

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 25 luglio 2012;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società Bolton Group International S.r.l., pervenuta in data 20 aprile 2012;

VISTA la propria richiesta di informazioni, trasmessa in data 21 maggio 2012, con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. n. 217/1998;

VISTA la risposta della società Bolton Group International S.r.l. alla predetta richiesta di informazioni, pervenuta in data 26 giugno 2012;

CONSIDERATO quanto segue:

## **I. LE PARTI**

**1.** Bolton Group International S.r.l. (di seguito, "Bolton") è una società a responsabilità limitata di diritto italiano, a capo dell'omonimo gruppo attivo a livello mondiale nella produzione e commercializzazione di un vasto assortimento di prodotti di largo consumo, tra cui prodotti alimentari, prodotti per la pulizia della casa, prodotti cosmetici e per la cura della persona, adesivi e colle. Nel 2011 il fatturato a livello mondiale del gruppo

Bolton è stato di [1-2]<sup>1</sup> miliardi di euro, di cui circa [700-1.000] milioni realizzati in Italia.

2. Nei diversi mercati di riferimento, Bolton è presente con marchi particolarmente noti ai consumatori, quali, nel settore alimentare, “Rio Mare”, “Palmera”, “Alco”, “Manzotin”, “Petreet”; nel settore dell’igiene della casa, “Omino Bianco”, “WC Net”, “Smac”, “Vetril”; nei settori dei cosmetici e dei prodotti per la cura della persona, “Collistar”, “Neutro Roberts”, “Borotalco”, “Chilly”, “Somatoline”; nel settore degli adesivi e delle colle, “UHU”, “Bison”, “Bostik”. Con specifico riferimento ai mercati delle conserve ittiche, oltre ai già menzionati marchi Rio Mare, Palmera e Alco, Bolton detiene il marchio “Saupiquet”, particolarmente noto in Francia e Germania.

3. Luis Calvo Sanz S.A. (di seguito, “Calvo”) è una società per azioni di diritto spagnolo a capo dell’omonimo gruppo, attivo a livello mondiale nel settore alimentare e in particolare nei diversi mercati delle conserve ittiche: il controllo di Calvo è a sua volta riconducibile a un gruppo di persone fisiche, appartenenti alla famiglia Calvo. Nel 2011 il fatturato a livello mondiale di Calvo è stato di [100-468] milioni di euro, di cui circa [47-100] milioni realizzati in Italia.

4. A livello internazionale, la presenza di Calvo è particolarmente rilevante in Spagna e Brasile, dove si trovano concentrate le attività produttive di conserve ittiche del gruppo e le attività di commercializzazione avvengono rispettivamente con i marchi “Calvo” e “Gomes da Costa”; Calvo, inoltre, dispone di una flotta di pescherecci dedicati all’approvvigionamento della materia prima. In Italia Calvo opera attraverso la controllata Nostromo S.p.A., che produce e commercializza conserve ittiche con il marchio “Nostromo”.

---

<sup>1</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

## **II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

5. L'operazione in esame prevede l'acquisizione da parte di Bolton di una quota azionaria corrispondente a circa il 40% della società Calvo, mentre il restante 60% continuerà a essere detenuto dalla famiglia Calvo.

6. In virtù di accordi stipulati con l'azionista di maggioranza e recepiti in appositi patti parasociali, il consiglio di amministrazione di Calvo sarà costituito da *[omissis]* rappresentanti della famiglia Calvo e *[omissis]* di Bolton, a mezzo dei quali quest'ultima potrà esercitare una serie rilevante di diritti di veto su decisioni strategiche della società – quali *[omissis]* – che vanno ben al di là di quelli generalmente conferiti ad azionisti di minoranza, e risultano dunque tali da attribuire un controllo congiunto di Calvo in capo a Bolton e alla famiglia Calvo.

## **III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE**

7. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo congiunto di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 468 milioni di euro.

## **IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE**

### *I mercati del prodotto*

8. L'operazione interessa il settore delle conserve ittiche, nel quale sia Bolton che Calvo sono attive. Secondo i precedenti dell'Autorità, all'interno di tale settore è possibile distinguere tanti mercati rilevanti quante sono le diverse tipologie di pesce utilizzato<sup>2</sup>. L'operazione, in particolare, riguarda i

---

<sup>2</sup> Cfr. per tutti il provv. n. 17760 del 20 dicembre 2007, C8971 - Bolton Alimentari/Rami d'azienda di brands, in Boll. n. 48/07.

mercati della produzione e commercializzazione di conserve a base di: *i)* tonno; *ii)* salmone; *iii)* sgombri; *iv)* sardine; *v)* acciughe.

**9.** Tali prodotti sono distribuiti attraverso il canale *retail* nelle sue diverse specifiche (grande distribuzione organizzata, c.d. “G.D.O.”, al cui interno risulta ulteriormente distinguibile il canale *discount*; distribuzione tradizionale). Nell’ambito del settore delle conserve ittiche, le conserve a base di tonno rappresentano di gran lunga il principale mercato rilevante, corrispondente a circa l’80% dell’intero settore<sup>3</sup>.

### ***Il mercato geografico***

**10.** Dal punto di vista geografico, in linea con un consolidato orientamento dell’Autorità tali mercati presentano una dimensione nazionale in considerazione, tra l’altro, della specificità dei gusti e delle abitudini di consumo di ciascuno Stato, nonché del fatto che i consumi nazionali sono, in larga misura, soddisfatti dalla produzione nazionale<sup>4</sup>.

### ***Effetti dell’operazione***

#### **Il mercato della produzione e commercializzazione di conserve a base di tonno**

**11.** Nel 2011 il mercato italiano delle conserve a base di tonno – comprensivo dei diversi segmenti del tonno sott’olio, al naturale, in filetti, con contorni – ha avuto un valore complessivo di circa 1,035 miliardi di euro, per un fatturato complessivo in volume pari a circa 110.300 ton. In tale mercato, come già anticipato, Bolton opera con i marchi Rio Mare, Palmera e Alco, detenendovi una quota di mercato corrispondente a circa il [35-40%] in valore e a [35-40%] in volume. Calvo, che opera con il marchio Nostromo, detiene dal canto suo quote in valore e in volume rispettivamente pari a circa il [5-10%] e il [5-10%]. Le quote *post-merger* attribuibili a Bolton-Calvo sarebbero conseguentemente pari a circa il [45-50%] in valore e a [40-45%] in volume.

**12.** Nel mercato in esame i principali concorrenti risultano essere Generale Conserve S.p.A. con il marchio “As do Mar”, Thai Union Group con il marchio “Mareblu”, ICAT Food S.p.A. con il marchio “Consortio”, Mare

---

<sup>3</sup> Fonte: IRI Infoscan, *Italian Canned Fish Market Overview*, ottobre 2011.

<sup>4</sup> Cfr. provv. C8971, cit., in particolare §§ 17 ss.

Aperto S.r.l. con il marchio “Star Mare Aperto”, Iginio Mazzola S.p.A. con il marchio “Maruzzella”: le quote riconducibili a tali marchi sono tutte comprese tra il 7% e il 3% sia in valore che in volume. Il mercato si caratterizza, inoltre, per la presenza di prodotti riconducibili alle c.d. *private label*, tipiche del canale distributivo della G.D.O., cui sono complessivamente riconducibili quote corrispondenti a circa il 20% in valore e il 24% in volume.

**13.** Rispetto alla struttura industriale del mercato delle conserve a base di tonno, occorre considerare come non paiano sussistere barriere all’entrata di particolare rilievo sia sotto il profilo tecnico che regolamentare, salva la possibilità di temporanee diminuzioni nella disponibilità di materia prima a fronte di interruzioni programmate delle attività di pesca (c.d. fermo biologico). In generale, infatti, la materia prima risulta ampiamente disponibile a livello internazionale, dove viene trattata da alcuni *trader* di grandi dimensioni, mentre le attività di conserva e inscatolamento del prodotto sono tecnologicamente mature e non necessitano di investimenti particolarmente elevati. Un elemento distintivo dei diversi operatori è nondimeno la disponibilità di canali diretti di approvvigionamento (a mezzo di proprie flotte di pescherecci) e lavorazione della materia prima, l’integrazione verticale rappresentando evidentemente un elemento di maggior efficienza complessiva.

**14.** In ogni caso, le rilevanti quote di mercato che sarebbero attribuibili all’entità *post-merger* – ampiamente superiori al 40% sia in valore che in volume – rappresentano un indice del potere di mercato riconducibile a Bolton nel mercato delle conserve a base di tonno, dal cui esercizio non è da escludersi possa conseguire un riposizionamento verso l’alto dei prezzi del prodotto nei diversi canali di distribuzione commerciale. La titolarità di una serie di marchi estremamente noti in capo a Rio Mare, cui a seguito della concentrazione andrebbe ad aggiungersi Nostromo, costituisce inoltre un profilo da valutare in maniera approfondita rispetto agli effetti dell’operazione. A fronte delle quote di mercato sopra riportate, nonché dell’ulteriore ingresso di un marchio noto nel portafoglio di Bolton, la concentrazione consentirebbe a quest’ultima di consolidare ulteriormente il proprio potere di mercato.

**15.** Con specifico riferimento al canale della G.D.O., va considerato che con la concentrazione in esame Bolton rafforzerebbe senz’altro la propria posizione di interlocutore di riferimento per la G.D.O. rispetto alle conserve

a base di tonno, con una conseguente restrizione degli spazi commerciali a disposizione della concorrenza.

**16.** Al proposito, sono state registrate preoccupazioni da parte di numerosi operatori circa la possibile riduzione nei supermercati dello “*shelf space*” e delle offerte promozionali – sempre più necessarie al consolidamento delle vendite in volume – per conserve a base di tonno concorrenti rispetto a quelle dei marchi di Bolton e Calvo (ovvero Rio Mare, Palmera, Alco e Nostromo), tenuto conto della convenienza per la G.D.O. di offrire un numero limitato di marchi noti oltre alle proprie *private label*. Tale riduzione, per di più, si concentrerebbe nel segmento mediano dell’offerta di conserve a base di tonno, che è propriamente il *target* dei marchi di Bolton e Calvo, con la conseguenza che lo spazio residuo per operatori concorrenti sarebbe limitato al solo segmento superiore dell’offerta (c.d. *premium*), quello inferiore risultando sostanzialmente presidiato dalle *private label*.

**17.** Sulla base di tali elementi, l’acquisizione del controllo congiunto di Calvo da parte di Bolton appare suscettibile di creare o rafforzare una posizione dominante in capo a quest’ultima impresa, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nel mercato della produzione e commercializzazione di conserve a base di tonno.

#### Il mercato della produzione e commercializzazione di conserve a base di salmone

**18.** Il mercato delle conserve a base di salmone si è sviluppato in Italia di recente e presenta dimensioni contenute, sostanzialmente trascurabili rispetto a quelle delle conserve a base di tonno; da un’analisi delle attività degli ultimi sette anni emerge però un andamento molto positivo, dal momento che le dimensioni del mercato risultano essersi quasi raddoppiate sia in valore (da circa 16 milioni di euro nel 2004 a 30 milioni di euro nel 2011) che in volume (da circa 900 ton nel 2004 a 1.400 ton nel 2011).

**19.** Nell’ambito di tale mercato Bolton detiene una posizione assolutamente predominante, con quote corrispondenti a circa il [75-80%] in valore e al [75-80%] in volume. Tali quote sono interamente riconducibili alla commercializzazione di prodotti a marchio Rio Mare, sebbene in passato sia risultato impiegato in maniera marginale anche il marchio Palmera. Secondo quanto comunicato da Bolton, tali elevate quote si spiegherebbero col fatto che il mercato in sé delle conserve a base di salmone è stato sviluppato dalla sola Bolton con rilevanti investimenti pubblicitari nell’arco degli ultimi dieci anni, e soltanto più di recente, una volta riscontrata la sua

ormai acquisita profittabilità, sarebbero entrati sul mercato nuovi concorrenti.

**20.** Tra tali concorrenti, Calvo - con i prodotti a marchio Nostromo - rappresenta di gran lunga il principale con marchio noto, avendo acquisito negli ultimi due anni quote corrispondenti a circa il [0-5%] sia in valore che in volume. Altri operatori con marchio noto presenti sul mercato risultano poi essere Generale Conserve (As do Mar) e Rizzoli, entrambi con quote inferiori all'1%: le quote di Rizzoli, peraltro, risultano in costante decremento. Infine, così come già osservato nelle conserve a base di tonno, esistono significative quote di mercato riconducibili alle *private label* della G.D.O.: nel caso di specie, tali quote corrispondono rispettivamente a circa il 16% in valore e al 19% in volume.

**21.** Le considerazioni sotto il profilo industriale già sviluppate rispetto alle conserve a base di tonno possono essere sostanzialmente replicate anche nel caso delle conserve a base di salmone, con l'eccezione di una significativa divergenza rispetto alle modalità di approvvigionamento. Infatti, a differenza del tonno, che viene pescato in diverse aree a livello internazionale, il salmone destinato alle conserve è un prodotto d'allevamento, con attività di piscicoltura concentrate nei paesi della Scandinavia e in Cile.

**22.** A fronte di tutto ciò, le quote di mercato che sarebbero riconducibili a Bolton a seguito della concentrazione – superiori all'80% sia in valore che in volume –, unitamente all'attuale sostanziale inesistenza di rilevanti concorrenti con marchio noto oltre a Calvo con Nostromo, restano profili da valutare in maniera approfondita in sede di analisi degli effetti dell'operazione, tenuto conto della possibilità che dalla concentrazione derivi un riposizionamento verso l'alto dei prezzi del prodotto nei diversi canali di distribuzione commerciale.

**23.** Con specifico riferimento alla G.D.O., secondo quanto già considerato per le conserve a base di tonno, anche nel caso di quelle a base di salmone Bolton rafforzerebbe a seguito della concentrazione il proprio ruolo di interlocutore di riferimento della G.D.O., forte di quote assolutamente predominanti e con l'ulteriore vantaggio competitivo di detenere la sostanziale totalità dei prodotti a marchi noti. La quota di mercato rapidamente acquisita da Calvo con prodotti a marchio Nostromo (cfr. *supra*, § 20) dimostra effettivamente che la titolarità di un marchio noto nel settore delle conserve a base di pesce rappresenta una condizione fondamentale per operare contiguamente alle *private label* nel principale canale distributivo del prodotto, cioè la G.D.O..

**24.** Sotto questo profilo, dunque, la titolarità di una pluralità di marchi noti da parte di Bolton oltre al *market leader* Rio Mare, cui a seguito della concentrazione verrebbe ad aggiungersi Nostromo, appare suscettibile d'influire significativamente anche sulla concorrenza potenziale rispetto al mercato di riferimento. Per altro verso, considerato che allo stato l'unico altro marchio noto presente sul mercato – peraltro con un ingresso molto recente – risulta essere As do Mar, con una politica di prezzi di tipo *premium* rispetto a quelli applicati ai prodotti a marchio Rio Mare e Nostromo, mentre Nostromo ha finora mantenuto prezzi inferiori a quelli di Rio Mare, dalla concentrazione di questi ultimi due marchi in capo a Bolton potrebbe derivare un aumento generalizzato dei prezzi del prodotto.

**25.** Sulla base di tali elementi, l'acquisizione del controllo congiunto di Calvo da parte di Bolton appare suscettibile di creare o rafforzare una posizione dominante in capo a quest'ultima impresa, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nel mercato della produzione e commercializzazione di conserve a base di salmone.

*I mercati della produzione e commercializzazione di conserve a base di sardine, acciughe e sgombri*

**26.** Su entrambi i mercati delle conserve a base di sardine e acciughe Bolton e Calvo detengono quote complessivamente inferiori al 15% sia in valore che in volume, a fronte di una serie di qualificati concorrenti con marchi noti e una posizione rilevante di prodotti distribuiti dalla GDO con proprie *private label*: la prospettata concentrazione, pertanto, non appare suscettibile di produrre conseguenze pregiudizievoli per la concorrenza in detto mercato.

**27.** Con riferimento al mercato delle conserve a base di sgombri, infine, le quote complessivamente riconducibili a Bolton e Calvo risultano di poco inferiori al 25% sia in valore che in volume, di nuovo a fronte di una serie di qualificati concorrenti con marchi noti nonché a fronte di una posizione rilevante di prodotti distribuiti dalla GDO con proprie *private label*: la prospettata concentrazione, pertanto, non appare suscettibile di produrre conseguenze pregiudizievoli per la concorrenza in detto mercato.



RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame, consistente nell'acquisizione da parte di Bolton di una quota azionaria corrispondente a circa il 40% della società Calvo, sia suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nei mercati della produzione e commercializzazione di conserve a base di tonno e di salmone;

### DELIBERA

- a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti della società Bolton Group International S.r.l.;
- b) la fissazione del termine di giorni dieci, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle Parti, ovvero da persone da esse delegate, del diritto di essere sentiti, ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/90, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Agroalimentare e Trasporti della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità almeno tre giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;
- c) che il responsabile del procedimento è il Dott. Luca Arnaudo;
- d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Agroalimentare e Trasporti della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità dai rappresentanti legali delle Parti, nonché dai soggetti aventi un interesse giuridicamente rilevante o da persona da essi delegata;
- e) che il procedimento deve concludersi entro quarantacinque giorni decorrenti dalla data di delibera del presente provvedimento;

Il presente provvedimento verrà notificato alle parti e pubblicato nel Bollettino dell’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

**IL SEGRETARIO GENERALE**

*Roberto Chieppa*

**IL PRESIDENTE**

*Giovanni Pitruzzella*