a su capacidad global y a su fuerte posición en el mercado en Sealand. Así pues, es más probable que la operación dé lugar a un comportamiento anticompetitivo paralelo entre Steff-Houlberg y las partes.

(179) Las partes refutan el razonamiento de la Comisión. Alegan en particular que (respuesta, pp. 127-128):

- a) La competencia adquiere fuerza con la maduración del mercado, pues entonces la única forma de aumentar las ventas consiste en conquistar cuotas de mercado de los competidores. No obstante, la Comisión no ha dicho que los mercados maduros no puedan ser competitivos. En la evaluación del oligopolio la cuestión clave es si el crecimiento del mercado generará un incentivo para competir. Las partes no niegan que el mercado de la carne de cerdo esté maduro. Así pues, lo que hay que determinar es si el mercado será competitivo por razones distintas a su crecimiento. Como se ha dicho antes, la Comisión no encuentra probable que el mercado danés de carne de cerdo fresco vaya a ser competitivo después de la concentración.
- b) El mercado es transparente porque los minoristas informan a los proveedores en caso de ser más caros. Por lo tanto, la transparencia contribuye a la competencia. La Comisión observa que las partes reconocen la transparencia del mercado. No obstante, la Comisión no cuestiona que haya competencia en el mercado actualmente, pero considera que la operación probablemente inducirá un comportamiento anticompetitivo paralelo y un dominio duopolístico por las razones expuestas más arriba.
- c) Las partes argumentan que la Comisión debe probar los vínculos estructurales entre las empresas presuntamente duopolísticas y dominantes en colectividad si quiere aplicar el Reglamento de concentraciones (respuesta, p. 128). La Comisión considera que el dominio colectivo puede existir con y sin vínculos estructurales y que ambos tipos de situación están contempladas en el Reglamento de concentraciones. En cualquier caso, la Comisión constata fuertes vínculos estructurales entre las partes y Steff-Houlberg en el caso presente, concretamente a través de Danske Slagterier y ESS-Food. Es cierto que, según las partes, Steff-Houlberg ha dado pasos importantes para encontrar canales de exportación alternativos. No obstante, una parte substancial de la facturación de Steff-Houlberg seguirá dependiendo de ESS Food.
- d) Por último, las partes han presentado un cuadro donde se muestra que un aumento en el precio del cerdo de 1 corona danesa/kilo beneficiaría más a Steff-Houlberg y Tican que a las partes porque la facturación de aquéllas en el mercado danés les supone una cuota proporcionalmente más elevada. Se muestra, en particular que, partiendo de las cifras correspondientes a 1996/1997 (respuesta, p. 90), un aumento de 1 corona danesa/kilo aumentaría el precio por kilo pagado al ganadero en 0,04 coronas danesas para las partes, 0,09 coronas danesas para Steff-Houlberg, y 0,07 coronas danesas para Tican. Por consiguiente, según las partes, tendrían un incentivo para competir con Steff-Houlberg. Sin embargo, a la Comisión no le parece plausible que

las partes no vayan a intentar maximizar sus beneficios en el mercado danés como en todos los demás mercados. En efecto, según las partes, sus departamentos de ventas tienen instrucciones de maximizar el precio de todo corte vendiéndolo en aquel mercado que le permita obtener el mejor precio⁽³⁴⁾.

- (180) Las partes no han refutado los demás elementos del razonamiento de la Comisión.

f) Conclusión

- (181) Por las razones expuestas, la Comisión concluye que la operación daría lugar a la creación de una posición duopólicamente dominante en el mercado danés de carne de cerdo fresca vendida a través de los supermercados.

F. CARNE DE CERDO FRESCA — CATERING

- (182) Se calcula que las partes tienen en el mercado danés de carne de cerdo fresca destinada al *catering* en torno al 10% del mercado, mientras que la mayor parte de la cuota de mercado (más del 50%) corresponde a una multitud de mayoristas que se aprovisionan en los mataderos privados. Así pues, en este mercado la concentración no dará lugar a la creación de una posición dominante que vaya a obstaculizar la competencia de una manera efectiva.

G. CARNE DE CERDO FRESCA — CARNICEROS

- (183) En este mercado las partes se convertirán en líderes, pues tendrán alrededor del 20-25% del mercado. Sin embargo, más del 50% de los suministros procederán de mataderos privados. Muchos de los 118 mataderos autorizados para el mercado nacional son explotados por carniceros o agrupaciones de mataderos locales. Por otra parte, la mayor asociación danesa de carniceros también dispone de un mayorista que aprovisiona en torno al 15% del mercado. Esta asociación compra un porcentaje importante de carne de los mataderos privados.
- (184) Habida cuenta de cuanto antecede, cabe concluir que la concentración no dará lugar a la creación de una posición dominante capaz de obstaculizar significativamente la competencia efectiva.

⁽³⁴⁾ Las cifras ilustran en cualquier caso que Steff-Houlberg no tiene incentivo para competir con vigor en el mercado danés puesto que con tal competencia de precios perdería proporcionalmente más que las partes.

H. LOS MERCADOS DE CARNE FRESCA DE VACUNO VENDIDA A TRAVÉS DE LOS SUPERMERCADOS, LAS CARNICERÍAS Y LAS EMPRESAS DE CATERING

- (185) La investigación de mercado no ha permitido estimar de modo fiable las cuotas de mercado para las ventas de vacuno en supermercados, carnicerías y el sector de *catering*. Por otra parte, tampoco se dispone de datos de otros Estados miembros sobre la división dentro de estos mercados de estos productos y de la carne fresca de vacuno vendida a la industria de transformación. Sin embargo, como las ventas totales de las partes fuera de Dinamarca son mucho más limitadas, cabe concluir que la concentración no provocará la creación de una posición dominante capaz de obstaculizar significativamente la competencia efectiva.

I. SUMINISTRO DE CARNE FRESCA A LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN CÁRNICA Y DE PRODUCTOS CÁRNICOS TRANSFORMADOS

- (186) Dado que este mercado supera los límites de Dinamarca y que las partes poseen una escasa cuota de mercado fuera del país, la concentración no conducirá a la creación de una posición dominante en estos mercados.

J. RECOGIDA DE DESPERDICIOS DE MATADERO DE ALTO RIESGO EN DINAMARCA

- (187) Como consecuencia de la concentración, las partes controlarán a la empresa danesa dominante, Daka, que recoge en Dinamarca el 79% de los desperdicios de matadero de alto riesgo. Kambas es el único competidor que también acepta material de otras empresas⁽³⁵⁾. Es una filial de Steff-Houlberg (17% de la cuota de mercado).
- (188) Las partes afirman que Kambas puede aumentar su capacidad y que es posible transportar desperdicios de matadero desde el oeste del Gran Belt hasta Kambas a bajo coste. Kambas no obtiene actualmente desperdicios de matadero procedentes de esa región y ya está trabajando a plena capacidad, por lo que parece dudoso que, habida cuenta de la baja rentabilidad del tratamiento de desperdicios de matadero, esta empresa vaya a aumentar su capacidad para tratar los suministros procedentes del oeste del Gran Belt.
- (189) Durante la investigación de la Comisión una serie de mataderos privados indicaron que las partes estarían en condiciones de utilizar su control sobre Daka en detrimento de ellos. Por ejemplo, las partes podrían reducir el servicio cesando la recogida en los locales del mata-

⁽³⁵⁾ Sólo hay otra empresa en Dinamarca dedicada al aprovechamiento de desperdicios de matadero, cuya cuota de mercado es el 4%. Pero esta empresa sólo admite productos de desecho de ave fresca, por lo que no constituye una alternativa para más del 90% del suministro a Daka.

dero o reduciendo la frecuencia de recogida. Las partes también podrían afectar los ingresos de Daka frente a sus proveedores (reducir el pago por los desperdicios o exigir una cuota por aceptar los desperdicios, en combinación con una estrategia de no repartir el beneficio resultante de Daka a los socios).

- (190) Antes de la concentración Daka no estaba controlada por ninguna empresa. Como consecuencia de la concentración, la adquisición del control de Daka hará que las partes tengan una posibilidad y un incentivo para ejercer la fuerza que Daka posee en el mercado. Así, aumentando los costes de sus competidores o dificultando la recogida, las partes podrían disminuir la competitividad de los mataderos más pequeños frente a los compradores de animales vivos de los ganaderos. Esto asfixiaría a los mataderos pequeños y reduciría las alternativas a las partes para comprar cerdos vivos. Por consiguiente, la operación conduce a la creación de una posición dominante en el mercado de desperdicios de matadero. Con el tiempo esto también daría lugar al refuerzo de la posición dominante de las partes en el mercado de compra de cerdos vivos y de carne de cerdo fresca vendida en los supermercados.

VII. EVALUACIÓN GENERAL

- (191) La operación propuesta afecta a una serie de mercados diferentes. En la fase anterior al sacrificio, incide en el mercado danés de adquisición de cerdos vivos. En la fase posterior, incide en el mercado danés de carne de cerdo fresca y en el mercado de desechos animales.

Mercado de cerdos vivos

- (192) Por lo que se refiere a los mercados anteriores al sacrificio para la compra de cerdos vivos, cabe observar que, como compradores, las partes alcanzarán cuotas del 76%. Esto permite concluir que en este mercado podrán actuar como compradores dominantes. Pero también se observa que las partes son propiedad de sus socios, y que en el pasado la parte principal de los beneficios anuales de los mataderos se distribuyeron entre los socios proporcionalmente a los suministros efectuados por cada uno de ellos. Por consiguiente, la estructura cooperativa hace que los mataderos no puedan explotar a sus socios proveedores en el sentido tradicional de comprador dominante. Pero la concentración también puede dar lugar a otros efectos negativos. Se observa, en particular, que:

- la operación reducirá la elección del matadero por parte del ganadero. En efecto, los ganaderos estarán obligados a aceptar las ideas comerciales de las partes y a adaptar su producción en consecuencia. Una minoría substancial no tendrá alternativas reales si no está de acuerdo con la gestión o la filosofía comercial de las partes,

- a través de Danske Slagterier las partes controlarán la innovación en el sector porcino danés,
- las partes podrían ofrecer precios más elevados a los ganaderos que actualmente aprovisionan los mataderos de porcino privados económicamente débiles, privándoles de su base comercial y apartándoles con ello del negocio.

Mercado de carne de cerdo fresca

- (193) Por lo que respecta a los mercados posteriores al sacrificio, es decir, los de carne de cerdo, las partes alcanzarán una cuota de mercado de aproximadamente un 40% de las ventas por el canal de los supermercados, que constituye el 76% del total de carne de cerdo fresca vendida en Dinamarca. El único proveedor importante restante en el mercado danés es la cooperativa Steff-Houlberg, que tiene casi el 30% del mercado. Por consiguiente, la operación generará una estructura de mercado duopolística en la que el duopolio tendrá el 70% del mercado. Éste actuará más como duopolio dominante que como duopolio competitivo. Concretamente, se observa que Steff-Houlberg no competirá con las partes en la medida suficiente para compensar este dominio. Esto se explica ante todo por el tamaño superior de las partes (facturación casi diez veces mayor) y por el hecho de que Steff-Houlberg estará vinculada a las partes a través de sus actividades conjuntas de exportación, que estarán controladas por las partes, y a través de las actividades de la asociación profesional Danske Slagterier, que también estará efectivamente controlada por las partes. Por lo tanto, más que competencia entre la nueva entidad y Steff-Houlberg, la concentración generará un dominio duopolístico.

- (194) La competencia potencial no impedirá que las partes apliquen un precio ligero pero significativa y permanentemente más elevado en el mercado danés que en los mercados geográficos vecinos. Ello se debe principalmente a que los importadores necesitan crear un sistema de distribución e instaurar controles veterinarios para detectar la salmonella DT 104 en la carne de cerdo importada, así como a la marcada preferencia de los consumidores daneses por la carne de cerdo nacional, todo lo cual disuade a los importadores de entrar en el mercado danés y seguirá haciéndolo en el futuro. En este mercado no existe un poder de negociación compensatorio. En primer lugar, las cadenas danesas de supermercados estarán obligadas a comprar carne de cerdo danesa debido a las marcadas preferencias de los consumidores. Segundo, no hay dependencia mutua, puesto que las cadenas de supermercados dependerán mucho más de los mataderos que viceversa, toda vez que éstos poseen canales de venta alternativos en los mercados de exportación. Así pues, las cadenas de supermercados danesas se limitarán a repercutir los aumentos de precio al consumidor final. Por ello no habrá una competencia efectiva en el mercado danés de carne de cerdo después de la concentración.

Desperdicios de matadero

- (195) En este sector, las partes alcanzarán una cuota de mercado del 79%. Actualmente los mataderos perciben una remuneración por los productos aprovechables, pero como consecuencia de la operación las partes podrían cobrar una tasa por la recogida de los productos aprovechables. Las partes también tendrían la posibilidad de reducir el nivel de servicio para los pequeños mataderos independientes. Por consiguiente, el cambio de control sobre Daka aumenta el margen de abusos en este mercado.

Efectos de la acumulación

- (196) Las partes serán el único gran matadero dedicado a la venta de carne fresca de vacuno y de porcino en el mercado danés. En relación con otros mataderos que limitan su actividad ya a la carne de vacuno fresca ya a la carne de cerdo fresca, esto proporcionará a las partes una ventaja adicional frente a los supermercados por ser las partes capaces de ofrecer tanto vacuno como porcino. Así, por ejemplo, podrán ofrecer descuentos en función del volumen total de vacuno y porcino vendido, lo que les permitirá fomentar las ventas de porcino utilizando el vacuno como palanca y viceversa.
- (197) Además, la adquisición del control sobre Daka en el mercado de desperdicios de matadero permitirá a las partes poner en apuros a los pequeños mataderos independientes cargándoles una tasa por la recogida de los desperdicios de matadero o reduciendo el nivel de servicio. Otra manera de asfixiar a estos mataderos privados consistiría en atraer, mediante contratos especiales, a los ganaderos que los aprovisionan. Sería una contribución más a la creación de una posición dominante de las partes en los mercados de cerdos vivos y de carne de cerdo fresca vendida en los supermercados.

VIII. PROGRESO ECONÓMICO Y TECNOLÓGICO

- (198) Según las partes, la concentración tendrá fundamentalmente tres efectos. En primer lugar, provocará un significativo ahorro en los costes (como promedio, aproximadamente un [...] % (*) anual del volumen de negocios considerado por un período de tres a cinco años). En segundo lugar, los volúmenes obtenidos gracias a la concentración permitirán pasar de la actual venta indirecta con un surtido limitado al sector minorista a ocupar la posición de proveedores directos de surtido completo a algunos de los minoristas de los principales mercados europeos. En tercer lugar, dichos volúmenes permitirán a las partes mantener su posición en el mercado japonés frente a la competencia de los productores estadounidenses. Por lo que respecta a la eficiencia, también hay que observar que, en virtud de lo previsto en la letra b) del apartado 1 del artículo 2 del Reglamento sobre concentraciones, la Comisión podrá tener en cuenta la evolución del progreso técnico y económico siempre que ésta sea en beneficio de los consumidores y no consti-

tuya un obstáculo para la competencia. Así pues, la creación de una posición dominante en los mercados de referencia antes señalados significa que el argumento de la eficiencia esgrimido por las partes notificantes no puede tenerse en cuenta en la evaluación de la presente concentración. Por otro lado, cabe señalar que la mayor parte del ahorro en los costes descrito por las partes parece poder lograrse, al menos parcialmente, sin necesidad alguna de concentración de modo que, en opinión de la Comisión, las reducciones de costes derivadas de la sinergia directamente achacables a la concentración pueden ser inferiores al [...] % (*). Además, no queda claro por qué no es posible que Danish Crown y Vestjyske Slagterier, respectivamente, realicen concentraciones con otras partes, de forma que se obtengan beneficios similares a los que pueden lograrse con la presente concentración.

IX. COMPROMISOS PROPUESTOS POR LAS PARTES

- (199) Con objeto de eliminar las reticencias manifestadas por la Comisión en materia de competencia, por carta recibida en la Comisión el 18 de febrero de 1999⁽³⁶⁾, las partes se ofrecieron a contraer los compromisos siguientes:

A. ESTATUTOS SOCIALES DE LAS PARTES

- (200) Previa decisión positiva por parte de la Comisión, las partes modificarán sus estatutos sociales de forma que a 1 de octubre de 2001, a más tardar, todos los socios productores de ganado porcino sean autorizados mediante notificación individual a suministrar, sin restricciones, hasta un 15% de su suministro semanal a los competidores de la empresa resultante de la fusión. Todos los socios que lo soliciten con un preaviso de seis semanas tendrán derecho a una exención de la obligación de suministro exclusivo. Si la empresa surgida de la fusión, haciendo caso omiso de la autorización de los miembros individuales a vender sus cerdos a un competidor, se hiciera cargo de estos animales, no estará obligada a efectuar pagos residuales en relación con los mismos. Si así lo desea, mediante un preaviso de tres meses, el ganadero podrá volver a contraer la obligación de suministro exclusivo y obtener un pago residual por todos los cerdos. La entidad surgida de la fusión tiene asimismo la obligación de recibir los cerdos exentos de la obligación de suministro, aunque, en los casos en que no se cuente con suficiente capacidad, podrá hacerlo con retraso de hasta dos semanas (sin discriminaciones).
- (201) Con efecto a partir del 1 de octubre de 1999, las partes se comprometen a modificar el punto 9.1 del Acuerdo de concentración (y, por lo tanto, sus estatutos sociales), a fin de que los socios de la cooperativa puedan darse de baja con un preaviso por escrito de doce meses que expirará el último día del mes de que se trate.

⁽³⁶⁾ El 4 de marzo de 1999, las partes remitieron ciertas aclaraciones a los compromisos enviados inicialmente.

B. SUMINISTRO DE CAPACIDAD DE SACRIFICIO

Contrato de sacrificio

(202) Como muy tarde, [...] (*) después de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión y por un período de [...] (*) las partes se ofrecerán a sacrificar, congelar y despiezar en sus mataderos de Dinamarca y en unos términos que permitan seguir obteniendo todas las autorizaciones de exportación de la Unión Europea y el USDA así como otras autorizaciones habituales, hasta 5 000 cerdos por semana laborable completa en nombre de un competidor viable existente o potencial de las propias partes y de Steff-Houlberg⁽³⁷⁾ en el mercado danés de venta de carne de porcino fresca que sea independiente y haya sido designado y debidamente autorizado por la Comisión (en lo sucesivo denominado «el competidor»).

(203) En los primeros [...] (*) del período de [...] (*) que se iniciará, a más tardar [...] (*) después de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, las partes y el competidor pactarán los precios incluidos en el contrato de sacrificio. Si en los primeros [...] (*) no se hubiera alcanzado acuerdo alguno, las partes gozarán durante los/las [...] (*) restantes del período de [...] (*) del derecho de fijar un precio por kilo por cada cerdo sacrificado y despiezado en tajos finos o en medios canales que cubra todos los costes de sacrificio y despiece que hayan sido justificados por las partes, así como un beneficio razonable, equivalente al [...] (*) del total de los costes. Si el competidor así lo desea, el cálculo de los costes podrá ser auditado por el auditor de la entidad surgida de la fusión o, con cargo al competidor, por otro auditor autorizado por este último y dicha entidad.

(204) El competidor deberá informar a las partes, como mínimo, con seis semanas de antelación a aquélla en que va a procederse al sacrificio, del número de cerdos que desea que se sacrifique y despiece así como de si los animales deben despiezarse en medias canales o en tajos finos. Las partes tendrán derecho a decidir el lugar en el que van a proceder al sacrificio, si bien deberán hacer todo lo que esté en su mano para que, según el deseo expresado por el competidor, éste se lleve a cabo lo más cerca posible de sus instalaciones. Corresponderá al competidor el transporte del ganado porcino al matadero, así como la posterior recogida de las medias canales y los tajos finos de carne de porcino fresca. Las partes correrán con los costes de transporte a otro matadero, cuando dicho transporte se deba a circunstancias no imprevisibles.

(205) Si en el plazo de [...] (*) a partir del período iniciado [...] (*) después de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión ningún competidor hubiese aprovechado la oferta de «contrato de sacrificio», las partes ya no estarán obligadas a mantenerla.

Venta de un matadero

(206) A partir de dos semanas después de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión y en el plazo de [...] (*) en el que las partes ofrezcan el contrato de sacrificio, estas últimas se comprometen asimismo a poner en venta un matadero de ganado porcino en las condiciones siguientes:

a) Dos semanas después de la adopción de la decisión positiva, la entidad resultante de la fusión designará a un gestor independiente (que deberá ser un banco de negocios o una entidad similar) (en lo sucesivo denominado «el gestor») que actuará por cuenta de la Comisión. Se considerará que el gestor goza de la autorización de la Comisión cuando esta última no haya respondido por escrito a las partes en el plazo de dos semanas a partir de la recepción del anuncio de la designación.

b) Si el competidor ha decidido celebrar un contrato de sacrificio, se le brindará asimismo la oportunidad de adquirir el matadero. En caso de que el competidor esté efectivamente dispuesto a adquirirlo, las partes ya no estarán obligadas a mantener la oferta de contrato de sacrificio, que se extinguirá en el momento del traspaso. Si las partes desearan vender el matadero a un tercero en los [...] (*) siguientes a la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, o si el gestor quisiera vender el matadero a un tercero en virtud de lo dispuesto en el considerando 207 en los [...] (*) restantes del plazo de [...] (*) en el que esté vigente la oferta de contrato de sacrificio, el competidor gozará de un derecho preferente para la compra del matadero al mismo precio y en las mismas condiciones ofrecidas por el tercero interesado. El competidor deberá responder en el plazo de dos semanas a partir del momento en que se le haya ofrecido la posibilidad de ejercer este derecho preferente. Si el competidor declinara la oferta, y las partes procedieran a la venta del matadero, el contrato de sacrificio en las instalaciones de las mismas se dará por concluido con un preaviso de tres meses.

c) El matadero será una instalación dedicada al sacrificio de ganado porcino, situada en Dinamarca y en pleno funcionamiento en el momento en que tenga lugar el traspaso de propiedad efectivo al competidor. Su capacidad de sacrificio deberá rondar los 5 000 cerdos por semana laboral completa. Las partes barajan la posibilidad de poner en venta el matadero de porcino de Allingabro, aunque podrían ofrecer otro matadero que cuente con la aprobación de la Comisión.

⁽³⁷⁾ Uno o una combinación de mataderos, mayoristas, supermercados y otras empresas danesas y extranjeras que operan en la industria cárnica.

- d) La venta del matadero se llevará a cabo a un precio de mercado justo y moderado, fijado por las partes teniendo en cuenta todos los aspectos esenciales en la evaluación de un matadero de porcino en Dinamarca, y estará sujeta a las condiciones que se aplican normalmente en el sector al traspaso de propiedad de un matadero.
- (207) En caso de que no hayan conseguido vender el matadero antes de la expiración del período de [...] (*) siguiente a la decisión positiva de la Comisión, las partes se comprometen a conferir al gestor un poder irrevocable para la venta del matadero a un competidor, a un precio de mercado que éstas consideren justo y moderado, antes de que finalicen los restantes [...] (*) del plazo de [...] (*) en que se ha ofrecido la capacidad de sacrificio mediante contrato tal como establece el considerando 202. La Comisión podrá ampliar este plazo, siempre que resulte justificado, previa solicitud de las partes o a petición de la Comisión. Las partes facilitarán al gestor toda la ayuda e información que precise para la ejecución de la venta o para llevar a cabo cualquier otra tarea específica que se le haya encomendado.
- (208) En caso de que, transcurrido dicho período, el matadero no haya podido venderse a un precio justo y moderado, el gestor contará con un plazo de [...] (*) para proceder a su enajenación, sin fijación de precio mínimo, a cualquier competidor distinto del competidor que ha celebrado un contrato de sacrificio, tal como se establece en apartados anteriores. Dicho contrato expirará en el momento en que tenga lugar el traspaso del matadero.
- (209) El gestor y las partes informarán a la Comisión de todas las novedades que se produzcan y, en cualquier caso, referirán cada tres meses la situación existente en relación con la venta del matadero, comunicando a la Comisión cualquier proyecto de traspaso de este último a un competidor. En este contexto, las partes remitirán a la Comisión toda la información que juzguen necesaria para permitirle evaluar si el competidor cumple el requisito de viabilidad. Si la Comisión considerara que el competidor propuesto no es el idóneo para rivalizar con las partes y Steff-Houlberg en el mercado danés de carne de porcino fresca a través de los supermercados, informará de ello al gestor o a las partes, a más tardar, dos semanas después de haber recibido información por escrito al respecto y, en ese caso, no podrá llevarse a cabo la venta del matadero al competidor propuesto. Si la Comisión no hubiese respondido en el plazo de dos semanas, las partes o el gestor tendrán libertad para vender el matadero a dicho competidor.
- (210) Las partes se comprometen a no volver a adquirir el matadero vendido, a menos que la Comisión les autorice.

Suministro de animales vivos

- (211) Durante un período, que se extenderá desde el momento de la celebración de un acuerdo sobre cesión de capacidad para el sacrificio en Dinamarca de 5 000 cerdos por semana hasta el 1 de octubre de 2001, las partes se comprometen a vender al comprador de la capacidad de sacrificio, si así lo desea, 5 000 cerdos por semana. El

precio de los cerdos será el precio pleno del mercado, es decir, un precio equivalente al que las partes pagaron por los cerdos más un importe adicional de [...] (*) coronas danesas/kilo destinado a cubrir el pago residual y la cuota de consolidación para los ganaderos abastecedores o un precio igual al que las partes han pagado por los cerdos con un incremento de [...] (*) coronas danesas/kilo. Las partes no se harán responsables ni cubrirán los costes de transporte de los cerdos desde la explotación ganadera hasta las instalaciones del comprador.

C. DANSKE SLAGTERIER

Supresión del control en Danske Slagterier

- (212) A más tardar, tres meses después de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, las partes propondrán y votarán a favor de una resolución para la modificación de la cláusula 7.10 de la escritura de constitución de Danske Slagterier. En virtud de lo previsto por la disposición modificada, todas las decisiones se adoptarán por mayoría simple. Sin embargo, ninguna resolución tendrá validez salvo que una serie de miembros del Consejo, entre los que deberán incluirse al menos dos de los miembros citados en el punto 3.1.1 (las partes, Steff-Houlberg y Tican), la hayan aceptado. Cuando una resolución relacionada con: a) el aumento o la reducción de las cuotas de los socios en un porcentaje mayor del garantizado por la inflación; b) la adopción de un plan de empresa; c) la aprobación del presupuesto anual; d) la introducción de cambios importantes en el capital en acciones; e) la aprobación de la introducción de nuevos miembros en el punto 3.1.1; f) cualquier decisión que deba adoptarse con arreglo a las cláusulas 4.1, 4.2, y 4.3; g) la recomendación al Ministerio de Agricultura y Pesca de miembros del consejo de administración del «Pig Levy Reserve»; h) la recomendación o designación de miembros de otros consejos de administración diferentes en los que Danske Slagterier ejerza el derecho de recomendación y designación; i) el nombramiento de socios de empresas que operen de forma independiente; o, j) cualquier resolución que pueda tener implicaciones financieras o comerciales, como mínimo, para uno de los miembros del punto 3.1.1, haya sido bloqueada en dos ocasiones en un plazo de tres meses, exclusivamente por las partes o de forma conjunta con los miembros del punto 3.1.1, el socio que haya presentado la propuesta tendrá atribuciones para encomendar la solución de la cuestión a un árbitro.
- (213) Si en el plazo de catorce días a partir de la última de las dos votaciones las partes no hubiesen alcanzado un acuerdo con respecto a la elección del árbitro, corresponderá al Presidente del Tribunal Marítimo y Comercial de Copenhague desempeñar en exclusiva dicha función. El árbitro deberá garantizar a las partes una audiencia justa, pero estará autorizado a llevar a cabo el arbitraje de la forma que considere más conveniente. El laudo arbitral dictado será definitivo. Los miembros citados en el punto 3.3.1 contra quienes se dicte la sentencia podrán abandonar Danske Slagterier siempre que lo comuniquen por escrito, a más tardar, en el plazo de treinta días a partir de la adopción de una decisión por parte del árbitro. Las cuentas especiales I y II de los

socios dimisionarios se liquidarán con el saldo completo como si su participación en Danske Slagterier hubiese cesado por disolución de la empresa. Por otro lado, la cuota parte de los socios dimisionarios en la reserva para emergencias y operaciones de Danske Slagterier se abonará según lo previsto en los estatutos que rigen dicha reserva.

- (214) Si las partes decidieran abandonar Danske Slagterier, los socios restantes mencionados en el punto 3.1.1 podrán decidir la disolución de la empresa, a más tardar, en el plazo de treinta días a partir de la fecha en que el consejo de administración haya recibido la comunicación de dimisión de las partes. Todos los socios recibirán una participación en los beneficios derivados de la liquidación, que se calculará de acuerdo con la escritura de constitución de Danske Slagterier, una vez que dicha liquidación se haya completado.

Supresión del sistema de oferta de precios nacional

- (215) A más tardar, en el plazo de tres meses a partir de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, pero previamente a la decisión relacionada con la supresión de su control en Danske Slagterier, las partes se comprometen a proponer y votar a favor de una resolución destinada a modificar, con efecto a partir del inicio del ejercicio financiero 1999/2000, las cláusulas 2.3 y 4.3 de la escritura de constitución de Danske Slagterier a fin de anular cualquier compromiso por ellas contraído en calidad de socios de la empresa en relación con la aplicación de un sistema común de oferta de precios. En el futuro, las partes se abstendrán de coordinar los precios, tal como hacían en el marco del sistema global de precios. Inmediatamente después de que Danske Slagterier haya decidido la modificación de su escritura de constitución, el órgano de control de Danske Slagterier procederá, con efecto a partir del inicio del ejercicio financiero 1999/2000, a modificar en consecuencia las «Normas que rigen el pago de los cerdos» y las «Normas que rigen el pago de las cerdas».
- (216) A continuación, se ofrece un resumen de los cambios introducidos en las «Normas que rigen el pago de los cerdos». Las referencias al «comité nacional de ofertas» se sustituirán por el «comité de pago». Se suprimirán las cláusulas 1.2, 3.5, 4.2, 4.7 y 7.0. En la cláusula 1.3, se suprimirán las palabras «y la oferta nacional». La cláusula 3.4 se modificará como sigue: «El comité de pago fijará los límites de peso, la proporción de carne magra y todos los demás criterios objetivos necesarios para el pago de los cerdos». El apartado 1 de la cláusula 3.6 se modificará de la forma siguiente: «el órgano de control de Danske Slagterier fijará criterios objetivos para ajustar el pago de los cerdos en casos especiales relacionados con la calidad, la recogida y el sacrificio. Estos criterios son los siguientes:». La segunda frase de la cláusula 5.2 se modificará de la forma siguiente: «Si ello supusiera la realización de la entrega a la semana siguiente, el pago se efectuará de acuerdo con el precio más alto aplicado por un socio durante la semana de la notificación o

durante la semana de la entrega». Por último, la cláusula 5.3 se modificará como sigue: «si, a petición de un matadero, la entrega de los cerdos se adelantara más de un día, el peso se incrementará con el número de gramos establecido por el comité de pago. Cuando la entrega se adelante a la semana precedente, el pago se efectuará de acuerdo con el precio más alto aplicado por un socio durante la semana de notificación o la semana de entrega».

D. ESS-FOOD

- (217) Previa adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, las partes se comprometen a iniciar negociaciones con Steff-Houlberg y Tican con objeto de alcanzar un acuerdo sobre la disolución de la propiedad conjunta de ESS-Food. El acuerdo puede implicar la venta de participaciones en ESS-Food a uno de los propietarios o a un tercero interesado, en las condiciones acordadas por las partes.
- (218) A más tardar, dos meses después de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, las partes presentarán a Steff-Houlberg y Tican una lista de posibles administradores fiduciarios, que deberán ser bancos de negocios o entidades similares (en lo sucesivo denominado «el administrador») para su aprobación. Si en los ocho días siguientes a la recepción de la lista las dos empresas no hubieran aprobado la designación de alguno de los posibles administradores propuestos por las partes, deberán confeccionar a su vez, en el plazo de ocho días, una lista con propuestas alternativas y remitírsela a las partes para su aprobación en los ocho días siguientes a la recepción.
- (219) En caso de que las partes lleguen a un acuerdo con Steff-Houlberg y Tican con respecto a la designación del administrador, comunicarán la identidad de la persona designada a la Comisión. Se considerará que esta última aprueba dicha elección si en el plazo de dos meses a partir del anuncio de la designación no hubiera enviado a las partes una respuesta por escrito.
- (220) Si las partes y Steff-Houlberg y Tican no pudieran ponerse de acuerdo sobre la designación del administrador, las partes remitirán sus listas de propuestas así como las de Steff-Houlberg y Tican a la Comisión junto con toda la documentación que consideren relevante, incluidos los motivos por los que no han sido capaces de llegar a un acuerdo. En tal caso, la Comisión, basándose en toda la documentación remitida, procederá a la designación de un gestor en el plazo de dos semanas. Ese mismo procedimiento se aplicará, *mutatis mutandis*, al contenido del mandato del administrador.
- (221) El gestor actuará por cuenta de la Comisión, de acuerdo con el mandato por ella establecido, garantizando que las partes hacen cuanto está en su mano para lograr un acuerdo con Steff-Houlberg y Tican tal como prevé el

considerando 217 y que no se rechazan las propuestas razonables que hayan efectuado al respecto Steff-Houlberg, Tican y la empresa surgida de la fusión. Además, el administrador deberá garantizar que los propietarios de ESS-Food conservan en todo momento el valor de la empresa y la mantienen en funcionamiento de forma que sea económicamente viable hasta que se haya completado su evaluación (véase el considerando 223). No obstante, la conservación del valor puede llevar consigo [...](*). El administrador velará asimismo por que la entidad resultante de la fusión no abuse de su control exclusivo en detrimento de los socios minoritarios. Las partes facilitarán al administrador toda la ayuda e información necesarias, incluida, cuando proceda, la relacionada con los volúmenes y precios de suministro de los socios de ESS-Food a la propia empresa, a fin de permitirle el desempeño de su tarea. Con un intervalo de tres meses, como mínimo, las partes y el administrador informarán a la Comisión de todas las novedades que se hayan producido en relación con la disolución de la propiedad conjunta en ESS-Food y, posteriormente, con la venta de ésta.

(222) Si, a más tardar, en el plazo de [...](*), a partir de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, los propietarios de ESS-Food no hubieran alcanzado un acuerdo, tal como establece el considerando 217 —plazo que la Comisión podrá ampliar previa solicitud de la entidad surgida de la fusión y siempre que existan razones que lo justifiquen— las partes se comprometen a adquirir las participaciones (restantes) de Steff-Houlberg y Tican en ESS-Food como muy tarde [...](*), después de la adopción de la decisión positiva mencionada.

(223) El precio de compra deberá ser justo y razonable y basarse en una evaluación de ESS-Food como empresa en funcionamiento salvo por [...](*). La evaluación de ESS-Food se encomendará a un auditor independiente elegido de común acuerdo por todos los propietarios de ESS-Food. El auditor desempeñará su tarea bajo la supervisión del administrador, según prevé el mandato de este último. La determinación de cuáles son las partes de ESS-Food que deberán evaluarse como una empresa en funcionamiento se basará en el principio de relación precio/beneficio aplicado con arreglo a las prácticas internacionales usuales sobre evaluación, y si este principio fuera imposible de aplicar, la evaluación se basará en el valor neto contable que conste en las cuentas elaboradas en el momento de la cesión de la propiedad. El administrador podrá desempeñar la función de auditor siempre que cuente para ello con la autorización de todos los propietarios. Tanto las partes como Steff-Houlberg y Tican tendrán derecho a solicitar, respectivamente, una segunda evaluación de ESS-Food a un auditor danés autorizado. Si esta segunda evaluación del auditor o auditores difiriera de la primera en más de un 10%, la evaluación será establecida de forma definitiva y con carácter vinculante por un Tribunal de arbitraje formado por un auditor independiente y no relacionado con ningún propietario de ESS-Food que sea miembro del Foreningen af Statsautoriserede Revisorer en Dinamarca y haya sido designado por dicho organismo.

(224) Durante un período de [...](*), tras la adquisición por parte de la empresa surgida de la fusión de las acciones (restantes) de Steff-Houlberg y Tican en ESS-Food, las partes se comprometen a llevar a cabo, de forma no discriminatoria (incluida la fijación de precios) y bajo la supervisión del gestor, la distribución y venta de carne de porcino y de otros productos de Steff-Houlberg y Tican existentes en los mercados en los que opera ESS-Food, a través de esta última empresa. A petición de Steff-Houlberg y Tican y siempre que existan razones para hacerlo, la Comisión podrá prorrogar dicho período durante [...](*).

E. DAT-SCHAUB

(225) La empresa surgida de la fusión propondrá y votará a favor de una resolución destinada a modificar los estatutos sociales de DAT-Schaub como sigue: el capital en acciones de DAT-Schaub, menos el capital en acciones de A y B a 30 de septiembre de 1999, se distribuirá entre los socios A (en la actualidad, las partes, Steff-Houlberg y Tican) y se abonará en las cuentas personales de éstos. La distribución se llevará a cabo de forma proporcional al volumen de tripas suministradas por los socios A durante los ejercicios financieros 1996/1997, 1997/1998, y 1998/1999. En lo sucesivo, todas las plusvalías o minusvalías de capital que se produzcan cada año se distribuirán en las cuentas personales en función del volumen de suministro de tripas por parte de los socios durante el ejercicio fiscal en el que se hayan obtenido los beneficios.

(226) Los socios A que abandonen DAT-Schaub tendrán derecho a reclamar el pago de su capital en acciones A a su valor nominativo así como el de sus cuentas personales en la medida en que éstas permanezcan intactas en relación con las primeras cuentas adoptadas por la junta general tras la dimisión. El capital en acciones A se abonará a su valor el día de la dimisión. El saldo existente en la cuenta personal se liquidará en cinco plazos anuales idénticos. El pago en concepto de dimisión efectuado en cinco plazos anuales, devengará en el saldo pendiente de abono un interés equivalente al 50% del interés medio pagado por DAT-Schaub en sus préstamos a corto plazo. No obstante, DAT-Schaub tendrá en todo momento derecho a liquidar todos los importes pendientes mediante un único pago. Un socio A que abandone DAT-Schaub, según lo expuesto anteriormente, tendrá derecho a adquirir toda la maquinaria e instrumental de DAT-Schaub en uso en ese matadero o mataderos particulares del socio A a un precio de mercado que deberá fijarse de forma objetiva y justa teniendo en cuenta todos los aspectos que resulten relevantes, incluido el valor de los derechos de propiedad intelectual relacionados con la maquinaria y el instrumental. La evaluación correrá a cargo de un auditor miembro del Foreningen af Statsautoriserede Revisorer de Dinamarca y designado por dicho organismo.

F. DAKA

- (227) Una vez que la Comisión haya adoptado una decisión positiva, las partes invitarán a los terceros interesados a adquirir una proporción suficiente de sus acciones en Daka. De esta forma, el número de acciones transferidas por las partes o el número de nuevas acciones que permitirán suscribir a terceros harán que, por un lado, las partes pierdan su control exclusivo sobre Daka pero que, por otro, unidas a los demás accionistas del matadero mantengan una mayoría de los votos en la asamblea general de Daka. En el presente contexto, se entenderá por tercero cualquier parte no relacionada con las partes e independiente de las mismas.
- (228) A más tardar, en el plazo de dos semanas a partir de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión, las partes designarán a un administrador independiente —que deberá contar con experiencia en el sector de los mataderos— (en lo sucesivo denominado «el administrador»), que actuará por cuenta de la Comisión y garantizará que las partes no aprovechan su situación de propietarios de Daka para reducir el nivel del servicio o modificar los sistemas de fijación de los precios de las materias primas en detrimento de sus competidores, y que las partes hacen lo posible por transferir una parte suficiente de su propiedad. Se considerará que el administrador cuenta con la autorización de la Comisión en caso de que esta última no haya respondido a las partes por escrito en el plazo de dos semanas a partir del anuncio de la designación.
- (229) El administrador estará facultado para ejercer su derecho de voto en las votaciones de las partes en el seno del consejo de administración o de la asamblea general de Daka, en la medida en que resulte necesario para evitar que éstas ejerzan un control exclusivo sobre la empresa. Las partes facilitarán al administrador toda la ayuda e información necesarias para el desempeño de su tarea. Cada tres meses, como mínimo, las partes o el gestor informarán por escrito a la Comisión de todas las novedades que se produzcan.
- (230) Si en el plazo de [...] (*) a partir de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión no se hubiese producido la transferencia de una proporción suficiente de las acciones de las partes en Daka, las partes conferirán al administrador un poder irrevocable para transferir una parte suficiente de la propiedad a uno o varios terceros en unas condiciones justas [...] (*) después de la adopción de una decisión positiva por parte de la Comisión. A petición de la entidad surgida de la fusión y siempre que existan motivos para ello, la Comisión podrá ampliar dicho plazo.
- (231) Si el administrador no hubiera transferido una parte suficiente de las acciones en Daka antes del plazo previsto en el considerando 230, deberá vender una parte suficiente de la propiedad en las mejores condiciones posibles. Dicha transferencia deberá concluirse antes de [...] (*) a partir de la expiración del plazo fijado en el considerando 230 y, al final del período, sin fijación de un precio mínimo.

- (232) Las partes o el administrador informarán a la Comisión de cualquier proyecto destinado a transferir a un tercero una parte suficiente de las acciones en Daka. Las partes o el administrador facilitarán a la Comisión toda la información necesaria sobre un posible comprador de acciones en Daka, a fin de permitirle evaluar si este último cumple todos los requisitos de independencia, viabilidad, capital, gestión y experiencia. En caso de que considere que el comprador propuesto no reúne los requisitos de independencia de las partes, la Comisión informará al respecto a las partes o al gestor, a más tardar, en las dos semanas siguientes a la recepción de la nota por escrito y, entonces, las participaciones en la propiedad no podrán transferirse. Si la Comisión no hubiese respondido en ese plazo, las acciones de las partes podrán transferirse al tercero propuesto. Las partes o el administrador informarán a la Comisión de la transferencia una vez que se haya producido.
- (233) La empresa surgida de la fusión se abstendrá de retomar el control exclusivo de Daka mientras la Comisión no esté segura de que las partes no adquirirán una posición dominante en el mercado.

X. EVALUACIÓN DE LOS COMPROMISOS

A. MERCADO DANÉS DE COMPRA DE CERDOS VIVOS PARA SACRIFICAR

- (234) Los compromisos contraídos por las partes permiten evitar la creación de una posición dominante en el mercado danés de compra de cerdos vivos para sacrificar:
- el hecho de que, con un preaviso de seis semanas, los socios de las partes puedan ofrecer hasta un 15 %⁽³⁸⁾ de su suministro semanal a a otros compradores incrementará las posibilidades de los mataderos daneses y extranjeros de adquirir un volumen importante de cerdos (de origen danés),
 - la fijación de un período de notificación de doce meses permitirá a los ganaderos cambiar de matadero con mayor facilidad.
- (235) Por consiguiente, la Comisión considera que la operación no provocará el cierre del mercado danés de compra de cerdos vivos. Por otro lado, gracias a los compromisos, la innovación en el sector del porcino danés dejará de estar bajo el control de las partes. En particular, todos los interesados, como por ejemplo, los supermercados, podrán recurrir directamente a los ganaderos solicitando diferentes tipos de producción. Por otro lado,

⁽³⁸⁾ Un 15% equivale a 2,4 millones de cerdos al año lo que supone, a su vez, un volumen de materia prima suficiente para abastecer en un 140% al mercado danés de venta de carne de porcino fresca a los supermercados.

mediante los compromisos se incrementará la gama de establecimientos comerciales a los que podrán recurrir los ganaderos. Por último, las partes tendrán muchas más dificultades para ejercer una presión sobre los mataderos privados acaparando un 4% (800 000 cerdos) de la producción total de cerdos daneses que dichos mataderos adquieren actualmente. Ello se debe a que los mataderos privados contarán, en potencia, con una reserva común de 2 400 000 cerdos derivada del 15% de cerdos no sujetos a las restricciones de ventas. Así pues, gracias a los compromisos, la operación no conducirá a la creación de una posición dominante en el mercado de la venta de cerdos vivos para sacrificar.

B. MERCADO DANÉS DE VENTA DE CARNE DE PORCINA FRESCA A TRAVÉS DE LOS SUPERMERCADOS

(236) La Comisión opina que los compromisos ofrecidos por las partes bastan para evitar la creación de una posición dominante duopolística en el mercado danés de venta de carne de porcino fresca a través de los supermercados. En particular, la Comisión ha observado lo siguiente:

- habrá mayor cabida para la competencia de precios, ya que con la supresión del sistema de oferta de precios del porcino, los mataderos en cooperativa podrán fijar los precios que aplican a los ganaderos con mayor flexibilidad. Así pues, en un futuro, el abastecimiento en materias primas puede convertirse en una fuente de competencia,
- como consecuencia de la supresión del sistema de oferta de precios del porcino, el mercado perderá transparencia,
- con la disolución del régimen de copropiedad de ESS-Food y la posibilidad de abandonar DAT-Schaub desaparecen los vínculos estructurales que unían a las partes con Steff-Houlberg. En particular, cabe resaltar que esta última dependerá en menor medida de las partes. No obstante, la Comisión es consciente de que, tras la disolución del régimen de copropiedad de ESS-Food, Steff-Houlberg deberá desarrollar canales de venta alternativos. Con objeto de financiar las inversiones necesarias para el desarrollo de estos nuevos canales de modo que Steff-Houlberg pueda mantenerse como un competidor viable, es fundamental que la disolución del régimen de copropiedad de ESS-Food se lleve a cabo de forma que no resulte perjudicial para éste último. La Comisión considera que el procedimiento previsto en los compromisos bastará para proteger a Steff-Houlberg, en particular, habida cuenta de que la Comisión tendrá que aprobar el mandato del gestor,
- habrá más posibilidad de que se produzcan diferencias en las estructuras de costes de Steff-Houlberg y

las partes debido a la mayor flexibilidad de los precios de las materias primas entrantes (véase más arriba) y al hecho de que en el futuro Steff-Houlberg no venderá sus productos a través de los mismos canales que las partes,

- por último, el compromiso relativo al contrato de sacrificio y a la venta de capacidad de sacrificio a un competidor permitirá fortalecer a los abastecedores alternativos en el mercado lo suficiente como para que surja una tercera alternativa importante a las partes y a Steff-Houlberg. A este respecto, cabe señalar asimismo que la flexibilización de esta obligación de suministro en la fase anterior del mercado de cerdos vivos contribuirá a garantizar los suministros de materias primas para la tercera empresa en el mercado y que, antes de que esta flexibilización tenga efecto, las partes suministrarán en caso necesario los animales vivos para sacrificar.

(237) En conclusión, la Comisión considera que una competencia de precios ampliada, una menor transparencia en la fijación de precios en el mercado, la supresión de los vínculos estructurales entre las partes y Steff-Houlberg, la mayor oportunidad de que se produzcan diferencias en las estructuras de los costes así como el fortalecimiento de las alternativas en el mercado mediante la oferta de capacidad de sacrificio combinada con una flexibilización de la obligación de suministro por parte de los ganaderos, son suficientes para evitar la posición dominante duopolística que la operación hubiera provocado en este mercado.

C. MERCADO DANÉS DE DESPERDICIOS DE MATADERO DE ALTO RIESGO

(238) Gracias al compromiso, las partes no adquirirán el control exclusivo sobre Daka. Así pues, no se creará una posición dominante en dicho mercado.

XI. CONCLUSIÓN

(239) Por todas las razones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación de concentración notificada, tal como queda modificada por los compromisos, no creará una posición dominante en los mercados de la compra de cerdos vivos para sacrificar, de la carne de porcino fresca vendida a través de los supermercados y de los desperdicios de matadero, que tenga como consecuencia la obstaculización de la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo. Así pues, siempre que se cumplan los com-

promisos contraídos, la operación es compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Siempre que se cumplan plenamente los compromisos que se incluyen en los considerandos 200 a 233, se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE la operación notificada por las partes el 5 de octubre de 1998, consistente en la concentración entre Slagteriselskabet Danish Crown AmbA y Vestjyske Slagterier AmbA, así como la adquisición del control por parte de Slagteriselskabet Danish Crown AmbA y Vestjyske Slagterier AmbA en daka amba, Danske Andelsslagteriernes Tarmsalg — Schaub & Co amba Slagteriernes Fællesindkøbsforening amba y Scan-Hide amba.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

- 1) Slagteriselskabet Danish Crown AmbA
Marsvej 43
DK-8900 Randers
- 2) Vestjyske Slagterier AmbA
Havnevej 8
DK-7600 Struer

Hecho en Bruselas, el 9 de marzo de 1999.

Por la Comisión
Karel VAN MIERT
Miembro de la Comisión

ANEXO

Ventas de carne de porcino fresca para consumo final

	Supermercados	Carniceros	Al por menor	Catering	Total
Danish Crown	[20-25] %*	[5-10] %*	[20-25] %*	[5-10] %*	[15-20] %*
Vestjyske	[15-20] %*	[10-15] %*	[15-20] %*	[< 5] %*	[10-15] %*
DAT-Schaub	p.m.	[< 5] %*	[< 5] %*	p.m.	[< 5] %*
Las partes	40 %	22 %	38 %	11 %	34 %
Steff-Houlberg	< 30 %	< 5 %	> 25 %	< 5 %	< 25 %
Tican	[< 5] %*	< 5 %	[< 5] %*	< 5 %	< 5 %
Privados	< 30 %	+ 50 %	> 30 %	+ 50 %	< 40 %
Mesterslagteren		< 20 %	< 5 %		p.m.
Importaciones	1 %		1 %	20 %	< 5 %
Total	76 %	9 %	85 %	15 %	111 000 toneladas

Las ventas de los diferentes mataderos comprenden las ventas directas y las ventas a través de mayoristas.