



Comisión
Nacional
de Energía

**INFORME A PETICIÓN DE LA DIRECCIÓN
GENERAL DE DEFENSA DE LA
COMPETENCIA SOBRE LA OPERACIÓN
DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA
CONSISTENTE EN LA TOMA DE
CONTROL EXCLUSIVO POR DISA
CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. DE
SHELL PENINSULAR, S.L. Y SHELL
ATLÁNTICA, S.L.**

7 de octubre de 2004

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES

2. SOBRE LA OPERACIÓN OBJETO DE ESTE INFORME

- 2.1. Descripción de la operación**
- 2.2. Compañías participantes en la operación**
- 2.3. Normativa aplicable**

3. MERCADOS RELEVANTES AFECTADOS POR LA OPERACIÓN

- 3.1. Mercados relevantes de producto**
- 3.2. Mercados geográficos relevantes**

4. VALORACIONES SOBRE LA INCIDENCIA DE LA OPERACIÓN

- 4.1. Mercado de estaciones de servicio**
- 4.2. Mercado de ventas directas**
- 4.3. Mercado de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos**

5. CONCLUSIONES

INFORME A PETICIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA SOBRE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA CONSISTENTE EN LA TOMA DE CONTROL EXCLUSIVO POR DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. DE SHELL PENINSULAR, S.L. Y SHELL ATLÁNTICA, S.L.

Con fecha 29 de septiembre de 2004 tuvo entrada en el registro administrativo de la Comisión Nacional de Energía escrito de la Dirección General de Defensa de la Competencia de la Secretaría de Estado de Economía por el que se solicita a esta Comisión informe, en el plazo de 10 días hábiles, en relación con la operación de concentración económica consistente en la toma de control exclusivo por DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. de SHELL PENINSULAR, S.L. y SHELL ATLÁNTICA, S.L.

De conformidad con lo dispuesto en la Disposición Adicional Undécima, apartado tercero, 1, de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos, el Consejo de Administración de la Comisión Nacional de Energía, en su sesión del 7 de Octubre de 2004 ha acordado emitir el siguiente:

INFORME

1. ANTECEDENTES

Como se ha mencionado anteriormente, con fecha 29 de septiembre de 2004 tuvo entrada en el registro administrativo de la Comisión Nacional de Energía escrito de la Dirección General de Defensa de la Competencia de la Secretaría de Estado de Economía por el que se solicita a esta Comisión informe, en el plazo de 10 días hábiles, en relación con la operación de concentración económica consistente en la toma de control exclusivo por DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. (en adelante, "DISA") de SHELL PENINSULAR, S.L. (en adelante, "SHELL PENINSULAR") y SHELL ATLÁNTICA, S.L. (en adelante, "SHELL ATLÁNTICA").

Hay que señalar que, si bien la compañía compradora (DISA) había notificado a la Dirección General de Defensa de la Competencia dos operaciones independientes, una consistente en la adquisición de SHELL PENINSULAR y una segunda referente a la toma de control exclusivo de SHELL ATLÁNTICA, la mencionada Dirección General ha considerado que ambas se corresponden con una única operación de concentración (referencia SDC N-04073), y en este sentido ha solicitado a esta Comisión un único informe al respecto. En consecuencia, en este informe se analizarán ambas adquisiciones de forma conjunta, integrantes por lo tanto de la misma operación de concentración económica.

Por último, hay que destacar que el mencionado escrito de solicitud de informe a esta Comisión venía acompañado de diversos documentos relevantes relacionados con la operación aportados como anexos a la notificación, entre los que destacamos los siguientes, a los que se hará referencia a lo largo de este documento:

- Contrato de adquisición de acciones relativo a la compraventa de la totalidad del capital social emitido de SHELL PENINSULAR (en adelante “contrato SHELL PENINSULAR”).
- Contrato de adquisición de acciones relativo a la compraventa de la totalidad del capital social emitido de SHELL ATLÁNTICA (en adelante “contrato SHELL ATLÁNTICA”).
- Acuerdo de licencia de marca entre SHELL INTERNATIONAL PETROLEUM COMPANY LTD. y DISA (en adelante “acuerdo de licencia de marca”).
- Acuerdo de Intenciones entre SHELL ESPAÑA y DISA para el suministro de lubricantes (en adelante “acuerdo de intenciones de lubricantes”).
- Acuerdo de Intenciones entre EUROSHELL CARD, B.V. y DISA para prestación de servicios de la tarjeta EUROSHELL (en adelante “acuerdo de intenciones EUROSHELL”).
- Contrato de compra exclusiva de productos petrolíferos entre [.] y [.] (en adelante “acuerdo de suministro en exclusiva [.]”).

2. SOBRE LA OPERACIÓN OBJETO DE ESTE INFORME

2.1. Descripción de la operación

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de DISA del 100% de las participaciones de las sociedades SHELL PENINSULAR y SHELL ATLÁNTICA. Todas las sociedades mencionadas están domiciliadas en España y desarrollan diversas actividades relacionadas con el sector petrolero que se describirán más adelante.

Más concretamente, la operación está instrumentada mediante dos contratos de compraventa de acciones, firmados con fecha 8 de septiembre de 2004, entre DISA y dos sociedades holandesas pertenecientes al Grupo de empresas ROYAL DUTCH SHELL, SHELL PETROLEUM N.V. y B.V. PETROLEUM ASSURANTIE MAATSCHAPPIJ (propietarias hasta ahora del 100% de las participaciones de las sociedades objeto de la transacción), en virtud de los cuales la primera se compromete a adquirir, bajo ciertas condiciones, la totalidad del capital social de SHELL ATLÁNTICA y SHELL PENINSULAR, por un precio aproximado de [...] de euros, permitiéndole incrementar su posición en el mercado petrolero español.

Tal como se señala en el documento de notificación, la operación objeto de este informe se enmarca en un proceso general de desinversión iniciado por el Grupo de empresas ROYAL DUTCH SHELL de la mayoría de sus activos en España y Portugal. La mencionada desinversión se ha llevado a cabo mediante la venta separada de sus negocios en tres bloques distintos: Portugal, España Peninsular e Islas Canarias, Ceuta y Melilla. Mientras que los activos de Portugal han sido vendidos a REPSOL YPF, DISA es la compañía seleccionada como compradora de los bloques de España Peninsular y Comunidad Canaria, Ceuta y Melilla.

Es importante señalar que tanto SHELL PENINSULAR como SHELL ATLÁNTICA han sido constituidas recientemente, concretamente en julio de 2004, a efectos del proceso de desinversión antes mencionado. Así, como paso previo al mismo, se han escindido del Grupo ROYAL DUTCH SHELL en España determinadas actividades, unas realizadas en

la península (que se han aportado a SHELL PENINSULAR) y otras realizadas en Canarias, Ceuta y Melilla (que se han aportado a SHELL ATLÁNTICA). De este modo, ROYAL DUTCH SHELL retendrá ciertas actividades en España, que quedan por tanto excluidas de la mencionada operación, en concreto las relativas a la comercialización al por mayor de lubricantes, combustibles para aviación y embarcaciones, gas natural, GLP y electricidad, así como ciertas actividades relativas a la prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos.

Los negocios transferidos a SHELL PENINSULAR y SHELL ATLÁNTICA, y que por tanto serán adquiridos por DISA a raíz de la operación notificada, son los siguientes:

- Distribución minorista de carburantes de automoción en estaciones de servicio.
- Distribución mayorista de combustibles y otros productos derivados del petróleo.
- Prestación de servicios de almacenamiento de carburantes, únicamente en el caso de SHELL ATLÁNTICA.

[párrafo confidencial]

Además como consecuencia de la operación DISA, que actualmente ostenta una participación del 5% en la Compañía Logística de Hidrocarburos CLH, S.A. (en adelante "CLH"), elevará la misma hasta el 10%, dado que igualmente se transfiere a SHELL PENINSULAR la participación del 5% en CLH que actualmente tiene el Grupo ROYAL DUTCH SHELL.

Adicionalmente, hay que resaltar que existen una serie de acuerdos, relacionados o derivados de la operación objeto de este informe, entre los que destacan los siguientes:

- Acuerdo de licencia de marca

Este acuerdo tiene por objeto la concesión a DISA de una licencia para reproducir, utilizar o exhibir en España diversas marcas de las que es titular el grupo ROYAL DUTCH SHELL (por ejemplo, la marca y el logo de SHELL en estaciones de servicio) por un periodo de [.] años a contar desde la fecha de ejecución de la operación objeto de este informe.

[párrafo confidencial]

- Acuerdo de intenciones de lubricantes

Consiste en un protocolo de intenciones por el cual el Grupo ROYAL DUTCH SHELL y DISA se comprometen a negociar en un futuro un acuerdo de suministro y distribución al por menor de lubricantes de automoción de la marca SHELL en aquellas estaciones de servicio que mantengan la marca SHELL en España, a raíz del acuerdo mencionado en el punto anterior.

Al igual que el contrato de licencia de marca, el plazo de duración del contrato de suministro de lubricantes será de [.] años, a contar desde la fecha de ejecución de la operación objeto de este informe, si bien la resolución del acuerdo de licencia de marca determinaría la terminación automática del mismo.

- Acuerdo de intenciones EUROSHELL

Consiste en un protocolo de intenciones por el cual el Grupo ROYAL DUTCH SHELL y DISA se comprometen a negociar en un futuro un acuerdo de prestación de servicios relativo al uso de la tarjeta EUROSHELL en aquellas estaciones de servicio que mantengan la marca SHELL en España, a raíz del acuerdo de licencia de marca.

Al igual que los acuerdos mencionados hasta ahora, el plazo de duración del futuro acuerdo EUROSHELL será de [.] años, a contar desde la fecha de ejecución de la operación objeto de este informe, si bien la resolución del acuerdo de licencia de marca determinaría la terminación automática del mismo.

- Acuerdo de suministro en exclusiva [.]

Este acuerdo está suscrito entre [.] (en adelante “[.]”) y [.] (en adelante “[.]”), filial 100% de DISA que hasta ahora conducía las actividades de distribución al por mayor del Grupo DISA en [.]

El mencionado contrato, suscrito el 30 de diciembre de 2002 por una vigencia de [.] años, obliga a [.] a suministrarse en exclusiva de [.] de las cantidades de combustibles y carburantes necesarios para el abastecimiento tanto de su red de estaciones de servicio como de sus ventas directas, además de comprometerse [.] a la implantación de [.] e [.] de [.] en dicha red.

- Contratos logísticos de DISA

Hasta el momento DISA conduce sus actividades de almacenamiento de productos petrolíferos a través de su participación en dos sociedades, DISA INDUSTRIAL, S.A.U. (100% propiedad de DISA), titular de 6 instalaciones de almacenamiento en Canarias y ALMACENAMIENTOS PETROLÍFEROS DISHELL, S.A. (en adelante “DISHELL”, participada al 50% entre DISA y el Grupo ROYAL DUTCH SHELL), titular de una instalación de almacenamiento en la isla de La Palma. En el ámbito de sus actividades el Grupo DISA presta servicios logísticos a varias compañías petroleras en virtud de varios acuerdos suscritos con las mismas. Es relevante señalar que a raíz de la operación objeto de este informe DISA pasará a controlar el 100% de DISHELL.

- Contratos logísticos SHELL ATLÁNTICA

Hasta el momento el Grupo ROYAL DUTCH SHELL en España es titular de 2 instalaciones de almacenamiento situadas en Melilla y Gran Canaria, además de

ostentar una participación del 50% en el capital social de DISHELL. Como paso previo a la operación objeto de este informe se ha transferido a SHELL ATLÁNTICA el terminal de Melilla y la participación en DISHELL. El terminal de Gran Canaria no ha sido transferido a SHELL ATLÁNTICA y por lo tanto no forma parte de la operación notificada.

En el ámbito de sus actividades logísticas SHELL ATLÁNTICA ha celebrado acuerdos de prestación de servicios de almacenamiento con varias compañías petroleras.

Por último, hay que destacar que la operación notificada está supeditada a ciertas condiciones suspensivas, entre las que destaca la autorización expresa o tácita de la operación por las autoridades de Defensa de la Competencia o, en su caso, la autorización de la operación sujeta a ciertas condiciones.

2.2. Compañías participantes en la operación

Compañía compradora: DISA

DISA es la cabecera de un Grupo de sociedades que opera fundamentalmente en el sector de productos derivados del petróleo en España, especialmente en la Comunidad Canaria, destacando en particular las siguientes actividades:

- Distribución al por mayor de productos petrolíferos. DISA, a través de su filial DISA RED, ostenta el estatuto de operador al por mayor de productos petrolíferos y por lo tanto desarrolla actividades de distribución de los mismos. En 2003 las ventas a este canal ascendieron a [.]Tm.
- Logística. Ostenta una participación del 5% en CLH. Adicionalmente, como se ha comentado en el epígrafe anterior, DISA participa en esta actividad a través de DISA INDUSTRIAL, S.A.U. (100% propiedad de DISA, titular de 6 instalaciones de almacenamiento en Canarias, con una capacidad de 189.000 m³) y DISHELL (participada al 50% entre DISA y el Grupo ROYAL DUTCH SHELL, titular de una instalación de almacenamiento en la isla de La Palma con una capacidad total de 5.875 m³).

- Distribución al por menor de productos petrolíferos. De acuerdo con la información disponible en la notificación, a 2003 DISA, a través de su filial DISA RED, cuenta con una red de [.] estaciones de servicio, localizada en su totalidad en las Islas Canarias, cuyas ventas en 2003 superaron las [.] Tm. Además, DISA, a través de su filial 100% DIPSA, es titular de [.] estaciones de servicio en Andalucía que son suministradas por otro operador.
- GLP. DISA es operador de gases licuados del petróleo (GLP), distribuyendo y comercializando este producto en la Comunidad Canaria a través de su filial 100% DISA GAS, S.A.U.
- Distribución al por mayor y al por menor de lubricantes de automoción.

Acerca de la composición accionarial de DISA, en el documento de notificación únicamente se afirma que “DISA no está controlada por ninguna persona física o jurídica”, pero no se aporta información adicional sobre la composición del accionariado de la compañía. En la memoria de DISA correspondiente al ejercicio 2003, aportada como anexo a la notificación de la operación, tampoco figura información alguna al respecto.

Compañía vendedora: Grupo ROYAL DUTCH SHELL

Las compañías vendedoras, SHELL PETROLEUM N.V. y B.V. PETROLEUM ASSURANTIE MAATSCHAPPIJ, pertenecen al Grupo multinacional anglo-holandés ROYAL DUTCH SHELL. Este grupo de empresas es una de las mayores petroleras privadas del mundo, operando en 145 países, cuenta con una plantilla de casi 120.000 empleados y está presente en todas las actividades de la cadena del petróleo y del gas: exploración y producción de hidrocarburos, refino, logística, comercialización de productos petrolíferos y gas natural y petroquímica. Como se ha comentado anteriormente, el Grupo ROYAL DUTCH SHELL es privado, y sus acciones cotizan en los principales mercados financieros del mundo.

Compañías adquiridas: SHELL PENINSULAR y SHELL ATLÁNTICA

Como se ha señalado en el epígrafe 2.1., la operación objeto de este informe consiste en la venta de dos sociedades, SHELL ATLÁNTICA y SHELL PENINSULAR, a DISA. Estas dos sociedades han sido constituidas recientemente como paso previo al proceso de

desinversión que el Grupo ROYAL DUTCH SHELL está llevando a cabo en España, transfiriéndoles aquellas actividades objeto de venta.

Concretamente a SHELL PENINSULAR se le han transferido determinadas actividades realizadas en la Península, entre las que destacan las siguientes:

- Distribución al por mayor de productos petrolíferos. De acuerdo con la información disponible en la notificación, en la actualidad SHELL PENINSULAR distribuye al por mayor gasolinas de automoción y gasóleos, así como productos asfálticos, en todo el territorio peninsular. En 2003 las ventas correspondientes a esta actividad ascendieron a [.] Tm.
- Logística. Como se ha comentado anteriormente a SHELL PENINSULAR le ha sido transferida un 5% de participación en CLH.
- Distribución al por menor de productos petrolíferos. De acuerdo con la información disponible en la notificación, en la actualidad SHELL PENINSULAR suministra carburantes a través de su red de [.] estaciones de servicio. En 2003 las ventas en este canal superaron las [.] Tm.
- Distribución minorista de lubricantes de automoción.

Por último, a SHELL ATLÁNTICA se le han transferido las siguientes actividades realizadas en Canarias, Ceuta y Melilla:

- Distribución al por mayor de productos petrolíferos. De acuerdo con la información disponible en la notificación, en la actualidad SHELL ATLÁNTICA distribuye al por mayor gasolinas de automoción, gasóleos y fuelóleos. En 2003 las ventas correspondientes a esta actividad ascendieron a [.]Tm.
- Logística. Como se ha comentado anteriormente a SHELL ATLÁNTICA le ha sido transferida la titularidad del terminal de Melilla, de capacidad máxima 10.323 m³, y la participación del 50% en la sociedad DISHELL, titular de una instalación en la isla de La Palma, de capacidad máxima 5.875 m³.
- Distribución al por menor de productos petrolíferos. De acuerdo con la información disponible en la notificación, en la actualidad SHELL ATLÁNTICA suministra

carburantes a [...] estaciones de servicio en las Islas Canarias, [...] en Melilla y [...] en Ceuta. En 2003 las ventas correspondientes a esta actividad ascendieron a [...]Tm.

- Distribución minorista de lubricantes de automoción.

2.3. Normativa aplicable

Sobre la obligación de notificación de operaciones de concentración en España

La operación objeto de este informe se ajusta a lo establecido en el artículo 14.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, donde se señala que *“Todo proyecto u operación de concentración de empresas deberá ser notificado al Servicio de Defensa de la Competencia por una o varias de las empresas partícipes cuando:*

- a) Como consecuencia de la operación se adquiera o incremente una cuota igual o superior al 25 por 100 del mercado nacional, o de un mercado geográfico definido dentro del mismo, de un determinado producto o servicio, o,*
- b) El volumen de ventas global en España del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 40.000 millones de pesetas (240.404.841,44 euros) siempre que al menos dos de los partícipes realicen individualmente en España un volumen de ventas superior a 10.000 millones de pesetas (60.101.210,44 euros).”*

En el artículo 14.2 se establece que *“se considerarán concentraciones económicas aquellas operaciones que supongan una modificación estable de la estructura de control de las empresas partícipes mediante:*

- a) la fusión de dos o más empresas anteriormente independientes.*
- b) La toma de control de la totalidad o parte de una empresa o empresas mediante cualquier medio o negocio jurídico.*
- c) La creación de una empresa en común y, en general, la adquisición del control conjunto sobre una empresa, cuando ésta desempeñe con carácter permanente las funciones de una entidad económica independiente y no tenga por objeto o efecto*

fundamental coordinar el comportamiento competitivo de empresas que continúen siendo independientes”.

La Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, se desarrolló en materia de control de concentraciones mediante el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, en cuyo artículo 3 se define el procedimiento de cálculo del volumen de ventas a los efectos previstos en el mencionado apartado 1.b) del artículo 14.1 de la Ley 16/1989.

De acuerdo con estos criterios la empresa notificante considera que la operación debe ser objeto de notificación al Servicio de Defensa de la Competencia. Así, la operación ha sido notificada con fecha 24 de septiembre de 2004 al Servicio de Defensa de la Competencia por parte de DISA, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 15 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, donde se establece que la notificación de las operaciones de concentración *“deberá presentarse en el Servicio de Defensa de la Competencia previamente a su realización”*, añadiéndose que *“la operación de concentración no podrá llevarse a efecto, ni antes de ser notificada, ni antes de que la Administración manifieste, de forma expresa o presunta, su no oposición a la misma.”*

Por otro lado, el apartado 2 del artículo 15 bis. de la mencionada Ley dispone que *“se entenderá que la Administración no se opone a la operación si, transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal”*.

Esta es la fase en la que se encuentra el expediente en la actualidad; la operación ha sido notificada por DISA al Servicio de Defensa de la Competencia, quien dispone de un plazo de un mes para pronunciarse. En este contexto, la Dirección General de Defensa de la Competencia ha solicitado a la Comisión Nacional de Energía la emisión de un informe sobre la operación de referencia, de acuerdo con lo estipulado en el artículo 51.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, donde se establece que *“Todas las Administraciones Públicas están obligadas a suministrar información o emitir los informes que se les soliciten”*.

El presente informe se entiende emitido en ejercicio de lo previsto en la Disposición Adicional Undécima.Tercero.1, función decimoquinta, de la Ley de Hidrocarburos, según la cual la Comisión Nacional de Energía habrá de informar preceptivamente sobre las operaciones de concentración de empresas o de toma de control de una o varias empresas energéticas por otra que realice actividades en el mismo sector cuando las mismas hayan de ser sometidas al Gobierno para su decisión, de acuerdo con la legislación vigente en materia de competencia, sin perjuicio de que, si así lo solicitaran los organismos competentes, pudiera emitirse un nuevo informe en una fase posterior del procedimiento de concentración económica.

Sobre la obligación de notificación de operaciones de concentración en la Unión Europea

El Reglamento (CE) Nº 139/2004 del Consejo de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, en su artículo 1 establece cuándo una operación de concentración tiene dimensión comunitaria y debe ser notificada a la Comisión, estableciendo a tal efecto varias posibilidades de umbrales cuantitativos definidos en base al volumen de negocios de las empresas participantes, tanto a nivel mundial como comunitario. Según consta en el escrito de notificación de DISA al Servicio de Defensa de la Competencia sobre la operación objeto de este informe, *“no resultan cumplidos ninguno de los umbrales alternativos de facturación establecidos en los apartados 1 y 2 de su artículo 1, además de que las empresas afectadas realizaron en el último ejercicio fiscal más de dos tercios de su volumen comunitario de negocios en el mismo estado miembro (España). La presente operación de concentración carece pues de dimensión comunitaria...”*.

Sobre el cumplimiento de las limitaciones establecidas para la composición del accionariado de la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH)

Hay que señalar que, en caso de llevarse a cabo la operación objeto de este informe, DISA ostentaría una participación del 10% en CLH. No obstante hay que señalar que se cumplirían en su totalidad los objetivos establecidos para los accionistas de CLH en el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en los Mercados de Bienes y Servicios. En este sentido, el artículo primero del mencionado Real Decreto, relativo a la ampliación del accionariado de CLH, establecía que ninguna persona física o jurídica podrá participar en el accionariado de la misma en una proporción superior al 25% del capital o de los derechos de voto de la

entidad, y que la suma de las participaciones directas o indirectas de aquellos accionistas con capacidad de refino en España no podría superar el 45%.

Como consecuencia de la operación DISA, que actualmente ostenta una participación del 5% CLH, elevará la misma hasta el 10%, lo que no supone en ningún caso incumplimiento de los límites anteriormente mencionados.

Sobre la limitación a la participación en más de un operador principal

Si como consecuencia de la operación objeto de este informe se incurriera en alguna de las limitaciones contempladas en el artículo 34 del Real Decreto – Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios, la Comisión Nacional de Energía, dentro de sus competencias, debería llevar a cabo las actuaciones tendentes a hacer efectivas las limitaciones que se recogen en el mencionado artículo.

Sobre la obligación de notificación de participaciones públicas en el sector energético en España

Dado que esta Comisión no posee información sobre la composición accionarial de DISA, se desconoce si, una vez materializada en su caso la operación objeto de este informe, entraría dentro del ámbito de aplicación de la Disposición Adicional Vigésimo Séptima de la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, modificada mediante el artículo 94 de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social para 2004.

Como se ha comentado anteriormente, a lo largo de los siguientes epígrafes del informe se realizará un análisis de la operación exclusivamente desde el punto de vista de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, tal como ha sido solicitado a esta Comisión por la Dirección General de Defensa de la Competencia, de acuerdo con lo estipulado en el artículo 51.1 de la mencionada Ley.

Por último, hay que señalar que a lo largo de los próximos epígrafes, en el marco del análisis de los mercados relevantes afectados por la operación y las implicaciones de la misma, cuando se mencione a “SHELL” se debe entender en conjunto las actividades de SHELL PENINSULAR y SHELL ATLÁNTICA anteriormente descritas.

3. MERCADOS RELEVANTES AFECTADOS POR LA OPERACIÓN

El análisis de operaciones de concentración económica requiere, con carácter preliminar, definir de forma precisa los mercados, tanto desde el punto de vista del producto como de su dimensión geográfica, dentro de los cuales pudieran verse alteradas las condiciones de competencia. El objetivo de este epígrafe es, por tanto, delimitar la amplitud y naturaleza de los mercados que se ven afectados en la adquisición y toma de control de SHELL por parte de DISA.

En este sentido, la Comisión Europea marca la primera aproximación a realizar para la definición de mercado de referencia, al señalar en su Comunicación 97/C-372/03, a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, que *“el objetivo de definir un mercado en sus dos dimensiones, de producto y geográfica, es identificar a aquellos competidores de las empresas en cuestión, que son capaces de restringir su comportamiento y de impedirles que actúen sin sentirse sometidas a una presión competitiva eficaz”*. Como primer comentario es preciso indicar que esta Comisión asume estas precisiones y en base a ello analiza a continuación cuáles son, en el caso de la presente operación, los mercados relevantes de producto y geográfico a tener en cuenta para la valoración de la misma.

3.1. Mercados relevantes de productos

Con arreglo al apartado 4.1 de la Comunicación del Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante SDC) sobre los *“Elementos esenciales del análisis de concentraciones económicas por parte del Servicio de Defensa de la Competencia”*, el criterio principal para determinar el producto relevante o conjunto de productos que, por sus características forman parte de un mismo mercado, es la sustituibilidad por el lado de la demanda.

Se puede definir mercado de producto como aquel que comprende la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles por razón de sus características, su precio y el uso que se prevea hacer de ellos.

Por tanto, a la hora de definir el mercado de producto relevante en cuanto a hidrocarburos líquidos, habrá que tener en cuenta tanto las características de los productos petrolíferos como su uso final, y en qué medida estos parámetros conforman uno o varios mercados.

A grandes rasgos, en la cadena de actividades que conforman el “downstream” del sector de petróleo, tradicionalmente, se han distinguido por parte de las autoridades de competencia diversos mercados de producto: el refino de petróleo, la prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos, el transporte por poliducto, la distribución de carburantes a través de la red de estaciones de servicio¹ o la distribución de productos petrolíferos a través del canal de ventas directas, además del suministro de gases licuados del petróleo.

En la documentación remitida, en opinión de la notificante, los mercados relevantes a los efectos del análisis de la presente operación de concentración son: (i) el de distribución minorista de carburantes de automoción a través de estaciones de servicio; (ii) el de distribución mayorista de combustibles y otros productos derivados del petróleo; (iii) el de distribución minorista de lubricantes de automoción; y (iv) el de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos.

Respecto a esta clasificación, cabe hacer los siguientes comentarios relativos, en primer lugar, a la distinción de dos mercados dentro de la distribución de productos petrolíferos y, en segundo lugar, sobre la definición de un mercado de distribución minorista de lubricantes.

En cuanto a la primera cuestión, esta Comisión comparte la distinción realizada dentro de la distribución de productos derivados del petróleo de dos mercados de producto

¹ A los efectos de este informe se utilizarán indistintamente los términos estaciones de servicio e instalaciones de suministro a vehículos, que es el que emplea la vigente Ley del Sector de Hidrocarburos (Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos).

diferenciados: el de distribución al por menor a vehículos en estaciones de servicio y el de ventas directas, dado que cada uno de ellos presenta unas características propias en función del destino de los productos.

En efecto, el canal de distribución minorista a través de estaciones de servicio está organizado para el suministro de carburantes a vehículos en carreteras y vías urbanas, por lo que sus clientes son tanto el automovilista, el cual destina el producto para su exclusivo uso basándose más en criterios de comodidad y conveniencia² que en el precio propiamente dicho, como transportistas o agricultores que, además del precio, también atienden a criterios de servicio. Por las razones que luego se aportarán, no procede la definición de mercados más estrechos por tipo de producto en esta canal.

Sin embargo el canal de ventas directas está preferentemente dedicado a sectores profesionales que utilizan el producto como un componente más de su negocio, por lo que las variables de decisión de compra están más basadas en consideraciones referidas al precio y fiabilidad del suministro. Este canal se organiza para la distribución de productos por parte de un operador a un conjunto de clientes que abarcan desde flotas de transporte (compañías aéreas, navieras o flotas de camiones) hasta fábricas con consumos significativos de productos petrolíferos, centrales térmicas para generación de electricidad, distribuidores o incluso la propia administración o comunidades de propietarios. Las ventas en este sector se efectúan, bien directamente por los mayoristas (operadores al por mayor) que disponen de redes comerciales de atención personalizada a sus clientes, bien a través de pequeños distribuidores independientes.

También la Comisión Europea ha señalado reiteradamente en asuntos de concentración económica en el sector del petróleo (Decisiones en los Asuntos N° IV/M.1383-Exxon Mobil y N° COMP/M.3110-OMV/BP o N° COMP/M.1628, TotalFina/Elf, entre otras) que, dentro del sector de distribución y comercialización de productos petrolíferos, las ventas minoristas y mayoristas de carburantes y combustibles deben considerarse como

² Actualmente las estaciones de servicio están evolucionando desde meras instalaciones de repostaje (gasolineras) a auténticos centros de servicio tanto al automóvil (lavado y aspirado de vehículos, recambios, pequeñas reparaciones, asistencia preventiva rápida) como al automovilista (servicios de restauración, tiendas de conveniencia), que permiten atraer y fidelizar al cliente más allá de meras consideraciones respecto al precio final del carburante.

mercados de producto distintos, dado que, en uno y otro caso, los productos petrolíferos no son adquiridos para los mismos usos ni por el mismo tipo de consumidores.

En este mismo sentido, el SDC también ha diferenciado estos dos mercados relevantes de producto en el expediente N° 276 AGIP/PETROGAL/TFE o en su informe correspondiente al expediente N-03002 AGIP/SARAS (Activos) en el que distingue como mercados de producto relevantes y diferenciados entre sí, por un lado la distribución de productos petrolíferos al por menor a través de estaciones de servicio (lo que denomina distribución “en red”) en atención a los activos y operaciones desarrolladas por la empresa objeto de compra y, por otro, la distribución mayorista en general (denominada distribución “extra-red”).

Por otra parte, en cuanto a la posible delimitación de mercados más estrechos dentro de la distribución directa, y atendiendo fundamentalmente al criterio del grado de sustituibilidad de productos por la parte de la demanda, es necesario indicar que las diferentes características y distintos usos de los productos petrolíferos que se comercializan a través de este canal, obligan a definir un mercado para cada producto, como se verá a continuación.

En efecto, en el caso de los productos petrolíferos se puede afirmar que, en general, los conceptos de “características”, “uso” y por lo tanto “precio”, están ligados de tal forma que características físico-químicas distintas de producto implican necesariamente usos y destinos diferentes. Esto es así porque los productos petrolíferos provienen de la transformación del crudo de petróleo –proceso de refino– que se realiza basándose en unos requerimientos de calidad para el producto final, establecidos previamente con carácter obligatorio, denominados especificaciones.

Estas especificaciones responden a necesidades exigidas por los usuarios finales ya sea desde los propios sectores de destino (atendiendo a razones tecnológicas y económicas de la automoción, la aviación o la industria), las administraciones públicas (en base a criterios de todo tipo, destacando los medioambientales y de seguridad) o las demandas de los consumidores, que tienen como consecuencia última la no utilización alternativa de unos productos frente a otros. Así, de hecho no es posible, por ejemplo, destinar a

automoción cualquier tipo de gasóleo y, por la misma razón, ningún fuelóleo.

La consecuencia de lo anterior es que en la distribución mayorista de productos petrolíferos sería necesario tener en cuenta, a los efectos de la presente operación de concentración, no sólo la distinción entre gasolinas, gasóleos, fuelóleos y productos asfálticos, sino también, dentro de cada grupo o categoría de productos, la distinción entre cada uno de sus tipos, siempre y cuando su destino final y características así lo exigieran.

A este respecto, el SDC en el informe emitido sobre el citado expediente N-03002 AGIP/SARAS (Activos) afirma que *“la venta mayorista de combustibles no puede ser agregada para las distintas clases de productos, puesto que cada combustible es suministrado para usos diferentes a distintos consumidores y, por tanto, el grado de sustituibilidad entre los mismos es muy reducido. Esta diversidad de usos puede hacer también que los canales de distribución y transporte empleados para servir a cada consumidor sean también específicos”*.

El segundo grupo de comentarios sobre la definición de mercados relevantes efectuada por la notificante hacía referencia a la definición por parte de ésta de un mercado de distribución minorista de lubricantes de automoción. A este respecto hay que señalar que, sin prejuzgar la validez de la clasificación realizada por la notificante, no se analizan en este informe las dimensiones material y geográfica de este mercado ni se realizan valoraciones sobre los resultados que se pudieran obtener, desde el punto de vista de la competencia, como consecuencia de la presente operación dado que sólo en un porcentaje reducido los lubricantes de automoción son objeto de distribución minorista a través del canal de estaciones de servicio, y por tanto este producto se comercializa mayoritariamente a través de canales de distribución (talleres concesionarios, tiendas de recambio, resto de talleres y grandes superficies) ajenos a las actividades sobre las que esta Comisión extiende su ámbito competencial.

Teniendo en cuenta lo anterior y atendiendo a sus características y usos se consideran los siguientes mercados de productos relevantes:

3.1.1 Mercado de ventas minoristas a través de estaciones de servicio

En concreto, el mercado de distribución minorista de carburantes de automoción a través de estaciones de servicio comprende las ventas de gasolinas y gasóleos en instalaciones de suministro a vehículos.

En este mercado es cierto que no existe sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre productos, dado que los automovilistas deben usar necesariamente el carburante exigido por su vehículo. Sin embargo, desde el punto de vista de la oferta, existe sustituibilidad en la medida en que las refinerías, en función de su flexibilidad (basada en su configuración o esquema y en la calidad del crudo procesado) pueden adaptar sus procesos para la producción de cada carburante. Además, en lo que respecta a la distribución, ambas categorías de producto se comercializan simultáneamente a través del mismo punto de venta, al objeto de atender al mayor número de clientes, independientemente del carburante exigido por cada vehículo. Consecuentemente, se puede comprobar que las cuotas de mercado de cada oferente para cada tipo de carburante, vienen a coincidir con la cuotas de mercado agregadas.

En base a todo lo anterior, la Comisión Europea ha considerado reiteradamente que el mercado relevante de producto a efectos del análisis de efectos competitivos está constituido por las ventas al por menor de carburantes a través de estaciones de servicio, sin necesidad de realizar una definición más estrecha del mercado por tipo de producto.

En algunos países, según la Comisión Europea (Asunto "TOTALFINA/ELF"), es posible considerar la venta de carburantes en autopistas como un mercado de producto separado, dada la concurrencia de condiciones competitivas singulares tales como la existencia de una demanda cautiva por la exigencia de un peaje que desincentiva que el automovilista abandone la autopista para repostar o la predisposición a no emplear mucho tiempo en el repostaje. Un indicador muy significativo de que las autopistas constituyen un mercado diferenciado es que los precios en surtidor en las autopistas son generalmente

superiores a los de las vías ordinarias. En cualquier caso, a los efectos de esta operación no procede distinguir este mercado dado que no existe solapamiento entre instalaciones de suministro de las empresas afectadas en este tipo de carreteras.

En el mercado de distribución de carburantes existen distintas tipologías de vinculaciones contractuales para el suministro de dichos productos entre los operadores al por mayor y los distribuidores minoristas. Tradicionalmente, se distinguen los siguientes tipos de vínculos:

- a) COCO (“*Company Owned-Company Operated*”): Vínculo en el que la estación de servicio o bien es propiedad del operador o bien ostenta sobre la misma un derecho real de larga duración (de usufructo en el caso de puntos de venta ya existentes o de superficie, para la construcción de una instalación). La gestión del punto de venta la realiza también el operador, bien directamente, bien a través de una sociedad filial especializada. El grado de control del operador sobre la instalación es completo, permitiéndole manejar todas las variables de marketing en el punto de venta, incluidas la fijación del precio de venta al público y las acciones de promoción asociadas a la imagen de marca del operador. En el mercado español se viene observando un creciente esfuerzo de los operadores en reforzar el vínculo sobre su red de distribución, aumentando el número de puntos de venta COCO.

- b) CODO (“*Company Owned-Dealer Operated*”): Instalaciones en la que el operador al por mayor conserva la propiedad (o la titularidad de un derecho real) del punto de venta pero tiene cedida la gestión a favor de un tercero en virtud de un contrato de arrendamiento de larga duración con exclusividad de suministro de los productos del operador. En España, la mayor parte de los puntos de venta provenientes de la escisión parcial y múltiple de los activos comerciales de la antigua CAMPSA se ajustaba a este tipo de vínculo. El régimen jurídico predominante (excluida Canarias) para los suministros de productos entre el operador y el gestor del punto de venta es el de comisión, en virtud del cual el comisionista vende el producto al consumidor final en nombre y por cuenta del operador, en el precio y condiciones por él señaladas, si bien existe la posibilidad de que el comisionista aplique descuentos con cargo a su comisión. El grado de control del operador sobre el punto de venta

es inferior de las estaciones de tipo COCO, dado que la gestión se ejerce por un tercero. No obstante garantiza una exclusiva de suministro a largo plazo (el plazo de duración normal de los contratos de arrendamiento es de 25 años) y el poder de negociación para la determinación de la política comercial del punto de venta es elevado, especialmente en los casos de suministro en régimen de comisión.

- c) DODO (*“Dealer Owned-Dealer Operated”*): Instalaciones de suministro titularidad de una persona física o jurídica vinculada al operador al por mayor mediante un contrato de suministro en exclusiva que suele incluir el abanderamiento de la instalación con los signos distintivos de la imagen de marca del suministrador. El régimen jurídico de suministro aún mayoritario (excluida Canarias) es el de comisión, si bien es creciente el número de contratos que incluyen la venta de los carburantes en firme. En este último caso, reside en el minorista la facultad de fijar el precio de venta al público. El grado de control del operador es el más tenue de los analizados; se limita a la exclusividad del suministro de sus productos por el tiempo de duración del contrato (hasta un máximo de 5 años en virtud del vigente reglamento comunitario sobre restricciones verticales) y, sólo en el caso de venta en régimen de comisión, al control, limitado, sobre el precio de venta a consumidor final.
- d) DOCO (*“Dealer Owned-Company Operated”*): Instalaciones propiedad de un particular quien cede a un operador al por mayor exclusivamente la gestión del punto de venta para explotarla por sí o través de una sociedad filial especializada. En cuanto al grado de control equivale a una COCO, dado que en ambos casos es el propio operador quien gestiona la instalación, si bien el vínculo está limitado temporalmente por la duración del contrato de arrendamiento directo.
- e) Independientes: Estaciones de servicio sin acuerdo de suministro en exclusiva con un operador al por mayor. Por tanto el titular de la instalación puede suministrarse libremente del operador de su elección (generalmente en base a ofertas puntuales de carácter semanal). Lógicamente, no ostentan la imagen de marca de ningún operador al por mayor, pero suelen incluir elementos de imagen propios.

Este análisis tipológico permite hacer una primera distinción, de carácter básico, entre instalaciones vinculadas a un operador al por mayor mediante el derecho de suministro en exclusiva de productos petrolíferos e instalaciones independientes. Esta clasificación es especialmente importante a los efectos de la presente operación de concentración, ya que permite acotar el ámbito material del mercado de distribución minorista de carburantes a través de estaciones de servicio y determinar las cuotas de mercado de cada operador que actúa en el mismo.

Así, en base a este criterio se debe entender que forman parte de la red de distribución de un operador las instalaciones por aquél vinculadas mediante un contrato de exclusiva de suministro (o gestionadas directamente, sin necesidad de contrato), con independencia de que se trate de un vínculo “fuerte” (COCO, CODO y DOCO) o de un vínculo “débil” (DODO), dado que la existencia de este acuerdo contractual permite al operador suministrar sus productos a la estación de servicio con exclusión de cualquier otro competidor durante todo el tiempo de duración del contrato correspondiente.

Este criterio de determinación de las instalaciones que forman parte de la red de distribución de un operador al por mayor es el que se ha empleado tradicionalmente en el sector (de hecho, es el empleado por DISA para reportar la información sectorial legalmente exigible) y el que vino a sancionar el artículo 4 del Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios.

Cuestión distinta es que dentro del mercado de distribución minorista de carburantes y combustibles a través de estaciones de servicio, tal como ha quedado definido, resultara oportuno analizar de forma diferenciada las implicaciones de cada tipo de vínculo en función del grado de control que sobre la política comercial en el punto de venta pueda ejercer el operador al por mayor. Así podría diferenciarse, si se entendiera oportuno, los tipos de régimen jurídico de suministro (comisión o venta en firme) y la duración de los contratos de exclusiva para extraer conclusiones adicionales sobre las eventuales medidas que permitieran garantizar el buen funcionamiento de los mercados.

Sólo a estos efectos, y no para excluirlas del perímetro del mercado relevante de producto, procedería entonces distinguir, como hace la notificante, instalaciones vinculadas únicamente mediante un contrato de exclusiva de suministro sin imagen del suministrador y con régimen de venta en firme (que representarían el vínculo más débil de un operador respecto a un punto de venta) frente a las instalaciones titularidad del operador y explotadas por una filial, con su imagen de marca instalada, que supondrían el mayor grado posible en esta graduación de intensidad de vínculo.

Por el contrario, la aplicación de los criterios de imagen de marca instalada en el punto de venta o de régimen jurídico-económico del suministro (venta en firme o comisión) para la determinación de la red de distribución de un operador, podría llevar a conclusiones erróneas y muy especialmente en Canarias.

En efecto, en este mercado geográfico, como se ha visto, el régimen mayoritario de suministro es el de venta en firme de los productos, tanto en las instalaciones de tipo DODO como incluso en las CODO. De aplicarse este criterio se deberían excluir de la red de distribución de un operador aquellas estaciones de servicio que aún siendo de su propiedad tanto la instalación como el producto que en ella se comercializa, éste es revendido por un tercero minorista. Del mismo modo, de aplicarse el criterio de imagen instalada, se deberían excluir de la red de distribución de un operador las instalaciones que, aun siendo suministradas en exclusiva, no ostentaran sus elementos de imagen, lo que en el caso de operadores sin marca propia (como DISA) llevaría a excluir incluso las instalaciones de su propiedad. Ni siquiera la aplicación conjunta de los criterios de marca y régimen de suministro permitiría mantener dentro de la red de distribución a las instalaciones de vínculo fuerte de tipo DOCO suministradas por DISA pero sin sus elementos de imagen.

En definitiva esta Comisión entiende que el criterio procedente para la determinación de las cuotas de mercado de cada operador en el mercado de distribución de carburantes a través de estaciones de servicio, es la existencia o no de un derecho a suministrar en exclusiva los productos a la instalación, bien porque el operador gestiona el punto de venta, bien porque dispone de un contrato de suministro en exclusiva con el tercero que la

gestiona. Por esta razón, se considera ventas de este mercado las realizadas por los operadores a través de las estaciones de servicio que conforman su red de distribución, dentro de las cuales se incluyen todas aquéllas sobre las que dispone de un derecho de suministro en exclusiva.

3.1.2 Mercado de ventas mayoristas de productos petrolíferos

El mercado de distribución al por mayor de productos petrolíferos comprende las ventas realizadas a distintos tipos de clientes: (i) minoristas independientes (estaciones de servicio sin contrato de exclusiva de suministro); (ii) otros revendedores independientes (empresas distribuidoras de gasóleos A, B y C); (iii) otros operadores al por mayor; y (iv) grandes clientes industriales, comerciales y domésticos (hospitales, empresas de transporte urbano o por carretera con grandes flotas de vehículos, industrias de generación eléctrica, comunidades de propietarios).

La Comisión Europea también ha considerado que existe un mercado singular de suministro de queroseno de aviación (que habría que diferenciar de los servicios de puesta a bordo o “*fuelling services*”), si bien en esta operación este mercado queda expresamente excluido de los acuerdos entre las empresas afectadas.

El suministro es realizado por operadores al por mayor (refineros u operadores con acceso a grandes instalaciones de almacenamiento) con disponibilidad de grandes volúmenes de producto a una distancia prudencial de los clientes.

En este mercado, como ya se ha visto, las diferentes características y usos de los productos petrolíferos que se comercializan a través de este canal (los distintos productos son suministrados para diferentes usos a clientes diferenciados), determinan un grado de sustituibilidad entre productos por el lado de la demanda muy reducido, que obliga a definir un mercado para cada producto.

Por tanto, se pueden definir dentro del mercado de ventas directas de productos petrolíferos hasta ocho mercados de producto diferenciados: ventas directas de gasolinas, gasóleo A, gasóleo B, gasóleo C, otros gasóleos, fuelóleo BIA, otros fuelóleos y productos asfálticos.

3.1.2.1 Mercados de ventas directas de gasolinas

Comprende el suministro de gasolina de automoción a determinados clientes finales: fabricantes de automóviles (gasolina de primer llenado), revendedores independientes (p. ej. estaciones de servicio sin contrato de exclusiva de suministro con el operador) o empresas de coches de alquiler con depósitos y surtidores en sus propias instalaciones. El volumen de gasolinas comercializado a través de este canal es casi residual en comparación con el volumen suministrado a través del canal de estaciones de servicio (menos del 3%).

No se considera preciso definir dentro de este mercado segmentos más estrechos por tipo de gasolina (95 I.O., 97 I.O. o 98 I.O) dado que, al ser productos con especificaciones y usos muy similares, presentan un grado de sustituibilidad elevado tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta.

3.1.2.2 Mercados de ventas directas de gasóleos

Los mercados relevantes considerados son:

- Gasóleo A: carburante de automoción, empleado para motores de combustión que desarrollan el ciclo de Diesel.
- Gasóleo B: sus especificaciones son similares al anterior (fundamentalmente difieren en la densidad y el contenido en azufre), y se emplean como carburante en maquinaria agrícola y de pesca. Este producto presenta una característica adicional para su consideración como mercado independiente de los anteriores resultante de su diferente fiscalidad, debido precisamente a su uso final.

- Gasóleo C: carburante empleado principalmente como combustible de calefacción en mercados de destino completamente diferentes (comunidades de vecinos, hoteles...).
- Otros gasóleos: son todos aquellos gasóleos que no cumplen las especificaciones de los anteriores.

Sólo el 30% del gasóleo A se comercializa a través del canal de ventas directas. Lo contrario sucede con los gasóleos B y C, que utilizan preferentemente este canal (92% y 99%, respectivamente) para su distribución a consumidor final.

3.1.2.3 Mercados de ventas directas de fuelóleos

Mientras el principal criterio diferenciador de los distintos tipos de gasóleo es su uso, el de los fuelóleos es su especificación, fundamentalmente en lo referente a los parámetros de viscosidad y contenido en azufre, que permiten definir los siguientes mercados:

- Fuelóleos BIA: fuelóleos de bajo contenido en azufre (<1% S) y de viscosidad 25 mm²/sg (nº1 BIA) y 37 mm²/sg (nº2 BIA). Se destinan básicamente al sector industrial, construcción y centrales térmicas.
- Otros fuelóleos: fuelóleos de alto contenido en azufre (>1% S). Dentro de este grupo cabe destacar los fuelóleos empleados como combustible de marina.

3.1.2.4 Mercado de ventas directas de productos asfálticos

Comprende el suministro de asfaltos o betunes para la producción de cementos asfálticos mediante mezcla con aglomerados, para su empleo en construcción, principalmente de carreteras. Los asfaltos o betunes son productos que se obtiene por destilación directa a vacío de crudos de petróleo de naturaleza asfáltica o bien mediante un proceso de desasfaltado (con propano) de residuos de vacío.

3.1.3 Mercado de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos

Dentro de la cadena logística de la distribución de productos derivados del petróleo, el mercado de prestación de servicios logísticos integra las compañías titulares de depósitos, parques o tanques de almacenamiento que prestan, básicamente, servicios consistentes en la recepción, almacenamiento operativo, control de cantidad y calidad de producto y expedición (a camión cisterna, poliducto, ferrocarril o barco) del producto almacenado.

En la mayor parte de los casos, el titular del depósito de almacenamiento no es propietario del producto almacenado. Sin embargo, en ocasiones, los operadores al por mayor contratan con otros operadores la cesión de capacidad sobrante de sus tanques de almacenamiento. En estos casos coinciden titularidad del tanque con la de parte del producto almacenamiento, tal es el caso de la instalación de SHELL en Melilla.

Los servicios básicos antes descritos se completan con la prestación por parte de las compañías almacenistas de servicios complementarios tales como el almacenamiento de existencias mínimas de seguridad³ o la aditivación (de calidad o para cumplir especificaciones) de los productos almacenados.

Los titulares de instalaciones de almacenamiento que prestan servicio a operadores al por mayor, están sujetos a la obligación de permitir el acceso de terceros mediante un procedimiento negociado, en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias, transparentes y objetivas. En garantía de la efectividad de este derecho, la ley sectorial prevé, por una parte, la posibilidad de instar ante la Comisión Nacional de Energía, un conflicto de acceso en caso de denegación del mismo (cuyas causas tasa la propia ley) o de imposición de condiciones que lo impidan y, de otra, la publicación por parte de la Comisión, de los precios y condiciones aplicados en las instalaciones (difusión que realiza a través de su página web, www.cne.es).

³ Ver artículo 41.2 de la Ley de Hidrocarburos

Finalmente, a los efectos de la presente operación, resulta preciso distinguir dentro del mercado de prestación de servicios de almacenamiento, las instalaciones ubicadas en los aeropuertos destinadas específicamente al almacenamiento de querosenos (y, minoritariamente, gasolinas de aviación), a partir de las cuales se realizan los servicios de puesta a bordo de las aeronaves, mediante camiones cisterna o mediante hidrantes y “dispensers”. Estas instalaciones presentan, por su ubicación y destino, entre otras, características suficientemente diferenciales como para considerarlas un mercado relevante independiente. Dentro de las instalaciones de almacenamiento transferidas en esta operación no se incluyen instalaciones aeroportuarias.

Como conclusión, y de acuerdo con todo lo anterior y atendiendo de forma concreta al criterio de sustituibilidad de productos petrolíferos, esta Comisión considera que son diez los mercados de producto afectados por la presente operación de concentración sobre los que esta Comisión ejerce sus competencias: distribución minorista de carburantes a través de estaciones de servicio, ventas directas de gasolinas, gasóleo A, gasóleo B, gasóleo C, otros gasóleos, fuelóleos BIA, otros fuelóleos y asfaltos, y prestación de servicios logísticos de almacenamiento.

3.2. Mercado geográfico relevante

Atendiendo a la definición de la Comisión Europea en la Comunicación anteriormente citada, el mercado geográfico relevante *“comprende la zona en la que las partes afectadas desarrollan actividades de suministro y prestación de productos y servicios, en la que las condiciones de competencia son lo bastante homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas debido en particular a que las condiciones de competencia en ella prevalentes son sensiblemente distintas a aquellas”*. Así, y desde el punto de vista del ámbito geográfico es necesario analizar las características de la oferta y demanda de estos productos petrolíferos para evaluar la dimensión relevante de cada mercado.

3.2.1 Estaciones de servicio

Desde el punto de vista geográfico el mercado minorista de distribución de carburantes de automoción a través de estaciones de servicio se caracteriza por un componente local en la medida en que la demanda está constituida por automovilistas que normalmente repostan en estaciones de servicio cercanas a su centro de actividad, por lo que la sustituibilidad entre estaciones de servicio está geográficamente limitada. Pero, por otra parte, existe normalmente un cierto solapamiento entre áreas de influencia de las estaciones de servicio que no sólo influye en las interacciones competitivas entre puntos de venta cercanos sino que origina además, en cierta medida, un “efecto en cadena” o “efecto dominó” en estaciones más distantes. En consecuencia el área geográfica a tener en cuenta desde el punto de vista de la competencia puede incluir diversas áreas solapadas.

Adicionalmente, desde el punto de vista de la oferta, importantes parámetros competitivos como el aprovisionamiento y calidad de productos, el nivel de servicio, la publicidad y promoción y el nivel de precios no se deciden a nivel local sino sobre una base nacional o regional. Además, el nivel impositivo influye tanto sobre el nivel de precios que los diferenciales de precios en el territorio nacional no suelen ser grandes. Finalmente, la posición de mercado de los diversos operadores tienden a ser bastante similares en todo el territorio nacional en el que operan. A la luz de todo lo anterior, las autoridades nacionales de competencia han optado, hasta el momento, por definir como nacional la dimensión geográfica del mercado de la venta minorista de carburantes a través de estaciones de servicio.

Sin embargo, existen crecientes matices regionales en la definición de las características competitivas en este mercado, singularmente en lo referente al nivel impositivo, debido a las competencias de las Comunidades Autónomas en la determinación del importe aplicable por el Impuesto sobre la Venta Minorista de Determinados Hidrocarburos (IVMDH) o en materia de defensa de los derechos de consumidores y usuarios y protección del medio ambiente.

Además, el SDC ya ha reconocido en ocasiones anteriores que la determinación como nacional del mercado geográfico de referencia ha de hacerse sin perjuicio de las “*particularidades geográficas*” en los territorios de Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla, recordando igualmente que éstas tres últimas presentan un régimen fiscal diferente.

En cuanto a Baleares, el régimen fiscal aplicable a los productos derivados del petróleo es el mismo que en la Península y los operadores al por mayor que actúan en estas islas lo hacen también en la Península. Adicionalmente, desde el punto de vista territorial, el elemento diferencial insular en el archipiélago balear no impide que, gracias al sistema de consignaciones de la Compañía Logística de Hidrocarburos CLH, S.A. se pueda, por ejemplo, retirar en Palma de Mallorca, Mahón o Ibiza gasolinas y gasóleo de automoción entregados por un operador mediante buque-tanque en Bilbao o Huelva o en cualquier refinería peninsular (excepto Puertollano). Por tanto, a los efectos de la presente operación, se considera que Baleares forma parte del mercado de la Península (cuando en adelante se haga referencia al mercado de Península, se entenderá incluido Baleares), sin perjuicio de que en operaciones posteriores se pueda definir como un mercado diferenciado. Adicionalmente, en este caso ninguna de las compañías afectadas por esta operación actúa en Baleares.

Por tanto, procede a los efectos de la presente operación de concentración económica definir cuatro mercados geográficos relevantes dentro del mercado de distribución minorista a través de estaciones de servicio, atendiendo a las zonas en las que desarrollaban sus actividades las empresas afectadas: Península, Ceuta, Melilla y Canarias.

Sin perjuicio de lo anterior, parece conveniente analizar, también, los efectos de la operación sobre la competencia en el mercado de distribución minorista a través de estaciones de servicio a nivel insular dentro del archipiélago canario, por lo que la información sobre puntos de venta del mercado geográfico de Canarias también se desglosará por islas.

3.2.2 Ventas directas

La venta directa de productos petrolíferos está caracterizada por un importante elemento local, en la medida en la que existen ciertas áreas de influencia en las que los distribuidores suelen realizar un suministro eficiente a clientes de su entorno. Este concepto de distribución a través de pequeñas/medianas empresas (filiales del grupo o terceros) que se mueven en un ámbito geográfico determinado se explica por dos factores importantes. El primero es el coste de la logística capilar que influye en que, a partir de un determinado punto de salida, exista una zona de influencia económica determinada por el coste de transportar en camión el producto hasta el consumidor final (ya sea éste una industria o una comunidad de vecinos). El segundo de los factores que determinan el carácter local de la distribución es la importancia del conocimiento del mercado local debido a que la relación cercana al cliente constituye un valor que, en el caso de muchos suministros, es esencial.

Por ello y pese a que existen en cada área de influencia zonas de solapamiento debido a costes logísticos muy similares, podríamos concluir por lo anteriormente expuesto que, desde el punto de vista de un distribuidor de productos petrolíferos, el ámbito geográfico relevante del mercado de venta directa es regional.

Sin embargo y desde un punto de vista más amplio de mercado, la empresa adquirida SHELL está presente en sus actividades no solo en mercados locales sino en prácticamente todo el ámbito nacional. Esto hace que el análisis tenga que tener en cuenta también esta dimensión debido a las características del mercado de distribución español.

En primer lugar, la distribución de productos petrolíferos por medio de ventas directas en España se caracteriza por una importante apertura. Así, no existen prácticamente contratos de exclusividad con los clientes y éstos se suministran habitualmente de distintos proveedores. Adicionalmente conviene remarcar la no existencia de barreras importantes para el acceso al mercado: no hay barreras arancelarias a la importación de productos y existe una razonable disponibilidad de factores de producción como la materia prima, la tecnología o el personal cualificado. En la práctica esto supone la

presencia de más de cuarenta operadores al por mayor compitiendo en este sector dentro del mercado español.

Por último, el desarrollo del sistema logístico español es muy amplio ya que permite transportar producto con un coste logístico razonable y no discriminatorio a la mayoría de los puntos de la geografía nacional. Con ello no se requiere disponer de centros logísticos o de almacenamiento propios para la distribución de productos.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se podría concluir que el ámbito geográfico relevante es, en este caso, el mercado geográfico nacional, en tanto es el territorio donde al menos una de las empresas afectadas desarrolla sus actividades de suministro y prestación de servicios y donde, por la vía de la concentración, la empresa adquirente podría crear condiciones de competencia homogéneas.

No obstante, en el más reciente expediente del SDC en el que se ha analizado el mercado de ventas directas (N-04043 GALP/BP), después de recordar que, hasta el momento, se ha optado por definir como nacional la dimensión geográfica del mercado, se reconoce que en España cabe apreciar matices regionales en la determinación de precios de modo que, en cuanto estas diferencias fueran suficientemente significativas, podría hacerse conveniente la definición de mercados geográficos regionales.

Esta apreciación junto con las inherentes “particularidades geográficas” de Ceuta, Melilla y Canarias (expresamente reconocidas por el SDC) permiten definir, a los efectos de la presente operación de concentración, cuatro mercados geográficos relevantes, Península⁴, Ceuta, Melilla y Canarias, dentro de los cuales el grado de sustituibilidad entre fuentes de suministro está geográficamente limitado, para las ventas directas de cada uno de los tipos antes definidos de productos derivados del petróleo.

⁴ Por las razones antes apuntadas se ha de entender que incluye también Baleares.

3.2.3 Prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos

El mercado de prestación de servicios logísticos de almacenamiento de productos petrolíferos presenta un marcado carácter regional, en función de las áreas geográficas de influencia (“hinterland”) de cada depósito. El radio de cada ámbito territorial vendría en este caso definido por los costes de transporte hasta destino (estaciones de servicio o clientes finales), los cuales varían de acuerdo al medio de transporte empleado (tradicionalmente para transporte por camión cisterna se acepta un radio de acción de 100-150 Km.)

Por otra parte, puede existir cierto solapamiento entre las zonas de influencia de distintas fuentes de aprovisionamiento, que no sólo determinarán las interacciones competitivas entre áreas geográficamente cercanas, sino que también, en cierta medida, tendrán un “efecto en cadena” sobre puntos de almacenamiento más lejanos. En consecuencia, el área geográfica relevante para el análisis competitivo puede incluir diversas áreas de solapamiento.

Además, en España, existe un red de transporte de productos derivados de petróleo (gasolinas, gasóleos y querosenos de aviación) por medio de poliductos, con una longitud total de 3.426 kilómetros de longitud, que, actuando en régimen de “common carrier” (acceso de cualquier operador a la red) permite poner en contacto los distintos puntos de almacenamiento/aprovisionamiento conectados a la red, con los centros de consumo final, casi sin limitaciones dentro del mercado peninsular (e incluso balear). Estos factores apuntarían, pues, por la definición de un mercado más amplio que el regional dentro de la Península. En este caso, se puede dejar abierta la posibilidad de definir mercados más estrechos dado que ninguna de las instalaciones de almacenamiento afectadas por la operación de concentración está situada en la Península.

En definitiva, en función del criterio de ámbito geográfico de influencia, a los efectos de esta operación de concentración, se pueden definir dos mercados geográficos relevantes

dentro del mercado de prestación de servicios logísticos de almacenamiento de productos petrolíferos: Melilla y Canarias.

4. VALORACIONES SOBRE LA INCIDENCIA DE LA OPERACIÓN

En este epígrafe se van a realizar una serie de valoraciones sobre la incidencia de la operación en los distintos mercados relevantes tanto de productos como geográficos definidos en el epígrafe 3. Los datos de unidades físicas vendidas o almacenadas empleados de este estudio se han obtenido de la base de datos interna de la Comisión Nacional de Energía, salvo que se exprese lo contrario, elaborada a su vez a partir de la información remitida por las propias compañías en virtud de la Resolución, de 15 de julio de 2002⁵, de la Dirección General de Política Energética y Minas, por la que se aprueban los nuevos formularios oficiales para la remisión de información a la Dirección General de Política Energética y Minas, a la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos y a la Comisión Nacional de Energía. La información correspondiente al número de puntos de venta de carburantes se ha obtenido de la información aportada por DISA en las notificaciones presentadas a la Dirección General de Defensa de la Competencia y sus anexos. Por último, los datos relativos a la capacidad de almacenamiento se han obtenido a partir de la información solicitada periódicamente por esta Comisión a las compañías que prestan servicio de almacenamiento a terceros.

4.1. Mercado de estaciones de servicio

Las siguientes tablas muestran la situación de DISA antes y después de la operación, desglosándose el número de estaciones de servicio en todo el territorio nacional durante 2003, así como las ventas realizadas a través de este canal y la cuota que éstas representan sobre el total nacional.

⁵ La información remitida por las compañías en virtud de la Resolución mencionada es confidencial

DISA

Nº EE.SS.	[.]
VENTAS 2003 (Tm)	[.]
% VENTAS TOTAL ESPAÑA	[.]

SITUACIÓN INICIAL



DISA + SHELL

Nº EE.SS.	[.]
VENTAS 2003 (Tm)	[.]
% VENTAS TOTAL ESPAÑA	[.]

SITUACIÓN FINAL

* Incluidas DODO y excluidas las [.] EE.SS. situadas en la península

Como se puede observar en el cuadro anterior tras la adquisición de SHELL por parte de DISA, esta [.] su volumen de ventas de gasolinas y gasóleos (A+B+C) en el canal de estaciones de servicio, pasando de [.] toneladas a [.] toneladas, lo que supone un incremento en la cuota nacional en volumen de ventas de un [.]%, con el que adquiere la cuarta posición en el ranking que ostenta SHELL. En cuanto al número de estaciones de servicio, al adquirir los [.] puntos de venta de SHELL, DISA amplía su red hasta las [.] instalaciones de suministro.

Una vez mostradas las implicaciones de la operación a nivel nacional, a continuación se detallarán los efectos de la misma en los cuatro mercados geográficos relevantes anteriormente definidos. Además en aquellos casos en los que se considere relevante se proporcionarán datos a nivel de Comunidad Autónoma, provincia e isla.

La tabla que se muestra a continuación refleja la siguiente información por provincia, Comunidad Autónoma y total nacional:

- Número de estaciones de servicio y volumen de ventas a través de este canal de DISA en 2003 y su cuota de mercado en volumen de ventas.
- Número de estaciones de servicio y volumen de ventas a través de este canal de DISA tras la adquisición de SHELL y su cuota de mercado en volumen de ventas a partir de datos de 2003.
- Incidencia de la operación: incremento en número de estaciones de servicio, en volumen de ventas y en cuota de mercado en volumen de ventas que experimentará DISA con la adquisición de SHELL, a partir de los datos de 2003.



a. Mercado relevante de estaciones de servicio

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las estaciones de servicio:

Mercado relevante de estaciones de servicio: Península

Tras la adquisición de SHELL, DISA entra en el mercado peninsular al absorber íntegramente la cuota de mercado en volumen de ventas del [.]% de SHELL.

Las comunidades autónomas en las que DISA alcanza mayores cuotas de mercado en volumen de ventas son Murcia ([.]), Cataluña ([.]) y Andalucía ([.]), dónde cuenta con [.], [.] y [.] estaciones de servicio respectivamente. Analizando por provincias, únicamente en Tarragona, Pontevedra y Álava se supera el [.].

En conclusión, en lo referente al mercado peninsular de estaciones de servicio, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que DISA entra en el mercado peninsular ocupando la posición ostentada por SHELL hasta el momento (cuota de mercado del [.]).

Mercado relevante de estaciones de servicio: Canarias

DISA refuerza su presencia en la Comunidad Canaria, donde ya tenía una posición destacable, elevando su cuota de mercado en volumen de ventas en esta comunidad del [.]% al [.]. A nivel provincial, en Las Palmas incrementa su cuota en volumen de ventas en [.] puntos porcentuales, y en Santa Cruz de Tenerife en [.]

El siguiente cuadro muestra la situación de DISA antes y después de la operación, desglosándose el número de estaciones de servicio en las siete islas canarias en el año 2003, la cuota que representan sobre el total y su posición en el ranking.

	DISA Nº EE.SS.	% Nº EE.SS.	POSICIÓN RANKING
Tenerife	[.]	[.]%	[.]
La Palma	[.]	[.]%	[.]
La Gomera	[.]	[.]%	[.]
El Hierro	[.]	[.]%	[.]
SITUACIÓN INICIAL			
Gran Canaria	[.]	[.]%	[.]
Fuerteventura	[.]	[.]%	[.]
Lanzarote	[.]	[.]%	[.]
Total Canarias	[.]	[.]%	[.]



	DISA + SHELL Nº EE.SS.	% Nº EE.SS.	POSICIÓN RANKING
Tenerife	[.]	[.]%	[.]
La Palma	[.]	[.]%	[.]
La Gomera	[.]	[.]%	[.]
El Hierro	[.]	[.]%	[.]
SITUACIÓN FINAL			
Gran Canaria	[.]	[.]%	[.]
Fuerteventura	[.]	[.]%	[.]
Lanzarote	[.]	[.]%	[.]
Total Canarias	[.]	[.]%	[.]

En cuanto a número de estaciones de servicio de DISA refuerza su destacada posición en este mercado, pasando de las actuales [.]estaciones de servicio a [.] , alcanzando una cuota en número de puntos de venta superior al [.]%. Por islas, DISA aumenta su cuota en número de puntos de venta en las cinco islas en las que no posee el [.]%, situándose en tres de ellas por encima del [.]% (La Palma [.]%, Fuerteventura [.]% y Lanzarote [.]%) y en el [.]% en Gran Canaria y Tenerife.

En las islas de La Gomera y El Hierro, suministra [.] [.] estaciones de servicio ([.]% de cuota). Conviene señalar la importancia relativa de una cuota del [.]% en islas como La Gomera y El Hierro dada su pequeña dimensión y su condición de insularidad que hacen poco atractivo este mercado para otros competidores.

En conclusión, en lo referente al mercado canario de estaciones de servicio, la operación objeto del presente informe podría incidir en la competencia efectiva de este mercado, ya que la cuota de mercado en número de puntos de ventas de DISA en el archipiélago se sitúa en un [.]% ([.]% en volumen de ventas) y la cuota por islas se encuentra en la mayoría de los casos por encima del [.]%, y mantiene por lo tanto la [.] posición en el ranking de puntos de venta.

Mercado relevante de estaciones de servicio: Ceuta y Melilla

La operación supone para DISA entrar en los mercados de Ceuta y Melilla donde pasa a ocupar la posición actual de SHELL cuyas cuotas de mercado en volumen de ventas son del [.]% y del [.]%, respectivamente.

En conclusión, en lo referente a los mercados de las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla de estaciones de servicio, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que DISA tras la adquisición accede a los mismos ocupando la posición actual de SHELL.



En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de mercado en volumen de ventas de DISA tras la adquisición de SHELL, en el mercado de estaciones de servicio.

(Tabla confidencial)

4.2. Mercado de ventas directas

A lo largo de este epígrafe se analizarán los efectos de la operación objeto de este informe sobre las cuotas de mercado y volúmenes manejados por DISA en el segmento de ventas directas. Como se ha expuesto en el epígrafe 3 sobre mercado de producto relevante, la Comisión Nacional de Energía considera que, dentro del segmento de ventas directas, los mercados de producto relevante afectados por la operación son las ventas directas de gasolinas de automoción y productos asfálticos así como de los distintos tipos de gasóleos y fuelóleos, entendiéndose por ventas directas todas aquellas realizadas fuera de la red de estaciones de servicio. Los ocho mercados de producto relevante considerados son:

- a. Mercado relevante de ventas directas de gasolinas de automoción
- b. Mercado relevante de ventas directas de gasóleo A
- c. Mercado relevante de ventas directas de gasóleo B
- d. Mercado relevante de ventas directas de gasóleo C
- e. Mercado relevante de ventas directas de otros gasóleos
- f. Mercado relevante de ventas directas de fuelóleos BIA
- g. Mercado relevante de ventas directas de otros fuelóleos
- h. Mercado relevante de ventas directas de productos asfálticos

Conviene precisar que, a los efectos de este informe, en lo referente al cálculo de cuotas de mercado, no se considerarán las ventas directas realizadas por DISA y SHELL a otros operadores al por mayor, pues éstas deben computarse como cuota de mercado de estos últimos, al ser ellos los que ponen el producto a disposición del mercado.

Las siguientes tablas muestran la situación de DISA antes y después de la operación, desglosándose por mercado de producto analizado tanto el volumen de ventas en toneladas como la cuota de mercado sobre el total nacional de ventas directas:

DISA

VENTAS DIRECTAS 2003 (Tm) % VENTAS DIRECTAS TOTAL ESPAÑA

Gasolinas Auto	[.]	[.]%
Gasóleo A	[.]	[.]%
Gasóleo B	-	[.]%
Gasóleo C	-	[.]%
Otros Gasóleos	[.]	[.]%
Fuelóleo BIA	[.]	[.]%
Otros Fuelóleos	[.]	[.]%
Prod. Asfálticos	[.]	[.]%

SITUACIÓN INICIAL



DISA + SHELL

VENTAS DIRECTAS 2003 (Tm) % VENTAS DIRECTAS TOTAL ESPAÑA

Gasolinas Auto	[.]	[.]%
Gasóleo A	[.]	[.]%
Gasóleo B	[.]	[.]%
Gasóleo C	[.]	[.]%
Otros Gasóleos	[.]	[.]%
Fuelóleo BIA	[.]	[.]%
Otros Fuelóleos	[.]	[.]%
Prod. Asfálticos	[.]	[.]%

SITUACIÓN FINAL

Como se puede observar en las tablas anteriores tras la operación DISA incrementa notablemente su presencia en los ocho mercados de ventas directas analizados. Así, DISA aumenta sus ventas directas de gasolinas de automoción en España, hasta adquirir un volumen total de [.] toneladas. En cuanto a las ventas directas de gasóleos (A+B+C+otros gasóleos) prácticamente [.] su volumen (pasando de [.] toneladas a [.] toneladas). En el caso de los fuelóleos (BIA+otros fuelóleos) incrementa sus ventas en casi un [.]%, alcanzando las [.] toneladas, y por último, las ventas directas de productos

asfálticos de DISA se incrementan en aproximadamente un [.]% , hasta las [.] toneladas. Los mercados en los que su cuota nacional registra un mayor incremento son los correspondientes a las gasolinas de automoción ([.] puntos porcentuales) y al gasóleo A ([.] puntos). Por otro lado, los mercados en los que alcanza a raíz de la operación un mayor peso sobre el total nacional son los mercados de ventas directas de otros gasóleos ([.]%), productos asfálticos ([.]%), gasóleo A ([.]%) y gasolinas de automoción ([.]%).

Aunque estas cuotas de mercado a las que se ha hecho referencia se han calculado en base a datos de volúmenes de ventas correspondientes a 2003, procedentes de la Resolución de 15 de julio de 2002, se han analizado también los datos relativos al primer semestre de 2004, procedentes de la misma fuente. Las conclusiones alcanzadas son similares, no habiéndose producido por tanto variaciones significativas en la estructura de los mercados relevantes analizados.

A continuación, una vez analizadas las implicaciones de la operación a nivel nacional, se detallaran los efectos de la mismas en los cuatro mercados geográficos sobre cada uno los mercados relevantes de productos considerados dentro del segmento de ventas directas. Además en aquellos casos en los que se considere relevante se proporcionaran datos a nivel de Comunidad Autónoma y provincia.

Cada una de las tablas que se muestran a continuación detallan, para cada producto analizado, la siguiente información por provincia, comunidad autónoma (excepto en el caso de los productos asfálticos) y total nacional:

- Ventas directas (en toneladas) de DISA en 2003, desglosadas por canal: consumidor final, distribuidores y marina y pesca, siendo este último canal sólo de aplicación para el caso de los gasóleos y fuelóleos.
- Cuota de mercado en el canal de ventas directas de DISA en 2003.
- Ventas directas (en toneladas) y cuota de mercado de DISA tras la adquisición de SHELL, a partir de los volúmenes de ventas de 2003.
- Incidencia de la operación: incremento en volumen de ventas y cuota de mercado que experimenta DISA con la adquisición de SHELL, a partir de los volúmenes de ventas de 2003.



a. Mercado relevante de ventas directas de gasolinas de automoción

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se extraen las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de gasolinas de automoción:

Mercado ventas directas gasolinas de automoción: Península y Melilla

Tras la operación de adquisición, DISA accede tanto al mercado peninsular como al de la Ciudad Autónoma de Melilla, alcanzado una cuota del [.]% y [.]%, respectivamente, que actualmente corresponden a SHELL.

En cuanto a la incidencia por mercados autonómicos peninsulares, DISA pasa a tener una presencia destacable en Cantabria y Madrid, con unas cuotas del [.]% y [.]%, respectivamente. Por provincias, destaca su participación en Soria ([.]), seguida de la de Tarragona ([.]), Palencia ([.]) y Álava ([.]).

En conclusión, en lo referente al mercado de ventas directas de gasolinas de automoción tanto en el ámbito peninsular como en el de la Ciudad Autónoma de Melilla, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de estos mercados, ya que DISA tras la operación entra en ambos mercados ocupando la posición que actualmente ostenta SHELL.

Mercado ventas directas gasolinas de automoción: Canarias

Tras la adquisición de SHELL, DISA refuerza notablemente su presencia en el mercado canario, donde su posición era poco destacable, al elevar su cuota de mercado en más de [.] puntos porcentuales, del [.]% al [.].

A nivel provincial, el mayor incremento se registra en Santa Cruz de Tenerife, donde la cuota de DISA se aproxima al [.]%. En Las Palmas su participación aumenta en [.] puntos porcentuales, situándose en torno al [.].

En conclusión, en lo referente al mercado canario de ventas directas de gasolinas de automoción, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, ya que a pesar de que DISA tras la operación aumenta de manera notable su participación en citado mercado, ésta se sitúa el [.].

Mercado ventas directas gasolinas de automoción: Ceuta

En lo referente al mercado de la Ciudad Autónoma de Ceuta de ventas directas de gasolinas de automoción, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de este mercado, dado que ninguna de las dos compañías involucradas en la operación está presente en el mismo.

El siguiente gráfico muestra las cuotas de mercado de DISA tras la adquisición de SHELL, en el mercado de ventas directas de gasolinas de automoción.

(Tabla confidencial)



b. Mercado relevante de ventas directas de gasóleo A

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de gasóleo A:

Mercado ventas directas gasóleo A: Península

Tras la adquisición de SHELL, DISA entra en el mercado peninsular al absorber íntegramente la cuota del [.]% de SHELL.

Las comunidades autónomas en las que DISA alcanza las mayores cuotas de mercado son Murcia ([.]), La Rioja ([.]) y Andalucía ([.]). Por provincias, únicamente en Almería y Soria se supera el [.]%.

En conclusión, en lo referente al mercado peninsular de ventas directas de gasóleo A, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que DISA tras la adquisición entra en el mercado peninsular ocupando la posición ostentada por SHELL hasta el momento (cuota de mercado del [.]%).

Mercado ventas directas gasóleo A: Canarias

DISA refuerza su presencia en la Comunidad Canaria, única zona en la que opera en la actualidad y donde tiene una posición destacable, elevando su cuota de mercado del [.]% al [.]%.

A nivel provincial, el mayor incremento se registra en Las Palmas, donde DISA aumenta su cuota en más de [.] puntos porcentuales, superando así el [.]%. En Santa Cruz de Tenerife su participación pasa del [.]% al [.]%.

En conclusión, en lo referente al mercado canario de ventas directas de gasóleo A, la operación objeto del presente informe podría incidir en la competencia efectiva de este mercado, al aumentar significativamente su presencia en el archipiélago. Si bien las cuotas alcanzadas no superan en ningún caso el [.]%, tanto a nivel comunidad como a nivel provincial, convendría estudiar este mercado considerando las particularidades asociadas a su condición de insularidad.

Mercado ventas directas gasóleo A: Melilla

La operación supone para DISA entrar en el mercado de Melilla donde pasa a ocupar la posición actual de SHELL, cuya cuota es del [.]%.

En conclusión, en lo referente al mercado de la Ciudad Autónoma de Melilla de ventas directas de gasóleo A, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que DISA tras la adquisición accede al mismo ocupando la posición de SHELL.

Mercado ventas directas gasóleo A: Ceuta

En lo referente al mercado de la Ciudad Autónoma de Ceuta de ventas directas de gasóleo A, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de este mercado, ya que ninguna de las dos compañías afectadas está presente en el mismo.



En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de mercado de DISA tras la adquisición de SHELL en el mercado de ventas directas de gasóleo A.

(Tabla confidencial)



c. Mercado relevante de ventas directas de gasóleo B

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de gasóleo B:

Mercado ventas directas gasóleo B: Península

DISA, tras la operación de adquisición de SHELL, entra en el mercado peninsular al absorber íntegramente la cuota de éste, que se sitúa en [.]%.

Las Comunidades Autónomas en las que DISA pasa a tener una posición destacable son Murcia ([.]%), Andalucía ([.]%) y Cantabria ([.]%). En relación al análisis por provincias, únicamente en Huelva ([.]%) y Albacete ([.]%) se supera el [.]%.

En conclusión, en lo referente al mercado nacional de ventas directas de gasóleo B, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de este mercado, ya que la cuota de mercado de DISA en el ámbito peninsular se sitúa en torno al [.]%, que se corresponde con la posición que SHELL ostenta actualmente.

Mercado ventas directas gasóleo B: Ceuta, Melilla y Canarias

En lo referente al mercado de ventas directas de gasóleo B en Ceuta y Melilla, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de estos mercados, ya que ninguna de las dos compañías afectadas está presente en los mismos. En Canarias no se comercializa este producto.



En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de mercado de DISA, tras la adquisición de SHELL, en el mercado de ventas directas de gasóleo B.

(Tabla confidencial)



d. Mercado relevante de ventas directas de gasóleo C

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de gasóleo C:

Mercado ventas directas gasóleo C: Península

Tras la adquisición de SHELL, DISA entra en el mercado peninsular absorbiendo íntegramente la cuota del [.]% que SHELL ostenta en la actualidad.

La Comunidad Autónoma en la que DISA adquiere una mayor presencia es Murcia ([.]%). Analizando las cuotas de mercado por provincias, en ninguna se supera el [.]%.

En conclusión, en lo referente al mercado peninsular de ventas directas de gasóleo C, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que DISA entra en el mismo ocupando la posición actual de SHELL (cuota de mercado del [.]%).

Mercado ventas directas gasóleo C: Canarias

Con la operación DISA adquiere el [.]% del mercado de ventas directas de gasóleo C, [.] toneladas en 2003. Esta cifra puede considerarse irrelevante ya que corresponde a un único suministro puntual realizado en febrero de 2003 y únicamente representa el [.]% de la totalidad de ventas directas de gasóleo C en España.

En conclusión, en lo referente al mercado canario de ventas directas de gasóleo C, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de este mercado.

Mercado ventas directas de gasóleo C: Ceuta y Melilla

En lo referente a los mercados de las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla de ventas directas de gasóleo C, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de estos mercados, ya que ninguna de las dos compañías afectadas está presente en los mismos.

En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de mercado, de DISA tras la adquisición de SHELL, en el mercado de ventas directas de gasóleo C.

(Tabla confidencial)



e. Mercado relevante de ventas directas de otros gasóleos

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de otros gasóleos:

Mercado ventas directas de otros gasóleos: Península, Ceuta y Melilla

En lo referente a los mercados de Península, Ceuta y Melilla de ventas directas de otros gasóleos, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de estos mercados, ya que ninguna de las dos compañías afectadas está presente en los mismos.

Mercado ventas directas de otros gasóleos: Canarias

DISA refuerza ligeramente su presencia en la Comunidad Canaria, única zona en la que opera en la actualidad, elevando su cuota de mercado [.]% al [.]%.

A nivel provincial, DISA aumenta su cuota en [.] puntos porcentuales en Las Palmas y en [.] puntos porcentuales en Santa Cruz de Tenerife donde alcanza una participación del [.]%.

En conclusión, en lo referente al mercado canario de ventas directas de otros gasóleos, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de este mercado, ya que tan sólo implica una mayor presencia de DISA en esta Comunidad, situando su cuota de mercado en niveles cercanos al [.]%.

En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de mercado de DISA tras la adquisición de SHELL en el mercado de ventas directas de otros gasóleos.

(Tabla confidencial)

f. Mercado relevante de ventas directas de fuelóleos BIA

Dentro de los mercados relevantes de ventas directas de fuelóleos BIA y otros fuelóleos no se considerarán las ventas destinadas a las centrales térmicas por ser nulos los suministros a través de este canal en el caso de DISA y despreciables en el caso de SHELL ([.] toneladas en 2003, cifra que representa tan solo el [.]% del total nacional de suministros de fuelóleos a centrales térmicas en 2003).

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de fuelóleos BIA:

Mercado ventas directas de fuelóleos BIA: Península y Ceuta

En lo referente a los mercados de Península y Ceuta de ventas directas de fuelóleos BIA, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de estos mercados, ya que ninguna de las dos compañías afectadas está presente en los mismos.

Mercado ventas directas de fuelóleos BIA: Canarias

Tras la adquisición de SHELL, DISA refuerza su presencia en la Comunidad Canaria, donde ya tenía una posición dominante, elevando su cuota de mercado del [.]% al [.]%.

DISA se sitúa en ambas provincias por encima del [.]%, el mayor incremento se registra en Tenerife, donde DISA eleva su cuota en más de [.] puntos porcentuales.

En conclusión, en lo referente al mercado canario de ventas directas de fuelóleos BIA, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, ya que a pesar de que DISA reafirma su posición dominante la adquisición de SHELL únicamente supone un aumento de algo menos del [.]% de su cuota de mercado.

Mercado ventas directas fuelóleos BIA: Melilla

La operación supone para DISA entrar en el mercado de Melilla donde pasa a ocupar la posición actual de SHELL, cuya cuota es del [.]%.

En conclusión, en lo referente al mercado de la Ciudad Autónoma de Melilla de ventas directas de fuelóleos BIA, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que DISA tras la adquisición de SHELL toma la participación que ésta ostenta hasta el momento.



En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de mercado, de DISA tras la adquisición de SHELL, en el mercado de ventas directas de fuelóleos BIA.

(Tabla confidencial)



g. Mercado relevante de ventas directas de otros fuelóleos

(Tabla confidencial)

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de otros fuelóleos:

Mercado ventas directas otros fuelóleos: Península, Ceuta y Melilla

En lo referente a los mercados geográficos de Península, Ceuta y Melilla de ventas directas de otros fuelóleos, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de estos mercados, ya que ninguna de las dos compañías afectadas está presente en los mismos.

Mercado ventas directas otros fuelóleos: Canarias

DISA refuerza su presencia en la Comunidad Canaria al elevar su cuota de mercado del [.]% al [.]%.

En la actualidad, DISA opera tan sólo en la provincia de Santa Cruz de Tenerife con una cuota del [.]%. A raíz de la operación, con la que este porcentaje se incrementa hasta el [.]%, DISA accede también a Las Palmas donde adquiere un [.]% del mercado.

En conclusión, en lo referente al mercado canario de ventas directas de otros fuelóleos, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que tan sólo implica una mayor presencia de DISA en la Comunidad Canaria, donde pasa a controlar un [.]% del mercado.



En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de mercado de DISA tras la adquisición de SHELL, en el mercado de ventas directas de otros fuelóleos.

(Tabla confidencial)

h. Mercado relevante de ventas directas de productos asfálticos

(Tabla confidencial)

La tabla anterior muestra la incidencia de la operación sobre las ventas directas de productos asfálticos tanto a nivel nacional como para cada uno de los cuatro mercados geográficos relevantes analizados. En este caso no se ha considerado necesario desglosar por provincias la información relativa a los mercados de Península y Canarias, tal y como se ha hecho para los restantes mercados de producto relevantes del segmento de ventas directas, dado el escaso peso del consumo de productos asfálticos sobre el consumo nacional de productos petrolíferos y derivados del petróleo y el propio carácter de este mercado. Mientras que los datos correspondientes al “TOTAL ESPAÑA” se han obtenido de la Resolución de 15 de julio de 2002, la información sobre cuotas de mercado ha sido aportada por DISA en los anexos adjuntos a las notificaciones de la operación presentadas a la Subdirección General de Concentraciones de la Dirección General de Defensa de la Competencia.

De la tabla anterior se derivan las siguientes conclusiones sobre la posición de DISA en el mercado de las ventas directas de productos asfálticos:

Mercado ventas directas productos asfálticos: Península

Con la operación DISA accede al mercado peninsular, al absorber íntegramente la cuota del [.]% ostentada por SHELL hasta el momento. Por ello y dada la escasa magnitud de este porcentaje, se puede concluir que, en lo referente al mercado peninsular de ventas directas de productos asfálticos, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado.

Mercado ventas directas productos asfálticos: Canarias

DISA controla el [...] % del mercado de ventas directas de productos asfálticos en Canarias, único ámbito geográfico en el que opera de los cuatro considerados. Tras la operación, DISA mantiene esta cuota de mercado.

En conclusión, en lo referente al mercado canario de ventas directas de productos asfálticos, la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva de este mercado, dado que a raíz de la misma DISA no modifica su actual posición en Canarias ([...] % del mercado).

Mercado ventas directas productos asfálticos: Ceuta y Melilla

En lo referente a los mercados geográficos de Ceuta y Melilla de ventas directas de productos asfálticos, la operación objeto del presente informe no incide en la competencia efectiva de estos mercados, ya que ninguna de las dos compañías afectadas está presente en los mismos.

4.3. Mercado de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos

La operación de adquisición de SHELL por parte de DISA en el mercado de almacenamiento de productos petrolíferos no implica a nivel nacional un cambio sustancial en el reparto de capacidad de almacenamiento puesto que SHELL mantiene la titularidad de su instalación de Gran Canaria que supone el [...] % (64,73 miles de m³) de su capacidad actual, mientras que DISA la aumenta en 13,26 miles de m³, alcanzando los 205,24 miles de m³.

A lo largo de este epígrafe se analizarán las consecuencias de la operación objeto de este informe, en lo que se refiere a cuotas de mercado y capacidad de almacenamiento de DISA en el mercado de prestación de servicio de almacenamiento de productos petrolíferos líquidos a terceros, en los dos mercados relevantes, Islas Canarias y Melilla, a los que se ha hecho referencia en el punto 3.

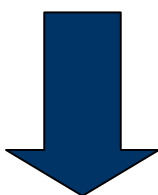
Mercado de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos: Canarias

DISA

	CAPACIDAD 2003 (Miles de m ³)	% CAPACIDAD TOTAL CANARIAS	POSICIÓN RANKING
DISA	189,04	[.]	[.]
DISHELL*	2,94	[.]	[.]

SITUACIÓN INICIAL

* 50 % de la capacidad



DISA+SHELL

	CAPACIDAD 2003 (Miles de m ³)	% CAPACIDAD TOTAL CANARIAS	POSICIÓN RANKING
DISA	194,92	[.]	[.]

SITUACIÓN FINAL

Tras la operación DISA mantiene la primera posición en este mercado al aumentar su capacidad de almacenamiento en 2,94 miles de m³, correspondientes al [.]% que en este momento SHELL ostenta en DISHELL, pasando su participación en la capacidad total de almacenamiento existente en las Islas Canarias del [.]% al [.]%.

En base a los datos analizados, se concluye que la operación objeto del presente informe no incide de forma negativa en la competencia efectiva en este mercado, ya que el aumento de la capacidad de almacenamiento de DISA es únicamente de un [.]% sobre el total de Canarias. Así, el mercado de almacenamiento de productos petrolíferos en el archipiélago canario conserva el número de participantes y el nivel de competencia existentes antes de la operación de adquisición, ya que SHELL mantiene después de la operación la propiedad de su instalación de Gran Canaria.

**Mercado de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos:
Melilla**

<u>DISA+SHELL</u>				
	CAPACIDAD 2003 (Miles de m ³)	% CAPACIDAD TOTAL MELILLA	POSICIÓN RANKING	
DISA	10,32	[.]	[.]	SITUACIÓN FINAL

Tras la operación, DISA entra en este mercado al adquirir íntegramente la instalación de almacenamiento de productos petrolíferos de SHELL en Melilla, sustituyendo a ésta como la única compañía que presta servicio de almacenamiento a terceros en este mercado.

En base a los datos analizados, se concluye que, en lo referente al mercado de prestación de servicio de almacenamiento de productos petrolíferos, la operación objeto del presente informe no incide de manera negativa en la competencia efectiva de este mercado. Esto es porque aunque DISA pasa a adquirir la cuota de mercado de SHELL, obteniendo el [.]% en Melilla, la operación solamente implica el cambio de titularidad de la única instalación no aeroportuaria de almacenamiento existente en Melilla. Cabe señalar, adicionalmente, como se ha indicado con anterioridad, que el hecho de que exista una única compañía que controle [.] [.] de la capacidad de almacenamiento a terceros no debería mermar el nivel de competencia efectiva en el mercado de la distribución de productos petrolíferos por la especial regulación de este sector.

5. CONCLUSIONES

Del análisis efectuado a lo largo de este informe se derivan las siguientes conclusiones para cada uno de los mercados relevantes definidos:

1. Las cuotas de mercado a nivel peninsular⁶ resultado de la adquisición de SHELL PENINSULAR por parte de DISA en cada uno de los mercados relevante de producto analizados provienen en su totalidad de la compañía adquirida, dado que la presencia de la adquirente (DISA) es inexistente en este mercado geográfico.

En efecto, DISA alcanzará como consecuencia de la operación un [.]% en volumen de ventas en el mercado relevante de estaciones de servicio. En los mercados de ventas directas se alcanzarán un [.]% en gasolinas de automoción, un [.]% para el gasóleo A, un [.]% para el tipo B, un [.]% para el C. En los mercados de otros gasóleos, fuelóleos BIA y otros fuelóleos, DISA continúa sin estar presente. Por último la adquirente tendrá un [.]% en el mercado de asfaltos.

Por todo lo anterior y de acuerdo con los datos analizados, se concluye que en lo que respecta al mercado relevante peninsular la adquisición de SHELL PENINSULAR por parte de DISA no incide de forma negativa en la competencia efectiva este mercado.

2. En lo referente al mercado geográfico relevante de Ceuta, la adquisición de SHELL ATLÁNTICA por parte de DISA tan sólo afecta al mercado de estaciones de servicio, siendo nula la actividad de los partícipes en la operación en el resto de mercados relevantes de producto. En el mercado de estaciones de servicio DISA alcanzará una cuota del [.]%, que proviene en su totalidad de la actividad de SHELL ATLÁNTICA, al no tener presencia previa DISA tampoco en este mercado.

⁶ Recordar que la actividad de Shell Peninsular y DISA es nula en Baleares

Por todo lo anterior y de acuerdo con los datos analizados, se concluye que en lo que respecta al mercado relevante de Ceuta la adquisición de SHELL ATLÁNTICA por parte de DISA no incide de forma negativa en la competencia efectiva en este mercado.

3. La presencia de DISA en el mercado geográfico relevante de Melilla es inexistente, al igual que en Ceuta, con anterioridad a la adquisición de SHELL ATLÁNTICA, por lo que las cuotas alcanzadas tras la operación son aportadas en su totalidad por la empresa adquirida.

De acuerdo con ello, DISA asumirá las siguientes cuotas: [.]% en estaciones de servicio, [.]% en ventas directas de gasolinas de automoción, [.]% en gasóleo A y el [.]% en las ventas de fuelóleos BIA, no teniendo presencia en los mercados de ventas directas de gasóleos B y C, otros gasóleos, otros fuelóleos y productos asfálticos.

En lo referente al mercado relevante de prestación de servicios de almacenamiento, DISA adquiere [.] [.] instalación actual del mercado geográfico de Melilla, por tanto equivalente a una cuota del [.]%, excluyendo las instalaciones aeroportuarias. No obstante, hay que tener en cuenta que la regulación del derecho de acceso de terceros a la red logística española proporciona una garantía singular en cuanto a las condiciones de competencia en este mercado.

Por todo lo anterior y de acuerdo con los datos analizados, se concluye que en lo que respecta al mercado relevante de Melilla la adquisición de SHELL ATLÁNTICA por parte de DISA no incide de forma negativa en la competencia efectiva este mercado.

4. En lo referente a la adquisición de SHELL ATLÁNTICA por parte de DISA en el mercado geográfico relevante de Canarias se producen incrementos significativos de

cuota de mercado que provienen de la presencia notoria de ambas compañías en el área.

En el mercado de estaciones de servicio DISA pasará a controlar el [.]% de las ventas totales de gasolina de automoción y gasóleos en el conjunto del archipiélago, desde una posición inicial del [.].%

Del análisis de cuotas por número de puntos de venta a nivel insular hay que destacar que, previo a la operación, DISA era el primer operador en número de puntos de venta en todas las islas, y en dos de ellas, La Gomera y El Hierro, con una cuota del [.].%. Como consecuencia de la concentración, la compañía alcanza cuotas por encima del [.].% en tres islas adicionales: La Palma ([.].%), Fuerteventura ([.].%) y Lanzarote ([.].%). Por último, tanto en Gran Canaria como en Tenerife la cuota alcanzada por DISA es del [.].%, frente a una cuota de mercado inicial del [.].% y [.].%, respectivamente.

En el mercado de ventas directas se alcanzan valores de [.].% en gasolinas de automoción (incremento del [.].%), [.].% en gasóleo A (incremento [.].%), [.].% para gasóleo C (incremento del [.].%), [.].% para otros gasóleos (incremento [.].%), [.].% para fuelóleos BIA (incremento del [.].%) y [.].% para otros fuelóleos (incremento del [.].%), no teniendo presencia en el mercado de ventas directas de gasóleo B. Por último, DISA continúa manteniendo el [.].% de la cuota de mercado de productos asfálticos que poseía antes de la operación.

En el mercado de prestación de servicios de almacenamiento DISA incrementará minimamente su posición en un [.].%, alcanzando un [.].% de la capacidad total. En todo caso, como se ha mencionado, la regulación del derecho de acceso de terceros a la red logística española proporciona garantías adicionales en cuanto a preservar el nivel de competencia en este mercado.

Por todo lo anterior y de acuerdo con los datos analizados, se concluye que, en lo que respecta al mercado relevante de Canarias, la adquisición de SHELL ATLÁNTICA por parte de DISA no incide de forma negativa en la competencia efectiva en los mercados relevantes de prestación de servicios de almacenamiento y ventas directas, a excepción del gasóleo A.

En los mercados de ventas directas de gasóleo A y de forma más acusada en el de estaciones de servicio se producen incrementos de cuotas significativos, en este último caso tanto en el conjunto del archipiélago como en la mayoría de las islas, susceptibles de incidir en la competencia efectiva de estos mercados.

5. En lo referente al conjunto de acuerdos relacionados con esta operación, tan sólo podría tener incidencia en los mercados de productos petrolíferos, el consistente en el suministro en exclusiva de combustibles por parte de [.] a [.] , en la medida que los acuerdos recogidos en dicho contrato pudieran entenderse extensibles a los nuevos suministros de DISA consecuencia de la presente operación, una vez ésta se formalizara.

Conviene recordar, en cualquier caso, que esta relación contractual ya fue analizada en su día por el Tribunal de Defensa de la Competencia⁷.

6. Una vez formalizada, en su caso, la operación de concentración económica objeto de este informe, la Comisión Nacional de Energía llevará a cabo las actuaciones que considere procedentes en ejercicio de las funciones que tiene legalmente atribuidas en relación con las prohibiciones de participación en el capital social y designación de miembros del órgano de administración de dos o más sociedades que tengan la condición de operador principal en el sector de hidrocarburos líquidos, así como cualquier otra actuación que le pudiera corresponder en relación con la participación en empresas que desarrollan sus actividades en los sectores energéticos.

⁷ [.]