



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04073 DISA / SHELL PENINSULAR / SHELL ATLÁNTICA

Con fecha 24 de septiembre de 2004, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia el proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. (DISA) del 100% del capital de SHELL ATLÁNTICA, S.L. y SHELL PENINSULAR, S.L.

La notificación ha sido realizada por DISA, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a y b. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 51.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, el SDC solicitó con fecha 27 de septiembre de 2004 a la Comisión Nacional de Energía que emitiera informe sobre el particular en el plazo de 10 días hábiles. El informe de la CNE tuvo entrada en el Servicio el 13 de octubre de 2004.

El apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: *"El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto."*

Asimismo, en el apartado 2 se añade: *"Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal"*.

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir los expedientes al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de las operaciones.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el 25 de octubre de 2004, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.



I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de DISA del 100% de las sociedades SHELL PENINSULAR y SHELL ATLÁNTICA, creadas en [...] ¹, ambas pertenecientes al grupo Royal Dutch/Shell. De esta forma, DISA adquirirá el control sobre la red de distribución minorista a través de estaciones de servicio de SHELL y el negocio de ventas mayoristas o directas, extrared, de derivados del petróleo de Shell en España, así como sobre ciertos activos de almacenamiento de hidrocarburos y participaciones de la vendedora.

La operación se instrumenta mediante dos contratos de compraventa de acciones, suscritos con fecha 8 de septiembre de 2004, por un lado, por los actuales accionistas de SHELL PENINSULAR y SHELL ATLÁNTICA (Shell Petroleum N.V. y B.V. Petroleum Assurantie Maatschappij) y, por otro, por DISA, por un precio aproximado de [...].

La operación notificada se enmarca dentro del proceso de desinversión emprendido por el grupo de empresas Royal Dutch/Shell de parte de sus activos en Portugal y España, con el objeto de centrarse exclusivamente en aquellas actividades que responden a sus intereses estratégicos. Dicho grupo ha decidido vender parte de sus negocios en el sector de los hidrocarburos líquidos en tres bloques distintos: Portugal; Islas Canarias, Ceuta y Melilla; y España peninsular.

Royal Dutch/Shell ha seleccionado como compradora de sus activos en Portugal a Repsol YPF² y en España (tanto en la península, como en Canarias, Ceuta y Melilla) a DISA³.

El perfeccionamiento y ejecución de ambas adquisiciones se producirá tan pronto como se cumplan ciertas condiciones suspensivas o, en cualquier caso, el [...], si bien esa fecha podría prorrogarse en determinadas contingencias. En cualquier caso, quedan en suspenso hasta que las autoridades de Defensa de la Competencia las autoricen.

Por otra parte, el contrato de adquisición de SHELL PENINSULAR confiere al grupo Royal Dutch Shell [...] ⁴. Asimismo, dicho contrato supone elevar la participación de DISA en el capital social de la Corporación Logística de Hidrocarburos (CLH) del 5 al 10%.

Finalmente, cabe señalar que si bien se presentaron dos notificaciones⁵, separando los respectivos contratos de la adquisición del negocio en Canarias, Ceuta y Melilla y de compra del negocio en la Península, este Servicio considera que se trata de una única operación de concentración, por los siguientes motivos:

En primer lugar, el comprador y vendedor coinciden en ambas transacciones. Se trata, por un lado, de DISA y, por otro, de filiales del Grupo Royal Dutch/Shell, [...]. En segundo lugar, el objeto de las operaciones notificadas también es el mismo: la adquisición de activos en el ámbito

¹ Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

² Repsol YPF notificó la adquisición de Shell Portugal a la Comisión Europea el 9 de agosto de 2004 y la operación fue autorizada en primera fase el 13 de septiembre de 2004 (caso COMP/M. 3516 Repsol/Shell Portugal).

³ ROYAL DUTCH/SHELL retendrá ciertas actividades en España, que quedan por tanto excluidas de la 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.

⁴ [...]

⁵ [...]



del sector de hidrocarburos. En tercer lugar, ambos contratos se firmaron simultáneamente y prevén un calendario simultáneo para su ejecución. En cuarto lugar, no resulta razonable que las partes de las concentraciones puedan separarlas según su conveniencia en varias operaciones, ya que ello podría resultar determinante para la superación de los umbrales de notificación obligatoria y, por tanto, podría quedar en manos de las empresas la determinación de si una operación está o no sujeta a control de concentraciones.

En quinto lugar, si bien la normativa española de control de concentraciones carece de referencias explícitas a la posibilidad de una doble notificación por una misma operación, el artículo 5 del Reglamento CE 139/2004 señala: “No obstante, cuando dos o más operaciones en el sentido del primer párrafo tengan lugar en un período de dos años entre las mismas personas o empresas se considerarán como una sola concentración realizada en la fecha de la última operación. “

Finalmente, no se conocen precedentes nacionales ni comunitarios de doble notificación de una misma operación.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Acuerdo de licencia de marca

El Acuerdo de licencia de marca, concluido el 8 de septiembre de 2004 entre SHELL INTERNATIONAL PETROLEUM LTD. y DISA, tiene por objeto la concesión a DISA de una licencia para reproducir, utilizar o exhibir en el territorio español diversas marcas primarias y secundarias, así como derechos afines de los que es titular el grupo de empresas Royal Dutch/Shell. DISA se compromete igualmente a [...].

En particular, para el caso concreto de las estaciones de servicio de SHELL ATLÁNTICA [...].

La licencia se concede por un período de [...] ⁶. Según la notificante no se contempla ninguna prórroga del Acuerdo si bien las partes se comprometen a revisar los términos del mismo cuando lo solicite el licenciante dentro de los [inferior a tres años] siguientes a la fecha de su entrada en vigor, así como a estudiar de buena fe las modificaciones que sean necesarias para asegurar su conformidad con el resto de acuerdos del licenciante, sin que tengan una repercusión significativa sobre el valor del contrato.

II.2. Cláusula de confidencialidad

El Acuerdo suscrito contempla el compromiso frente al vendedor por parte del comprador de tratar como estrictamente confidencial y no revelar a terceros información confidencial de SHELL, así como el compromiso de no utilizar dicha información para otra finalidad que no sea el análisis y la dirección de las operaciones comerciales o asuntos de los miembros del grupo o la implementación o aplicación de los documentos de adquisición de las acciones.

Estas restricciones, en su caso, seguirán siendo de aplicación [superior a tres años].

⁶ A este plazo se añadirán hasta [inferior a tres años] en el caso de que el contrato sea resuelto por causa distinta al transcurso del período de licencia, a los solos efectos de permitir la retirada gradual de las marcas “SHELL” de las instalaciones de DISA, y todos los medios publicitarios a través de los que se haya procedido a su promoción



II.3. Valoración

El apartado 5 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

En lo que al acuerdo de licencia de marca se refiere, atendiendo a la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), parece razonable considerar que, para asegurar la continuidad en condiciones viables del negocio adquirido por DISA a SHELL, resulte aconsejable el mantenimiento del uso de la marca “SHELL” en las estaciones adquiridas. En este sentido, conviene recordar que, hasta la fecha, DISA no ha comercializado carburantes ni combustibles de automoción con marca y bandera propias y su actividad comercial en la península es puramente testimonial, con tan sólo doce estaciones de servicio localizadas en Andalucía. Por el contrario, el grupo Royal/Dutch Shell disfruta en España de una prestigiosa imagen de marca. Adicionalmente, cabe resaltar que se trata de un mercado cada vez más caracterizado por la necesidad de ofrecer al automovilista servicios adicionales de valor añadido, cuya percepción en términos de calidad estará estrechamente ligada a la imagen de la bandera de la estación.

Según la notificante, la licencia de marca tiene una duración limitada que permite expresamente [...].

Por todo lo anterior, cabe considerar que en el presente caso la duración y contenido del acuerdo de licencia de marca no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

En cuanto a la cláusula de confidencialidad, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración [superior a tres años] de dicha cláusula va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que no forma parte de la operación de concentración y estaría sujeta, en su caso, a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

II.4. Otros acuerdos⁷

La notificante hace mención en el escrito de notificación a diversos acuerdos que no constituyen restricciones accesorias por tratarse de acuerdos preexistentes, acuerdos con otros operadores y acuerdos de intenciones, que en ningún caso resultan ser restricciones relacionadas ni necesarias para la operación notificada.

⁷ La CNE establece en su informe que “tan sólo podría tener incidencia en los mercados de productos petrolíferos el acuerdo consistente en el suministro en exclusiva de combustibles por parte de Cepsa a DISA RED, en la medida en 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”. No obstante, señala que, en cualquier caso, esta relación contractual ya fue analizada en su día por el TDC.



a) Acuerdo de Intenciones para el suministro de lubricantes SHELL/DISA

Con fecha 8 de septiembre de 2004 las Partes han suscrito un acuerdo de intenciones que establece el compromiso de las mismas de negociar un acuerdo de suministro y distribución de lubricantes de automoción con el fin de asegurar la distribución de los lubricantes suministrados por SHELL ESPAÑA en las estaciones de servicio que mantengan la marca "SHELL".

La notificante señala que el contrato quedará cubierto por el Reglamento (CE) N°2790/1999 sobre restricciones verticales y, en aplicación del artículo 2 a) del Real Decreto 378/2003, de 28 de marzo, amparado por la exención establecida en dicha disposición.

b) Acuerdo de Intenciones sobre la tarjeta Euroshell

Con fecha 8 de septiembre de 2004, EUROSHELL CARDS B.V. y DISA han celebrado un acuerdo de intenciones cuyo objeto es alcanzar un acuerdo de prestación de servicios relativos al uso de la tarjeta Euroshell. Tal acuerdo garantizará que los clientes internacionales del grupo de empresas Royal Dutch/Shell puedan adquirir carburante en las estaciones de servicio de DISA utilizando la tarjeta Euroshell para su pago y que DISA distribuirá en exclusiva la tarjeta Euroshell a sus clientes, que podrán utilizarla para adquirir carburante tanto en las estaciones de servicio de DISA como de SHELL, dentro y fuera de España.

[...]

La duración prevista del acuerdo será de [...], prorrogables por períodos anuales por mutuo acuerdo entre las partes. [...]

c) Acuerdo de prestación de servicios SHELL/DISA

El 1 de enero de 2003, DISA y SHELL ESPAÑA celebraron un contrato de prestación de servicios de recepción, almacenamiento y entrega respecto de carburantes comercializados por SHELL ESPAÑA⁸. El contrato contempla determinados volúmenes de gasolina, gasóleo y fuel oil. Por otra parte, tiene naturaleza no exclusiva, permitiendo expresamente a DISA suscribir con terceros contratos similares.

d) Acuerdo de compra exclusiva CEPESA/DISA RED

Con fecha 30 de diciembre de 2002, CEPESA y DISA RED suscribieron un contrato de compra exclusiva de productos petrolíferos con un doble objetivo: por un lado, regular la compra en exclusiva de combustibles destinados al mercado interior por DISA RED para su reventa y distribución⁹ en Canarias; por otro, regular la implantación en las estaciones de servicio de la red comercial de DISA RED la marca e imagen comercial de CEPESA, percibiendo DISA RED una remuneración de CEPESA en concepto de contraprestación por la difusión y proyección de la bandera de CEPESA.

Este contrato, que reemplaza a uno anterior¹⁰ que fue examinado por el TDC¹⁰, expirará el próximo 31 de diciembre de 2005, [...].

⁸ Este acuerdo ha sido renovado por un año y podría ser de nuevo prorrogado en fechas próximas.

⁹ Los productos objeto del presente contrato serán adquiridos por DISA RED para su reventa y distribución tanto a sus clientes finales como a su red de estaciones de servicio y distribuidores que disponga en la actualidad y que pueda disponer durante la vigencia del contrato.

¹⁰ Ver RTDC de 29 de julio de 1998 "Disa/Cepsa" (Expediente 411/97).



e) Acuerdo de prestación de servicios logísticos de SHELL ATLÁNTICA

SHELL ATLÁNTICA ha celebrado acuerdos de prestación de servicios de almacenamiento de combustibles con BP, CEPSA o ATLAS a partir de la terminal que posee en Melilla.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.a y b de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. **Adquirente: DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. (DISA)**

DISA es una sociedad familiar -no controlada por ninguna persona física o jurídica-, matriz de un grupo de empresas dedicadas a la distribución de carburantes de automoción y otros productos derivados del petróleo. Las principales actividades económicas que realiza son:

- a) Distribución y comercialización mayorista y minorista de combustibles y carburantes derivados del petróleo (a través de sus filiales al 100% Disa Red de Servicios Petrolíferos, S.A., Distribuidora Petrolífera de Estaciones de Servicios Petrolíferos, S.A.U. y Prodalca España, S.A.) y prestación de servicios accesorios (tiendas de conveniencia, lavado, engrase,...).

La distribución minorista de carburantes se realiza a través de estaciones de servicio tanto propiedad de DISA como de terceros independientes, ubicadas fundamentalmente en las Islas Canarias (147) y de forma minoritaria en la Península (12).

La siguiente tabla recoge las principales características de la distribución minorista en red realizada por DISA:

Red de distribución minorista de carburantes de DISA						
		Canarias	Ceuta	Melilla	Península	
Suministro	DISA	147	-	-	0	
	Otras compañías petroleras	0	-	-	12	
Gestión	Gestionadas por DISA	[...]	-	-	[...]	
	Gestionadas por revendedores independientes	[...]	-	-	[...]	
Propiedad	DISA	[...]	-	-	[...]	
	Terceros	[...]	-	-	[...]	
Abanderamiento	Compañías petrolíferas	CEPSA	142	-	-	0
		BP	0	-	-	9
		Repsol YPF	0	-	-	1
		Shell	0	-	-	1
	Sin bandera	5	-	-	1	

Fuente: SDC a partir de los datos aportados por la notificante y correspondientes a 2003



En cuanto a las estaciones de servicio ubicadas en las Islas Canarias que actualmente distribuyen carburantes suministrados por DISA, esta entidad es propietaria (u ostenta derechos reales de usufructo) de [...] estaciones y las [...] estaciones de servicio restantes son propiedad de terceros independientes que las gestionan, limitándose DISA a suministrarles el combustible.

En cuanto a las 12 estaciones de la península, DISA es propietaria de [...], las cuales están gestionadas por su filial DIPSA y son abastecidas por otras compañías petroleras.

Por otra parte, DISA carece de bandera o imagen, por lo que no abandera con marca propia a ninguna de las estaciones de servicio a las que suministra carburantes. De las 147 estaciones de servicio a las que DISA suministra en Canarias, 142 están abanderadas por CEPSA -en virtud de un contrato de 30 de diciembre de 2002, que expira el 31 de diciembre de 2005- y 5 carecen de bandera, mientras que de las 12 estaciones de la península, 9 están abastecidas y abanderadas por BP, una por Repsol YPF, una por Shell y otra carece de imagen.

En cuanto a la venta extra-red de combustible, DISA vende en la península y Canarias gasoil, gasolina, fuel oil y betún asfáltico y no está presente en Ceuta ni Melilla.

- b) Distribución y comercialización de gases licuados del petróleo (GLP) en las Islas Canarias a través de Disa Gas, S.A.U.
- c) Prestación de servicios de almacenamiento y transporte de combustibles en las Islas Canarias a través de su filial al 100% Distribuidora Industrial, S.A.U. También controla conjuntamente con Shell Atlántica la compañía logística Almacенamientos Petrolíferos Dishell, S.A, que posee un terminal de almacenamiento en La Palma.

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

Volumen de ventas de DISA (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	459,84	398,73	475,43
Unión Europea	459,84	398,73	475,43
España	459,81	398,73	475,43

Fuente: Notificante

IV.2. Adquirida: negocio de distribución de combustibles de Shell (SHELL ATLÁNTICA, S.L. y SHELL PENINSULAR, S.L.)

SHELL ATLÁNTICA y SHELL PENINSULAR son sociedades de nueva creación controladas por el grupo Royal Dutch/Shell. Dicho grupo está en proceso de desinversión de activos en Portugal y España para centrarse en aquellas actividades que responden a su interés estratégico.



En el marco de ese proceso el grupo Royal Dutch/Shell ha escindido de SHELL ESPAÑA, S.A. determinadas actividades¹¹ realizadas en Canarias, Ceuta y Melilla, por un lado, y la península, por otro, y se las ha aportado a SHELL ATLÁNTICA y SHELL PENINSULAR, respectivamente.

Los activos que han sido transferidos a SHELL ATLÁNTICA y SHELL PENINSULAR y que, por tanto, serían adquiridos por DISA son:

- a) Distribución minorista de carburantes de automoción en estaciones de servicio. En 2003 las ventas correspondientes a esta actividad ascendieron a [...], en el caso de SHELL ATLÁNTICA y [...], en el caso de SHELL PENINSULAR.

SHELL ATLÁNTICA suministra y abandera 75 estaciones de servicio ubicadas en las Islas Canarias (66), Ceuta (2) y Melilla (7). Sus ventas representan el [...] de la cifra de negocios de Shell Atlántica en 2003.

De las 66 estaciones de servicio ubicadas en Canarias, [...] son propiedad y/o gestión de SHELL y [...] son gestionadas por revendedores independientes. Todas ellas (salvo dos estaciones ubicadas en Melilla) están abanderadas por SHELL.

SHELL PENINSULAR suministra carburantes y abandera 264 estaciones de servicio en la península, ubicadas principalmente en el este y el sur. SHELL PENINSULAR es propietaria de [...] de ellas y las estaciones restantes son propiedad de terceros.

- b) Distribución directa o extra-red de combustibles. En 2003 las ventas de SHELL ATLÁNTICA correspondientes a esta actividad ascendieron a [...] y las realizadas por SHELL PENINSULAR a [...].
- c) Servicios de almacenamiento de carburantes. SHELL ESPAÑA ha transferido a SHELL ATLÁNTICA un terminal ubicado en Melilla y el 50% del capital social de Dishell¹², sociedad propietaria de un almacenamiento en La Palma con una capacidad máxima de [...].
- d) Distribución minorista de lubricantes. Se trata de la venta a los automovilistas de lubricantes de automoción necesarios para el mantenimiento y funcionamiento de los vehículos.
- e) Participación del 5% en el capital social de la Corporación Logística de Hidrocarburos (CLH), lo que conferirá a DISA el derecho a nombrar a dos consejeros de CLH. No obstante, DISA y SHELL ESPAÑA han acordado que ésta podrá seguir nombrando un consejero de CLH.

¹¹ No han sido transferidas a SHELL ATLÁNTICA Y SHELL PENINSULAR y, por tanto, quedan excluidas de la operación, las actividades relativas a la comercialización al por mayor de lubricantes, combustibles para aviación y embarcaciones, gas natural, gas natural licuado y electricidad, así como ciertas actividades relativas a la prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos.

¹² DISA ostenta el otro 50%.



La facturación de la adquirida (SHELL ATLÁNTICA Y SHELL PENINSULAR) en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de la adquirida (SHELL ATLÁNTICA Y SHELL PENINSULAR) (millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: SDC a partir de la información aportada por la notificante

V. MERCADOS RELEVANTES

El análisis de una operación de concentración pasa por identificar el conjunto de empresas que compiten entre sí, el tipo de producto que venden (mercado de producto) y la dimensión geográfica en la que lo hacen (mercado geográfico). Es decir, por la definición de los mercados relevantes.

Las operaciones objeto del presente análisis afectan con carácter general al mercado de hidrocarburos líquidos, sector en el que están activas tanto DISA como SHELL ATLÁNTICA Y SHELL PENINSULAR.

V.1. Mercados de producto

En la cadena de valor del sector de los hidrocarburos se pueden distinguir básicamente los siguientes segmentos: prospección y extracción de petróleo, refino, transporte¹³ y almacenamiento¹⁴ y distribución de productos refinados.

En la distribución de productos refinados, la Comisión Europea y el SDC¹⁵ -así como la CNE en su informe- consideran que deben diferenciarse las ventas minoristas o distribución en red -a través de estaciones de servicio- de las ventas mayoristas y directas, o distribución extra-red de combustibles. La principal razón de esta distinción reside en que en cada caso los carburantes son adquiridos para distintos usos y por distinto tipo de consumidores:

- La distribución mediante la red de estaciones de servicio está organizada para el suministro a vehículos en carreteras y vías urbanas, por lo que sus clientes son tanto automovilistas -que

¹³ El transporte comprende tanto el de los productos refinados -mediante buques petroleros u oleoductos- desde las refinerías hasta las terminales de almacenamiento como el transporte -mediante camiones cisterna u oleoductos- desde los almacenamientos hasta los puntos de venta o de consumo final.

¹⁴ Para asegurar un abastecimiento regular son necesarias grandes instalaciones de [almacenamiento](#) o depósito. Solamente una pequeña parte de los consumidores puede ser suministrado directamente desde la [refinería](#). Por este motivo, se recurre a una terminal de distribución que se surte de la refinería. Estos depósitos suelen estar ubicados cerca de los grandes centros de consumo (ciudades, polígonos industriales, etc.) y desde ellos salen camiones de distribución que llevan el producto al consumidor final.

¹⁵ Decisiones de la Comisión Europea correspondientes, entre otros, a los Asuntos nº IV/M.511 – TEXACO/NORSK HYDRO; IV/M.727 - BP/MOBIL; IV/M.1383 - EXXON/MOBIL; IV/M.1628 TOTALFINA/ELF AQUITAINE; y IV/M.1859 – ENI/GALP y expedientes del SDC N-155 SARINT/CONTINENTAL OIL, N-276 AGIP/PETROGAL/TFE y N-03002 AGIP/SARAS (Activos).

eligen en función de comodidad y conveniencia, más que en precio- como transportistas que, además del precio, también valoran el servicio.

- La distribución mediante venta directa o extra-red se destina a empresas o particulares cuyas decisiones de compra están basadas esencialmente en precio y fiabilidad del suministro.

Las actividades en las que operan las partes y que resultan relevantes a efectos del análisis de la operación notificada son: distribución extra-red de combustibles, distribución minorista de combustibles, distribución minorista de lubricantes y servicios de almacenamiento de productos petrolíferos

1. Distribución extra-red de combustibles

Siguiendo los precedentes¹⁶ comunitarios y nacionales, la distribución extra-red de combustibles se define como la venta de combustibles a cuatro¹⁷ categorías de clientes: distribuidores al por menor independientes o estaciones de servicio no integradas (estaciones no abanderadas o “blancas”), otros revendedores independientes, clientes industriales y comerciales (hospitales, fábricas, flotas de coches de alquiler, etc.) y, por último, economías domésticas.

Este tipo de distribución suele llevarse a cabo por propietarios de refinerías, depósitos de importación o depósitos secundarios. En todo caso, la oferta se compone de operadores que dispongan, aunque sea temporalmente, de capacidad de almacenamiento suficiente a una distancia prudencial de su cliente.

En la distribución extra-red de combustibles pueden diferenciarse mercados separados para las distintas clases de producto puesto que cada combustible es suministrado para usos diferentes a distintos tipos de consumidores y, además, los canales de distribución y transporte empleados para servir a cada consumidor así como la inversión requerida para cada uno de esos canales de distribución también pueden diferir. Así, se pueden distinguir, entre otros, los mercados de:

a) Distribución extra-red de gasóleo

Se trata del gasóleo destinado a clientes que se aprovisionan a granel fuera de las estaciones de servicio (tales como flotas de autobuses, compañías de alquiler de coches, centrales de generación eléctrica, vehículos agrícolas, industrias y particulares) o a revendedores independientes.

Los gasóleos son fracciones destiladas de petróleo crudo que se usan normalmente en los motores diesel y como combustible en hogares. La CNE diferencia cuatro segmentos dentro de este mercado:

- Gasóleo tipo A: destinado especialmente a cubrir los requerimientos de los motores diesel de combustión interna de automóviles y vehículos industriales ligeros y pesados utilizados en el transporte por carretera.

¹⁶ Exxon/Mobil, AGIP/Sara (Activos).

¹⁷ En Exxon/Mobil se consideran tres tipos de clientes: distribuidores al por menor independientes (estaciones de servicio no abanderadas, como las de los hipermercados), otros distribuidores al por menor independientes y los clientes comerciales e industriales (hospitales, empresas de alquiler de vehículos, fábricas). El SDC, en SARINT/CONTINENTAL OIL y AGIP/SARAS (Activos) añade como cuarta categoría a las economías domésticas.

- Gasóleo tipo B: destinado especialmente a motores diesel de ignición por compresión de tractores y maquinaria utilizados habitualmente en el sector agrícola y pesquero. Sus especificaciones son similares a las del anterior (difieren en densidad y contenido de azufre).
- Gasóleo tipo C: destinado especialmente a cubrir los requerimientos de los sistemas de calefacción y agua caliente sanitaria de uso doméstico, hoteles, etc. Asimismo, este producto se utiliza en determinados procesos industriales.
- Otros gasóleos: tal y como los define la CNE en su informe, son todos aquellos que no cumplen las especificaciones anteriores.

Dentro del mercado extra-red de gasóleos ni la Comisión ni las autoridades nacionales han llegado a definir mercados distintos para cada tipo de combustible comercializado¹⁸. El grado de sustituibilidad entre combustibles por el lado de la oferta (refinerías) es muy elevado. Además, la distribución de esta gama de productos se hace en general en el mismo punto de venta al objeto de atender al mayor número de clientes, siendo el resultado de esta práctica el que las cuotas de mercado agregadas coincidan aproximadamente con las cuotas parciales de cada oferente para los distintos tipos de combustibles.

Por lo que al presente caso se refiere y atendiendo a los precedentes existentes sobre distribución de hidrocarburos, este Servicio considerará como relevante el mercado extra-red de gasóleos en su conjunto, sin perjuicio de que también se pongan de manifiesto cuotas en mercados más estrechos (por producto) en línea con lo apuntado por la CNE.

b) Distribución extra-red de gasolina

Según la CNE se trata de la gasolina de automoción destinada a clientes que se aprovisionan a granel fuera de las estaciones de servicio (principalmente empresas de coches de alquiler o fabricantes de automóviles) o a revendedores independientes (estaciones de servicio no abanderadas por la empresa suministradora o de marca blanca).

La CNE no considera preciso definir dentro de este mercado segmentos más estrechos por tipo de gasolina dado que, al ser productos con especificaciones y usos muy similares presentan un grado de sustituibilidad elevado, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

En todo caso, dada la presencia de las partes en este mercado¹⁹, este Servicio no lo considera relevante a los efectos del análisis de la presente operación.

c) Distribución extra-red de fuel oil

Se trata del suministro de fuel oil -ligero o pesado- de uso industrial, generalmente para producir calor (combustible de calderas industriales o domésticas), pero también para generar energía eléctrica (plantas generadoras que emplean el fuel como fuente de energía).

Así, la CNE considera dos segmentos distintos: fuelóleos BIA (Bajo Índice de Azufre) que se destinan fundamentalmente al sector industrial, construcción y centrales térmicas y otros

¹⁸ Esencialmente: gasolinas tipo 97 octanos o Súper, S/P Eurogrado o de 95 octanos, y S/B 98 I.O., comúnmente llamada Eurosúper 98; y los denominados gasóleos de automoción del Tipo A, y gasóleos utilizados para pesca, agricultura e industria o Tipo B de fiscalidad distinta.

¹⁹ Tras la operación, DISA accede tanto al mercado peninsular como al de la Ciudad Autónoma de Melilla, alcanzado una cuota del [0-10%] y [10-20%], respectivamente, que actualmente corresponden a SHELL. En ambos mercados DISA ocupa la posición que actualmente ostenta SHELL. Por otra parte, tras la adquisición de SHELL, DISA eleva su cuota de mercado en Canarias del [0-10%] al [0-10%]. Ninguna de las partes opera en Ceuta.

fuelóleos que tienen mayor contenido en azufre. En este grupo cabe destacar los fuelóleos empleados como combustible de marina.

Por lo que al presente caso se refiere y atendiendo a los precedentes existentes sobre distribución de hidrocarburos, este Servicio no considera necesario definir mercados de producto estrechos, sin perjuicio de que en futuro se opte por esta posibilidad, dado que, independientemente de la definición de estos mercados, el análisis de la operación en primera fase no varía sustancialmente.

d) Distribución extra-red de betún asfáltico

Se trata de la venta de un derivado concreto del petróleo, el betún asfáltico, a grandes clientes industriales, principalmente empresas constructoras que lo emplean en la construcción de carreteras y otras grandes obras de infraestructuras.

Dadas las características de la operación y la presencia de las partes en este mercado²⁰, este Servicio no lo considera relevante a los efectos del análisis de la operación notificada.

2. Distribución minorista (en red) de combustibles

Tanto el SDC como la Comisión²¹ -así como la CNE en su informe preceptivo- han definido el mercado de distribución minorista de combustibles para la automoción como la venta al detalle de carburantes de automoción (gasolinas y gasóleos) a los automovilistas en estaciones de servicio, gasolineras y surtidores, integradas o no en la red de venta al por menor de la compañía petrolera suministradora.

Dentro de este mercado ni la Comisión ni las autoridades nacionales²² han definido mercados distintos para cada tipo de combustible comercializado²³.

Desde el punto de vista de la demanda no existe sustituibilidad entre los distintos carburantes, puesto que cada consumidor emplea un determinado combustible para su vehículo²⁴.

Sin embargo, por el lado de la oferta el grado de sustituibilidad es muy elevado puesto que las refinerías pueden adaptar sus procesos para producir distintos carburantes. Además, la distribución de esta gama de productos se hace en general en el mismo punto de venta al objeto

²⁰ DISA accede al mercado peninsular, al absorber íntegramente la cuota del [0-10%] ostentada por SHELL hasta el momento. DISA ya controla el [90-100%] del mercado de ventas directas de productos asfálticos en Canarias, único ámbito geográfico en el que opera. Tras la operación, DISA mantiene esta cuota de mercado. Ninguna de las partes opera en Ceuta y Melilla.

²¹ Asuntos de la Comisión Texaco/Norsk Hydro, BP/Mobil, Exxon/Mobil, Totalfina/Aquitaine, Repsol/Shell Portugal y del SDC, AGIP/Saras (Activos).

²² Asuntos de la Comisión Exxon/Mobil, Totalfina/Aquitaine, Repsol/Shell Portugal y del SDC AGIP/Saras (Activos).

²³ Esencialmente gasolinas tipo 97 octanos –súper-, S/P eurogrado -de 95 octanos- y S/B 98 I.O. -comúnmente llamada Eurosúper 98- y los denominados gasóleos de automoción del Tipo A y gasóleos Tipo B, utilizados para pesca, agricultura e industria, de fiscalidad distinta.

²⁴ 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, en línea con lo que señala la CNE, 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.

de atender al mayor número de clientes, siendo el resultado de esta práctica el que las cuotas de mercado agregadas coincidan aproximadamente con las cuotas parciales de cada oferente para los distintos tipos de combustibles.

Por otra parte, como señala la CNE, en el mercado de distribución de carburantes existen distintos tipos de vínculos 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*”): la estación de servicio es **propiedad del operador** o bien éste ostenta sobre la misma un derecho real de larga duración²⁵. 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. 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 exclusiva de suministro de los productos del operador.

El régimen jurídico predominante 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 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 débil 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.

²⁵ De usufructo en el caso de puntos de venta ya existentes o de superficie, para la construcción de una instalación.

- 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 con base en 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.

Atendiendo a esta clasificación, este Servicio entiende, en línea con lo que considera la propia CNE, que forman parte de la red de distribución de un operador las instalaciones vinculadas mediante un contrato de exclusiva de suministro o gestionadas directamente por aquél, con independencia de que se trate de un vínculo “fuerte” (COCO, CODO y DOCO) o de un vínculo “débil” (DODO)²⁶.

3. Distribución minorista de lubricantes de automoción

Esta actividad consiste en la venta a los automovilistas de lubricantes de automoción necesarios para el mantenimiento y funcionamiento de los vehículos. A diferencia de la distribución minorista de carburantes de automoción, los lubricantes se venden no sólo en estaciones de servicio sino a través de otros canales, como talleres de reparación, tiendas de repuesto especializadas, hipermercados y grandes superficies y servicios oficiales de marcas de automóviles.

El SDC²⁷ -al igual que la Comisión- ha venido distinguiendo tradicionalmente cuatro mercados de lubricantes, con una composición química y usos muy diferentes, que determina que la sustituibilidad entre ellos sea muy escasa: lubricantes de automoción, industriales, marinos (para embarcaciones) y lubricantes para aviación.

Sin embargo, dado que la cuota conjunta de las partes no rebasa el 10% en ninguno de los posibles ámbitos geográficos a considerar, este Servicio no considera relevante este mercado a los efectos del análisis de la operación.

4. Prestación de servicios de almacenamiento de productos derivados del petróleo

De acuerdo con la CNE, este mercado comprende la prestación de servicios de recepción, almacenamiento operativo, control de cantidad y calidad y expedición del producto almacenado por parte de las compañías titulares de los depósitos, parques o tanques de almacenamiento. Tales servicios se completan con los de almacenamiento de existencias de seguridad²⁸ o la aditivación de los productos almacenados.

²⁶ Atendiendo a la terminología empleada por el Real Decreto-ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios, se consideran integrantes de la misma red de distribución todas las instalaciones que el operador al por mayor tenga en régimen de propiedad, tanto en los casos de explotación directa como en caso de cesión a terceros por cualquier título, así como aquellos casos en los que dicho operador tenga suscritos contratos de suministro en exclusiva con el titular de la instalación.

²⁷ SARINT/CONTINENTAL OIL.

²⁸ Según lo dispuesto en el artículo 41.2 de la Ley 34/1998 del Sector de Hidrocarburos.

Con frecuencia, el titular del almacenamiento no es el propietario del producto almacenado, si bien, en ocasiones los operadores mayoristas contratan con otros la cesión de la capacidad sobrante de sus tanques de almacenamiento. En esos casos, coincide la titularidad del tanque con la de parte del producto almacenado²⁹.

Por otra parte, cabe señalar que las instalaciones ubicadas en los aeropuertos y dedicadas al almacenamiento de querosenos para las aeronaves presentan, por su ubicación y uso, características suficientemente diferentes como para considerarlas un mercado relevante separado.

V. 2. Mercados geográficos

1. Distribución extra-red de combustibles

Puesto que la demanda se compone de revendedores y usuarios finales que buscan la oferta del productor con capacidad de almacenamiento más cercana, en principio, su dimensión es local o regional. Cada punto de aprovisionamiento, refinería o depósito, puede servir a una determinada zona de influencia cuyo tamaño iría en función de los costes de transporte hasta el destino final.

La CNE, por su parte, justifica también este elemento local a partir de dos argumentos:

- El coste de la logística capilar, que determina que a partir de un determinado punto de salida exista una zona económica de influencia determinada por el coste de transportar en camión el producto hasta el consumidor final.
- 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.

Sin embargo, el solapamiento de las áreas geográficas cubiertas para cada centro de almacenamiento se traduce en el encadenamiento de las distintas áreas de influencia, interrelacionando las políticas de precios de operadores cuyos centros de almacenamiento están distantes. Por ello, la Comisión³⁰ y el SDC³¹ han definido en principio una dimensión geográfica nacional³² de estos mercados, sin excluir que en el futuro puedan definirse de forma más estrecha.

Por otra parte, dadas las peculiaridades del territorio insular, en este caso también resulta lógico mantener la separación de las Islas Canarias respecto de la península, puesto que la distancia entre ambas eleva los costes de transporte hasta los revendedores y usuarios finales y limita las posibles interrelaciones de precios entre los operadores de las islas y de la península.

2. Distribución minorista de combustibles

El mercado de la distribución minorista de carburantes para la automoción está caracterizado por un importante elemento local³³, en la medida en que la demanda está

²⁹ Es el caso de la instalación de Shell en Melilla.

³⁰ Repsol/Shell Portugal.

³¹ SARINT/CONTINENTAL OIL, AGIP/SARAS (Activos).

³² Por su parte, la CNE apunta en su informe la posibilidad de que este mercado pudiera tener una dimensión nacional debido a la creciente apertura del mercado extra-red en España, a la inexistencia de barreras de entrada importantes y al desarrollo del sistema logístico español.

³³ Ver N-276 AGIP/PETROGAL/TFE, N-155 SARINT/CONTINENTAL OIL y AGIP/SARAS (Activos).



constituida por usuarios finales (automovilistas) que normalmente son atendidos por gasolineras en las proximidades de su centro de actividad. Como consecuencia de este hecho, la sustituibilidad entre estaciones estaría geográficamente limitada.

Sin embargo, existe cierto solapamiento entre las áreas de influencia de estaciones de servicio, que no solamente determina interacciones competitivas entre estaciones vecinas sino que además provoca un encadenamiento con áreas de influencia de gasolineras más alejadas. Por otro lado, muchos parámetros relevantes de la oferta, como la gama de productos ofrecida, la calidad de los productos, el nivel de servicio (horas de apertura, etc.), los impuestos indirectos, etc., suelen decidirse sobre una base nacional. Por ello, hasta el momento se ha optado por definir como nacional la dimensión geográfica del mercado de la venta al por menor de combustibles a través de gasolineras.

En España, no obstante, se aprecian matices regionales debido a las competencias asumidas por las comunidades autónomas, entre otras, en materia de defensa de los derechos de los consumidores y usuarios en el servicio de suministros de carburantes de automoción en instalaciones de venta al público, así como sobre la aplicación del Impuesto sobre la Venta de Determinados Hidrocarburos (IVMDH), lo que puede influir en la determinación del precio final del producto.

Por ello, el SDC viene considerando³⁴ que Canarias, Ceuta y Melilla pueden constituir mercados diferenciados de la península. De igual modo, la Comisión³⁵ ha considerado que las Islas Canarias constituyen un mercado geográfico diferenciado de la península. En el mismo sentido se pronuncia la CNE, que distingue en su informe cuatro mercados: península, Canarias, Ceuta y Melilla.

El Servicio considera³⁶ que, además, en el presente caso el ámbito geográfico del mercado de distribución de combustibles en red debe restringirse a cada una de las islas del archipiélago canario, puesto que la distancia entre las estaciones de servicio localizadas en las distintas islas y, en consecuencia, los costes de repostar en una isla distinta de la de origen, limitan la sustituibilidad por el lado de la demanda entre las estaciones de servicio.

3. Prestación de servicios de almacenamiento de productos derivados del petróleo

De acuerdo con la CNE, el mercado de prestación de servicios de almacenamiento presenta un marcado carácter regional, determinado por las áreas geográficas de influencia de cada depósito, las cuales viene definidas por los costes de transporte hasta el destino.

No obstante, puede existir cierto solapamiento entre las zonas de influencia de distintas fuentes de aprovisionamiento que tendrían un efecto en cadena sobre puntos de almacenamiento más lejanos. Además, en España existe una red de poliductos que pone en contacto distintos puntos de almacenamiento/aprovisionamiento con los centros de consumo final, por lo que la CNE señala que el mercado podría ser peninsular.

En cualquier caso, dado que ninguna de las instalaciones de almacenamiento afectadas por la operación se encuentra en la península, se puede dejar abierta la posibilidad de definir mercados más estrechos.

³⁴ N-276 AGIP/PETROGAL/TFE y AGIP/SARAS (Activos).

³⁵ ELF/BC/CEPSA y BP/PETROMED.

³⁶ La CNE señala que resulta conveniente realizar el análisis de los efectos de la operación “a nivel insular dentro del archipiélago canario”.



V.3. Conclusión

En suma, a la vista de las observaciones expuestas **este Servicio considera como mercados relevantes:**

- **Los mercados de distribución en red de combustibles en la península, Canarias, Ceuta y Melilla.** Se deja abierta la posibilidad de definir mercados más estrechos, considerando cada una de las islas Canarias como mercados separados, para lo que se dan cifras desagregadas por islas.
- **El mercado de distribución extra-red de gasóleos y fuelóleos en las Islas Canarias.**
- **El mercado de prestación de servicios de almacenamiento en las Islas Canarias y en Melilla.**

En cuanto al resto de potenciales mercados este Servicio no los considera como relevantes a los efectos del análisis de la presente operación puesto que la cuota conjunta resultante de la operación no alcanza el 10%.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Evolución y características

La distribución de hidrocarburos en España ha experimentado grandes cambios, fundamentalmente, derivados del paso de un sistema monopolístico controlado por el Estado a un mercado libre.

Dicho proceso se inició en 1985 cuando el INH pasó a ser propietario mayoritario de la COMPAÑÍA ARRENDATARIA DEL MONOPOLIO DE PETRÓLEOS (CAMPESA). Posteriormente, coincidiendo con el ingreso en la CEE, se creó la denominada “Red Paralela”, con el objetivo de dar entrada a los operadores extranjeros que quisieran comenzar su actividad de distribución en España comercializando productos importados de la Comunidad, entonces contingentados por el Gobierno. Por su parte, en diciembre de 1991, la Comisión Europea autorizó, sobre la base del Reglamento sobre Concentraciones, los acuerdos consistentes en la segregación de los activos comerciales de CAMPESA y su adjudicación a sus entonces principales accionistas: REPSOL/PETRONOR, CEPESA/ERTOIL y PETROMED (Asunto IV/M.138 – CAMPESA).

La Ley 34/1992, de Ordenación del sector petrolero, en su artículo primero, declara la extinción del Monopolio de Petróleos, situándose el sector en un marco jurídico similar al de la mayoría de los países comunitarios, basado en la liberalización de las actividades de importación, distribución y comercialización de productos petrolíferos.

Posteriormente, la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos establece en su artículo 37 que las actividades de refino, transporte, almacenamiento, distribución y venta de productos derivados del petróleo **podrán ser realizadas libremente** en los términos previstos en dicha Ley, sin perjuicio de las obligaciones que puedan derivarse de otras disposiciones. Dicha Ley define el papel de los distintos operadores y sus derechos y obligaciones:

- Así, de acuerdo con el artículo 43.2, **la actividad de distribución al por menor** de combustibles petrolíferos puede ser ejercida libremente por cualquier persona física o jurídica. Las instalaciones utilizadas para el ejercicio de esta actividad deberán contar con las autorizaciones preceptivas para cada tipo de instalación, de acuerdo con las

instrucciones técnicas complementarias que establezcan las condiciones técnicas y de seguridad de dichas instalaciones.

- el artículo 42 de la LSH señala que corresponde a los **operadores al por mayor** la venta de productos petrolíferos para su posterior distribución al por menor. Son operadores al por mayor los titulares de refinerías, sus filiales mayoritariamente participadas y aquellos sujetos que obtengan la autorización para vender al por mayor combustibles para su posterior distribución al por menor. Los solicitantes de estas autorizaciones deberán acreditar su solvencia legal, técnica y económico-financiera para la realización de la actividad, así como garantizar el cumplimiento de las obligaciones de mantenimiento de las existencias mínimas de seguridad.
- el artículo 40 de la misma Ley establece que la construcción y explotación de las instalaciones de **almacenamiento** de productos petrolíferos, cuando estas últimas tengan por objeto prestar servicio a operadores al por mayor, estará sometida al régimen de autorización administrativa. Los solicitantes de la autorización deberán acreditar ciertas condiciones técnicas y de seguridad de las instalaciones, el adecuado cumplimiento de las condiciones de protección del medio ambiente, así como la adecuación del emplazamiento de la instalación al régimen de ordenación de territorio. Las autorizaciones tendrán carácter reglado y serán otorgadas por la Administración competente, de acuerdo con los principios de objetividad, transparencia y no discriminación.

Adicionalmente, el artículo 41 **regula el acceso de terceros a las instalaciones de almacenamiento**. Los titulares de instalaciones fijas de almacenamiento de productos petrolíferos deberán permitir el acceso de terceros mediante un procedimiento negociado, en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias, transparentes y objetivas, aplicando precios que deberán hacer públicos. No obstante, el Gobierno podrá establecer peajes de acceso para territorios insulares y para aquellas zonas del territorio nacional donde no existan infraestructuras alternativas de transporte.

Además, las especificaciones vigentes en España de los productos petrolíferos estaban recogidas en múltiples Reales Decretos³⁷ que han sido derogados por el Real Decreto 1700/2003, de 15 de diciembre, por el que se fijan las especificaciones de gasolinas, fuelóleos y gases licuados del petróleo, y el uso de biocarburantes.

Por otra parte, tras la desaparición del monopolio de CAMPSA en España, comenzaron a firmarse contratos de comisión y de compra en exclusiva o reventa. En la actualidad, los acuerdos de suministro de las estaciones de servicio, desde el punto de vista de la competencia, están regulados por el Reglamento (CEE) nº 2790/1999 de la Comisión, de 22 de diciembre, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.

Aproximadamente el 50% de las gasolineras en España son propiedad de los operadores petrolíferos, una cifra bastante mayor que en el resto de países europeos. De los contratos suscritos con estaciones que no son propiedad de los operadores, en torno al 80% adoptan la forma de comisión o agencia (y por tanto, con fijación de precio por el operador mayorista), mientras que tan sólo el 20% restante corresponde a contratos de reventa de los combustibles, en los que el gasolinero tiene teóricamente algún margen de maniobra sobre el precio final fijado al consumidor.

³⁷ RD 1485/1987, RD 398/1996, RD 1728/1999, RD 287/2001 y RD 785/2001, entre otros.

Por último, cabe señalar otras características relevantes del sector:

- El volumen de gasolinas comercializado a través del canal extra red es casi residual (menos del 3%) en comparación con el volumen suministrado a través del canal de estaciones de servicio.
- Casi el 50% de las ventas totales de gasóleos son ventas directas. El 50% restante se canaliza a través de estaciones de servicio. 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.
- Considerando cada tipo de gasóleo de forma individualizada, se observa que prácticamente la totalidad de ventas de gasóleo B, gasóleo C y otros gasóleos son ventas directas. Por el contrario, las ventas directas de gasóleo tipo A apenas suponen el 30% de sus ventas totales, dado que el principal canal de distribución de este carburante de automoción es la red de estaciones de servicio.
- Todas las ventas de fuelóleos son ventas directas, pues estos productos no se distribuyen a través del canal de estaciones de servicio. Casi el 50% de estas ventas directas se destina a centrales térmicas. El 50% restante está dirigido a consumidores finales, distribuidores y el sector de marina y pesca.

VI.2. Estructura de la oferta y la demanda

a) Distribución minorista de combustibles

La presencia de las partes de la operación en la distribución minorista de combustibles en el conjunto de España en términos de número de estaciones de servicio es relativamente modesta. En efecto, el líder es Repsol-YPF, con una cuota del 41%, seguido por Cepsa (25%), BP (11%) y otros, como Shell y DISA. Por otra parte, cabe destacar la progresiva implantación de estaciones de servicio en hipermercados y grandes superficies, cuya cuota asciende al 3,5% del total nacional.

Tras la adquisición del negocio de SHELL por parte de DISA³⁸, ésta cuadruplica su volumen de ventas de gasolinas y gasóleos en el canal de estaciones de servicio en España, pasando de [...] toneladas a [...] toneladas. Ello supone un incremento en la cuota nacional en volumen de ventas de un [0-10%], con lo que DISA se sitúa en la cuarta posición en el ranking que ostenta SHELL. En cuanto al número de estaciones de servicio, al adquirir los 326 puntos de venta de SHELL, DISA amplía su red hasta las 473 instalaciones de suministro.

En la península, de acuerdo con la notificante, en 2003 la cuota de DISA fue inferior al 1% en volumen comercializado y en número de estaciones. Las cuotas de SHELL PENINSULAR fueron de [0-10%]³⁹ en volumen y [0-10%] por número de estaciones de servicio. Por tanto, la cuota peninsular de la entidad resultante de la operación notificada sería, en todo caso, inferior al 10%.

En conclusión, en lo referente al mercado peninsular de estaciones de servicio, la operación tiene una incidencia modesta.

³⁸ Tomando como referencia los datos recogidos en el informe de la CNE.

³⁹ [0-10%] según la CNE.

En Ceuta y Melilla DISA no está presente y adquiere la posición de Shell Atlántica que cuenta con una cuota en términos de volumen de ventas del [0-10%] y [60-70%], respectivamente⁴⁰.

Según la notificante, en Canarias, en 2003 se vendieron 1.304.543,1 m³ de carburantes a través de las 406 estaciones de servicio existentes:

MERCADO DE ESTACIONES DE SERVICIO EN CANARIAS EN 2003				
Islas	m ³	%	Nº estaciones servicio	%
Tenerife	574.336	44	180	44,3
Gran Canaria	476.881,7	36,6	142	35
Lanzarote	107.012,6	8,2	32	7,9
Fuerteventura	76.698,7	5,9	23	5,7
La Palma	52.622,1	4	20	4,9
La Gomera/ El Hierro	16.992	1,3	9	2,2
Total	1.304.543,1	100	406	100

Fuente: notificante

En los cuadros que siguen se recogen los datos de volumen de ventas y número de estaciones de servicio de cada operador en el conjunto de las Islas Canarias y en cada isla aportados por la notificante:

Distribución en red ISLAS CANARIAS				
Operador	Nº estaciones de servicio	Cuota en nº de EESS	Volumen en m ³	Cuota en volumen
DISA ⁴¹	147	36,2%	[...]	[30-40%] ⁴²
SHELL ATLÁNTICA	68	16,7%	[...]	[10-20%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	215	53%	[...]	[40-50%]⁴³
BP	64	15,8%	[...]	[20-30%]
TEXACO	58	14,3%	[...]	[10-20%]
REPSOL	42	10,3%	[...]	[10-20%]
PECAN	25	6,2%	[...]	[0-10%]
CEPSA	2	0,5%	[...]	[0-10%]
TOTAL	406	100%	1.304.543	100

Fuente: notificante

⁴⁰ Datos aportados por la CNE.

⁴¹ Siguiendo la definición de mercado relevante descrita en el apartado anterior, en el cálculo del número de estaciones de servicio y de cuotas de DISA el SDC ha considerado los tres tipos de estaciones de servicio, es decir, COCO y CODO -a las que la notificante incluye en la casilla de DISA- y DODO -a las que la notificante denomina "otros"- . En consecuencia, la cuota conjunta de DISA y SHELL ATLÁNTICA incluye todas las estaciones de servicio de ambas partes.

⁴² [30-40%] según la CNE.

⁴³ [40-50%] según la CNE.



Según los datos de la notificación, como resultado de la operación DISA refuerza su posición en Canarias, elevando su cuota de mercado en volumen de ventas del [30-40%] al [40-50%]⁴².

En cuanto a número de estaciones de servicio, DISA refuerza su posición en este mercado, pasando de las actuales 147 estaciones de servicio a 215, alcanzando así una cuota en número de puntos de venta superior al 53%.

En las tablas siguientes, de acuerdo con las cifras de la notificante, se observa que tanto en el conjunto de las Islas Canarias como en Tenerife, Fuerteventura, Lanzarote y La Palma, DISA es actualmente el operador principal -con cuotas de entre [30-40%] y [50%-60%]-, mientras que en Gran Canaria es el segundo operador, tras BP.

Por su parte, SHELL ATLÁNTICA es el segundo operador tanto en el conjunto de las Islas Canarias como en Tenerife, Fuerteventura, y La Palma, mientras que en Gran Canaria ocupa el tercer puesto y en Lanzarote el quinto.

Por islas, DISA aumenta su cuota en número de puntos de venta en las cinco islas en las que no posee el 100%, situándose en tres de ellas por encima del 55% (La Palma 75%, Fuerteventura 65% y Lanzarote 59%) y en el 49% en Gran Canaria y Tenerife. En las islas de La Gomera y El Hierro, DISA ya suministra todas las estaciones de servicio (100% de cuota).

DISTRIBUCIÓN EN RED EN LAS ISLAS DE LA PROVINCIA DE LAS PALMAS EN 2003			
GRAN CANARIA			
Operador	Nº estaciones de servicio	m ³	Cuota de mercado en volumen
DISA	44	[...]	[20-30%] ⁴⁴
SHELL ATLÁNTICA	25	[...]	[10-20%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	69	[...]	[30-40%]⁴⁵
BP	31	[...]	[30-40%]
REPSOL	14	[...]	[0-10%]
TEXACO	24	[...]	[10-20%]
CEPSA	2	[...]	[0-10%]
PECAN	2	[...]	[0-10%]
TOTAL	142	574.336	100

Fuente: SDC, a partir de los datos aportados por la notificante

FUERTEVENTURA			
Operador	Nº estaciones de servicio	m ³	Cuota de mercado en volumen
DISA	10	[...]	[50-30%]
SHELL ATLÁNTICA	5	[...]	[20-30%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	15	[...]	[70-80%]
TEXACO	4	[...]	[10-20%]
REPSOL	2	[...]	[0-10%]
PECAN	2	[...]	[0-10%]
BP	0	[...]	[0-10%]
CEPSA	0	[...]	[0-10%]
TOTAL	23	76.698,7	100

Fuente: SDC, a partir de los datos aportados por la notificante

⁴⁴ [20-30%] según la CNE.

⁴⁵ [40-50%] según la CNE.



LANZAROTE			
Operador	Nº estaciones de servicio	m ³	Cuota de mercado en volumen
DISA	14	[...]	[40-50%]
SHELL ATLÁNTICA	5	[...]	[0-10%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	19	[...]	[50-60%]
PECAN	4	[...]	[10-20%]
REPSOL	3	[...]	[10-20%]
TEXACO	4	[...]	[10-20%]
BP	2	[...]	[0-10%]
CEPSA	0	[...]	[0-10%]
TOTAL	32	107.012,6	100

Fuente: SDC, a partir de los datos aportados por la notificante

DISTRIBUCIÓN EN RED EN LAS ISLAS DE LA PROVINCIA DE SANTA CRUZ DE TENERIFE EN 2003			
Distribución en red TENERIFE			
Operador	Nº estaciones de servicio	m ³	Cuota de mercado en volumen
DISA	61	[...]	[30-40%] ⁴⁶
SHELL ATLÁNTICA	27	[...]	[10-20%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	88	[...]	[40-50%]⁴⁷
BP	29	[...]	[20-30%]
REPSOL	22	[...]	[10-20%]
TEXACO	24	[...]	[10-20%]
PECAN	17	[...]	[10-20%]
CEPSA	0	[...]	[0-10%]
TOTAL	180	574.336	100

Distribución en red LA PALMA			
Operador	Nº estaciones de servicio	m ³	Cuota de mercado en volumen
DISA	9	[...]	[30-40%]
SHELL ATLÁNTICA	6	[...]	[30-40%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	15	[...]	[60-70%]
BP	2	[...]	[10-20%]
TEXACO	2	[...]	[10-20%]
REPSOL	1	[...]	[0-10%]
PECAN	0	[...]	[0-10%]
CEPSA	0	[...]	[0-10%]
TOTAL	20	107.012,6	100

Fuente: SDC, a partir de los datos aportados por la notificante

Como consecuencia de la operación DISA reforzaría su posición de líder tanto en el conjunto de las Islas Canarias como en los mercados de Tenerife, Fuerteventura, Lanzarote y La Palma -donde alcanzaría cuotas en términos de volumen de ventas de entre [40-50%] y [70-80%]-

⁴⁶[30-40%] según la CNE.

⁴⁷[50-60%] según la CNE.

. Además, adquiriría⁴⁸ la condición de primer operador en Gran Canaria, con una cuota de casi el [40-50%].

Por su parte, la demanda del mercado de distribución minorista está altamente fragmentada. Se compone de un número indeterminado de automovilistas y conductores que se abastecen periódicamente de carburantes para el uso de sus vehículos. En los últimos años viene experimentando un crecimiento moderado y constante como consecuencia del crecimiento del parque automovilístico español.

b) Distribución extra-red de combustibles

La siguiente tabla, elaborada sobre los datos contenidos en el informe de la CNE, muestra la situación de DISA antes y después de la operación, desglosándose por producto tanto el volumen de ventas en toneladas como la cuota de mercado sobre el total nacional de ventas directas:

VOLUMEN (Tm) DE VENTAS DIRECTAS EN 2003				
	DISA		DISA+SHELL	
	Ventas directas	% ventas directas España	Ventas directas	%ventas directas España
Gasolinas Auto ⁴⁹	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Gasóleo A	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Gasóleo B	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Gasóleo C	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros gasóleos	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Fuelóleo BIA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros fuelóleos	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Prod.Asfáticos ⁵⁰	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]

FUENTE: CNE

Como se puede observar, tras la operación DISA incrementa notablemente su presencia en los mercados nacionales de venta directa, si bien las cuotas resultantes continúan siendo modestas.

⁴⁸ De acuerdo con la CNE ya tenía esa posición y con la operación notificada la reforzaría.

⁴⁹ En lo que concierne a la venta directa de **gasolinas de automoción**, según la CNE, ninguna de las partes está presente en Ceuta y DISA se hace en Melilla con una cuota del [0-10%]. En la península DISA alcanzaría una cuota del [10-20%]. En Canarias DISA elevaría su cuota del [0-10%] al [0-10%].

⁵⁰ En línea con lo ya señalado en la definición de mercado de producto, respecto a la distribución extra-red de **productos asfálticos**, la CNE señala que las partes no están presentes en Ceuta y Melilla, que en la península DISA absorbería la cuota de SHELL PENINSULAR de [0-10%] y que en Canarias no variaría su situación (seguiría controlando el 100% del mercado).



En relación con el mercado de **gasóleo**, las ventas en volumen en las Islas Canarias y las cuotas de mercado en los años 2001, 2002 y 2003 fueron:

Distribución extra red de gasóleos ISLAS CANARIAS						
Año	2001		2002		2003	
Operador	ventas	%	ventas	%	ventas	%
DISA	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]	[...]	[10-20%]
SHELL ATLÁNTICA	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]	[...]	[0-10%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	[...]	[40-50%]	[...]	[30-40%]	[...]	[20-30%]
CEPSA	[...]	[40-50%]	[...]	[50-60%]	[...]	[60-70%]
BP	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
REPSOL	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
TEXACO	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
DUCAR	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
TOTAL	331.305,2	100	407.808,3	100	616.314,4	100

Fuente: notificante

Como se observa en la tabla anterior, durante los últimos años Cepsa ha sido el principal operador del mercado canario, con cuotas crecientes en diez puntos porcentuales cada año. DISA y SHELL ATLÁNTICA le siguen a una distancia considerable y sus cuotas decrecen en el tiempo. El resto de operadores presentan cuotas en general inferiores al 6%.

Por su parte, la CNE diferencia entre cuatro tipos de gasóleo. De acuerdo con las cifras recogidas en su informe, como consecuencia de la operación:

- En gasóleo A DISA elevaría su cuota en Canarias del [10-20%] al [30-40%]. Por provincias, el mayor incremento se registra en Las Palmas, donde DISA aumenta su cuota en más de 17 puntos porcentuales, superando así el [40-50%]. En Santa Cruz de Tenerife su participación pasa del [10-20%] al [20-30%].
- En gasóleo B, puesto que Shell ni DISA están presentes en Ceuta, Melilla y Canarias, la adquirente se limita a hacerse con la cuota de gasóleo B de [0-10%] en la península correspondiente a Shell.
- En gasóleo C DISA adquiere la cuota de [0-10%] en la península⁵¹ correspondiente a Shell. En Canarias DISA adquiriría el [90-100%] del mercado. Sin embargo la CNE considera que esta cifra es irrelevante porque corresponde a un único suministro puntual realizado en febrero de 2003.
- En otros gasóleos la cuota aumentaría del [0-10%] al [0-10%] en Canarias⁵².

⁵¹ Ni Shell ni DISA están presentes en Ceuta y Melilla.

⁵² Ni Shell ni DISA están presentes en Ceuta, Melilla y Canarias.

En cuanto al mercado de **fuelóleos**, según la notificante, las ventas en volumen en las Islas Canarias y las cuotas de mercado en los años 2001, 2002 y 2003 fueron:

Distribución extra-red de fuelóleos ISLAS CANARIAS						
Año	2001		2002		2003	
Operador	ventas	%	ventas	%	ventas	%
DISA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SHELL ATLÁNTICA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CEPSA	[...]	[90-100%]	[...]	[90-100%]	[...]	[90-100%]
BP	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
REPSOL	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
TEXACO	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
CARBOEX	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
TOTAL	1.527.985,8	100	1.610.639,7	100	1.622.291,6	100

Fuente: notificante

De la tabla anterior se deduce que el principal operador del mercado canario es Cepsa, con una cuota superior al [90-100%], mientras que el [10-20%] restante se reparte entre seis operadores, entre ellos DISA y SHELL ATLÁNTICA.

La CNE, por su parte, distingue entre fuelóleos BIA y otros.

- En cuanto a los primeros, la CNE señala que en Canarias DISA reforzaría su posición dominante, aumentando su cuota en casi [0-10%] puntos (del [60-70%] al [70-80%]). Por otra parte, ni SHELL ATLÁNTICA ni DISA están presentes en Ceuta y la península, y en Melilla DISA pasaría a ocupar la cuota del [90-100%] de SHELL ATLÁNTICA.
- En cuanto al resto de fuelóleos, ninguna de las compañías está presente en Ceuta, Melilla o la península, mientras que en Canarias DISA aumentaría su cuota del [0-10%] al [0-10%].

Por su parte, la demanda en el mercado de distribución extra-red está fragmentada -al igual que la de la distribución en red-, pero su estructura difiere. Como ya se ha señalado, la demanda en este mercado está compuesta de cuatro categorías de clientes: distribuidores al por menor independientes o estaciones de servicio no integradas (es decir, no abanderadas o blancas), otros revendedores independientes, clientes industriales y comerciales y economías domésticas.

Los demandantes en estos mercados solicitan en ocasiones volúmenes muy importantes de combustibles. Sin embargo, este teórico poder de negociación derivado del tamaño no suele traducirse en precios competitivos o márgenes reducidos -dada la reducida elasticidad de sustitución de la demanda a causa de los costes de transporte- sino que se manifiesta en otro tipo de figuras contractuales como descuentos escalonados por cantidades.



c) Prestación de servicios de almacenamiento

En las Islas Canarias, de acuerdo con la notificante, los principales oferentes en el mercado canario de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos son:

Mercado canario de prestación de servicios de almacenamiento en 2003		
Titular	Capacidad de almacenamiento (m ³)	%
DISA	[...]	[10-20%]
SHELL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
DISA+SHELL ATLÁNTICA	[...]	[10-20%]
CEPSA	[...]	[60-70%]
BP	[...]	[0-10%]
REPSOL	[...]	[0-10%]
TEXACO	[...]	[0-10%]
ENDESA	[...]	[0-10%]
TOTAL	1.711.477	100

Fuente: notificante

El principal operador en el mercado canario es Cepsa, con una cuota de [60-70%] seguido de DISA con casi el [10-20%]. Los cinco operadores restantes no alcanzan el [0-10%].

DISA es titular de un terminal de almacenamiento en Canarias. Además, DISA y SHELL ATLÁNTICA poseen cada una el 50% del capital social de Dishell, que es propietaria de un terminal de almacenamiento en La Palma, con una capacidad del 0,3% de la capacidad total de almacenamiento en las Islas Canarias. Así, su cuota en la prestación de servicios de almacenamiento en Canarias es de [10-20%].

La cuota de mercado de SHELL ESPAÑA corresponde a un terminal de Gran Canaria que no ha sido transferido a SHELL ATLÁNTICA ni será adquirido por DISA.

Como se observa en la casilla correspondiente a la capacidad conjunta de DISA y SHELL ATLÁNTICA, ésta ([10-20%]) coincide con la capacidad individual actual de DISA, dado que la capacidad de SHELL ESPAÑA no será adquirida y que DISA⁵³ ya controla, aunque sea conjuntamente, el 100% de la capacidad de almacenamiento de DISHELL.

⁵³ La CNE considera que DISA es actualmente el principal operador en Canarias, con un porcentaje de la capacidad total del [20-30%], al que la adquisición del 50% de Shell en Dishell añadirá el [0-10%], alcanzándose el [20-30%] de la capacidad total en Canarias.

Por su parte, los principales clientes de DISA en el mercado de prestación de servicios de almacenamiento de combustibles en Canarias son:

DEMANDA EN EL MERCADO DE SERVICIOS DE ALMACENAMIENTO DE CANARIAS	
Clientes	%
[...]	[40-50%]
[...]	[0-10%]
[...]	[0-10%]
[...]	[0-10%]
[...]	[0-10%]
Fuente: notificante	

En Melilla, SHELL ATLÁNTICA es titular del único terminal no aeroportuario de almacenamiento. La operación supondría únicamente el cambio de titularidad de ese Terminal en favor de DISA.

VI.3. Fijación de precios

De acuerdo con el artículo 38 de la Ley 34/1998 del Sector de Hidrocarburos (LSH), “*los precios de los productos derivados del petróleo serán libres*”. se forman a partir de diversas variables, como la cotización internacional del crudo, los costes de refino, transporte y distribución, el impuesto sobre hidrocarburos y el margen bruto de beneficio.

En cuanto a los precios, en el mercado de prestación de servicios de almacenamiento rige también la libertad, sin perjuicio de que, de acuerdo con el artículo 41 de la LSH, para territorios insulares y para aquellas zonas del territorio nacional donde no existan infraestructuras alternativas de transporte y almacenamiento o éstas se consideren insuficientes el gobierno pueda establecer peajes de acceso.

Las partes han aportado un análisis realizado por la Consultora especializada LECG. La notificante señala que la principal conclusión de este estudio es la ausencia de una correlación positiva significativa entre niveles de concentración y precios de venta al público de los carburantes de automoción en estaciones de servicio en ninguna de las Islas de Canarias afectadas por la operación. En todo caso, el estudio estima que en los municipios en los que DISA opera en solitario los precios son ligeramente más elevados (0,3%). Asimismo, se concluye que podría esperarse como consecuencia de la concentración un incremento de precios de magnitud inferior a 0,15%.

Cabe señalar que dicho análisis únicamente estima los posibles efectos unilaterales de la operación de concentración y, sin perjuicio de la consistencia y robustez de sus estimaciones, no tiene en cuenta ni la integración o relaciones verticales ni posibles efectos de coordinación.



VI.4. Barreras de entrada

El análisis de las barreras de entrada se limita a los mercados relevantes en los que, en función de los cambios previsibles en la estructura de la oferta como resultado de la operación, resulta necesario determinar la influencia de la competencia potencial: distribución de carburantes en red y fuera de red.

a) Distribución en red

La posibilidad de entrada de nuevos operadores en los mercados relevantes considerados viene determinada por la existencia de diversas barreras de entrada legales y económicas.

En cuanto a las **barreras legales**, la distribución en red a través de estaciones de servicio requiere determinados permisos y licencias administrativas que deben reunirse para comenzar a operar una estación de servicio (artículo 43.2 de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del sector de hidrocarburos).

Sin embargo, en opinión de este Servicio parece que las **barreras económicas** son más determinantes de la presión competitiva de los competidores potenciales. Tales obstáculos vienen conformados en función del tipo de estrategia comercial que desee desarrollar el nuevo competidor:

- Si es mediante una red en propiedad, el nuevo operador deberá realizar una fuerte inversión puesto que necesitará adquirir terrenos y construir las instalaciones oportunas, por lo general relativamente costosas.
Además, es probable que ya esté cubierta la demanda en las zonas geográficas más atractivas como las carreteras de gran circulación o las salidas de grandes ciudades, debiendo recurrir los nuevos competidores a zonas rurales o carreteras comarcales y locales cuyo atractivo y rentabilidad serán inferiores.
- Si el nuevo operador busca una red abanderada, necesitará encontrar aquellas estaciones sin contrato con otro operador y proponer al propietario de la estación una oferta atractiva. Es menos difícil la entrada en el mercado a través de las estaciones blancas (sin marca) e hipermercados. En este caso, el nuevo entrante se vería confrontado a barreras como los contratos en exclusiva o la integración vertical de los operadores.

En efecto, el acceso al mercado de distribución en red a través de estaciones de servicio está condicionado por la existencia de **contratos de suministro exclusivo** de larga duración que vinculan a las compañías petroleras con los operadores de las estaciones de servicio. Estos contratos limitan la entrada de nuevos competidores en el segmento concreto de distribución en red hasta su vencimiento.

En este ámbito, cabe mencionar la relación de abanderamiento existente entre CEPSA y DISA.

Ahora bien, el Reglamento nº 2790/1999 de la Comisión Europea sobre restricciones verticales ha introducido una limitación al plazo máximo de suministro exclusivo, pasando de los diez años de duración, que podían incluso superarse en caso de que la compañía petrolera adquiriera un derecho real sobre la estación de servicio, a un máximo de cinco años.

Por otra parte, la **integración vertical** de los principales operadores dificulta el acceso de agentes independientes.

Con el fin de garantizar el acceso al mercado de la distribución al por menor de combustibles a través de estaciones de servicio, el Real Decreto-ley 6/2000 restringió la

capacidad de apertura de nuevas estaciones a aquellos operadores petrolíferos con una cuota de instalaciones superiores al 30% del mercado nacional, así como a aquéllos que poseen una cuota entre el 15% y el 30% del citado mercado. La moratoria, respectivamente, era de 5 y 3 años, desde la entrada en vigor de la mencionada norma en julio de 2000. Asimismo, dicho Real Decreto-ley promueve la instalación de estaciones en las grandes superficies.

Existen asimismo otras **barreras de tipo estratégico** constituidas por la dificultad de replicar una red ya existentes. Tales redes, además, están compuestas por estaciones de servicio que han pasado de ser meros puntos de adquisición de carburante a convertirse en centros de prestación de servicios de valor añadido para el automovilista. De esta manera los operadores del mercado de distribución minorista incrementan el coste de entrada de competidores potenciales reduciendo la presión competitiva que éstos pueden ejercer.

En efecto, los nuevos entrantes deben invertir en la creación de una reputación e imagen de marca y en la prestación de servicios complementarios cuyo atractivo depende, en ciertos casos, de la amplitud de la red que los presta. En este sentido caben las siguientes consideraciones:

- Primero, la **fuerza y reputación de la marca** de un operador son determinantes para abanderar estaciones independientes de agentes sin marca propia. En efecto, la concesión al propietario y/o gestor de la gasolinera de ventajas comerciales y financieras de variada índole (contribución a la mejora y ampliación de las estaciones, financiación e instalación de equipos suplementarios, retribución por la implantación de herramientas de fidelización y promoción de servicios, etc.), facilita la captación de puntos de venta a aquellos operadores que gozan de una reconocida reputación así como de la capacidad financiera para llevar a cabo la concesión de dichas ventajas frente a los potenciales entrantes.
- Segundo, las estaciones de servicio son **áreas “multiservicio”** que integran servicios de calidad para los automovilistas lo que puede suponer un obstáculo importante para los operadores entrantes que carecen de recursos financieros y de reputación suficiente para competir con las estrategias comerciales y de marketing que vienen siguiendo las grandes compañías petroleras⁵⁴. El carácter de área de descanso cobra especial relevancia para el caso de las estaciones de servicio en autopistas y carreteras de gran circulación que, como ya se ha indicado, son las más atractivas.
- Tercero, los potenciales entrantes deben enfrentarse a los **programas de captación y fidelización** de clientes por parte de los grandes operadores y, en particular, la emisión de tarjetas (de pago o de fidelización) para particulares o flotas de empresa. Estas tarjetas, utilizables por los automovilistas en el momento de repostar, conceden ventajas comerciales tales como la obtención de puntos a canjear por regalos o combustible, la aplicación de descuentos o la prestación de servicios adicionales (asistencia técnica, gestión de seguros para el vehículo, etc.).

Todo ello explica que la principal forma de acceso y crecimiento en el mercado sea la compra de redes de gasolineras, como ocurre en la presente operación de concentración.

⁵⁴ Un ejemplo claro que señala la propia notificante queda reflejado en la ambiciosa campaña publicitaria de CEPSA en prensa escrita, radio y televisión bajo el lema “CEPSA SÍ”, a través de la cual se ha promocionado la imagen de las estaciones de servicio explotadas bajo su marca y enseña, así como la gama de servicios adicionales ofertados en las mismas.



Por último, cabe señalar que, de acuerdo con la notificante, en el ámbito de la distribución minorista de combustibles en Canarias se han producido las siguientes entradas de nuevos competidores:

- PECAN⁵⁵ ha entrado en Tenerife, Lanzarote, Fuerteventura, Gran Canaria y La Palma, consiguiendo cuotas de mercado del [10-20%] en las tres primeras.
- Cepsa ha entrado recientemente en el mercado Canario con una estación en La Palma y dos más en proceso de construcción en esa misma isla. Además, el 31 de diciembre de 2005 Cepsa puede recuperar el pleno control de su bandera y su marca en Canarias, quedando libre para impulsar su propia red de estaciones.
- En 2004, Spínola, un competidor con bandera propia, inauguró su primera estación de servicio en Lanzarote.

Además, en la península, Agip España y Petrogal Española han reforzado su posición mediante la adquisición⁵⁶ de estaciones de servicio pertenecientes a Saras Energía, S.A.U. y Totalfina Elf España S.A. (TFE), respectivamente.

b) Distribución extra-red

La distribución fuera de red también está sujeta a una serie de requerimientos administrativos (capacidad legal, técnica y económico-financiera para la realización de la actividad, así como garantizar el cumplimiento de las obligaciones de mantenimiento de existencias mínimas de seguridad). Aunque el coste total de entrada de un nuevo competidor por necesidad de capital, promoción, o publicidad no es muy elevado y la mayoría de los distribuidores minoristas de gasóleos y fuelóleos en España actúan en régimen de no exclusividad, atendiendo a los precedentes nacionales⁵⁷, se considera que una barrera a la entrada relevante se deriva de la integración vertical de los principales operadores, que dificulta el acceso de agentes independientes de los operadores petrolíferos.

En este sentido, cabe señalar que, si bien es cierto que la adquirente no está plenamente integrada como la adquirida, sí está presente en varias fases del mercado de hidrocarburos, desde el almacenamiento hasta la distribución en red a través de estaciones de servicio.

VII. Participación de DISA en el capital de CLH

La infraestructura logística básica de la distribución al por mayor de productos petrolíferos se compone de buques-tanque, refinerías, oleoductos, instalaciones de almacenamiento, camiones cisterna y gabarras.

La mayor parte de los activos de transporte, almacenamiento y distribución mayorista (86% en total, 88,3% para gasolinas y 85,1% para gasóleos) son propiedad de la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), cuya actividad se inició el 14 de enero de 1993 y que agrupa los activos de este tipo propiedad de la antigua CAMPSA. Esta posición privilegiada otorga a CLH un papel preponderante a la hora de determinar las condiciones de competencia en el mercado de la distribución mayorista (e indirectamente, también en la distribución minorista).

⁵⁵ Asociación de gasolineras independientes agrupadas en torno a una central.

⁵⁶ N-276 AGIP/PETROGAL/TFE y N-03002 AGIP/SARAS.

⁵⁷ Ver Expediente N-276 AGIP/PETROGAL/TFE.



El Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, limitó en su artículo 1 la participación de cualquier persona física o jurídica en el accionariado de CLH al 25% de su capital o de los derechos de voto de la misma; además, restringió la suma de las participaciones, directas o indirectas, de aquellos accionistas con capacidad de refino en España a un máximo del 45%. Así, actualmente, su capital social se reparte entre Enbridge (25%), Grupo Repsol YPF (25%), Cepsa (14,15%), Oman Oil Spain (10%), BP Oil España (5%), Shell España (5%), DISA (5%), China Aviation Oil (5%), Petrogal Española (5%) y otros (0,85%).

Las operaciones notificadas supondrán la adquisición por DISA de la participación del 5% que posee SHELL PENINSULAR en el capital social de CLH, [...].

[...]

IX. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de DISA del 100% de las sociedades SHELL PENINSULAR y SHELL ATLÁNTICA. De esta forma, DISA adquiere los negocios de Shell de distribución minorista en estaciones de servicio y directa o extra-red de combustibles en España y de prestación de servicios de almacenamiento de carburantes en Canarias y Melilla.

DISA adquiere, asimismo, la participación del 5% en el capital social de la Corporación Logística de Hidrocarburos (CLH), [...].

La operación notificada no altera de forma significativa las condiciones de competencia de la península, Ceuta y Melilla en ninguno de los mercados considerados relevantes, puesto que o bien DISA no estaba presente en ellos o bien la cuota que alcanzaría como consecuencia de la operación sería inferior al 10%.

Sin embargo, sí se altera la estructura de la oferta de manera sustantiva en los mercados canarios de distribución minorista de combustibles y de distribución extra-red de gasóleos.

En lo que respecta a los mercados de distribución en red de combustibles, como consecuencia de la operación notificada DISA reforzaría su posición de líder en Canarias, pasando de 147 estaciones de servicio a 215, alcanzando una cuota en términos de puntos de venta superior al 50%. En cuanto a volumen de ventas, DISA afianzaría su liderazgo tanto en el conjunto de las Islas Canarias -alcanzando una cuota cercana al [50-60%], a gran distancia del segundo operador BP- como en Tenerife, Fuerteventura, Lanzarote y La Palma, con cuotas de entre [40-50%] y [70-80%]. Además, DISA se convertiría en el primer operador en Gran Canaria, con una cuota de casi el [40-50%].

Asimismo, la adquisición de SHELL ATLÁNTICA supone la desaparición del segundo operador canario en términos de estaciones de servicio y del tercero en términos de volumen de ventas. Esta circunstancia puede suponer una reducción de presiones competitivas en el mercado canario y un aumento del riesgo de coordinación, particularmente en atención a la relación preexistente entre DISA y CEPSA.

Adicionalmente, en el mercado de distribución minorista de combustible existen barreras de entrada ligadas, entre otras, a la integración vertical, los contratos de suministro en exclusiva o a la dificultad de replicar las redes de estaciones de servicio ya existentes. El coste de entrada en que se traducen estas barreras se ha visto acrecentado como consecuencia de la creciente



importancia de la reputación de la marca para acceder a abanderar estaciones independientes de agentes sin marca propia, la conversión de las estaciones de servicio en áreas “multiservicio” y los programas de captación y fidelización de clientes por parte de los grandes operadores.

Todo ello explica que la principal forma de acceso y crecimiento en el mercado sea la compra de redes de gasolineras, como ocurre en la presente operación de concentración. Así, mientras que la adquisición de SHELL PENINSULAR supone para DISA una forma de romper estas barreras en la península, introduciéndose como nuevo operador en múltiples provincias, en el caso del archipiélago canario la situación es radicalmente diferente.

DISA goza de un importante reconocimiento en esta región, situándose entre los principales operadores en el mercado minorista en todas las islas, de forma que la adquisición de las estaciones de SHELL ATLÁNTICA vendría a reforzar la posición que DISA ya disfruta frente a potenciales entrantes en las Islas Canarias.

En cuanto al mercado canario de distribución extra-red de gasóleos, Cepsa continuaría siendo el principal operador del mercado canario, con una cuota superior al [60-70%] y se reforzaría la posición de DISA como segundo operador, pasando a alcanzar una cuota del [20-30%] en volumen. El aumento es especialmente notable en Las Palmas, donde DISA llega a superar el [40-50%].

De esta forma, en el mercado de gasóleos canario desaparece el tercer competidor, Shell, con la consiguiente reducción de la presión competitiva, si bien, en este caso la demanda tiene un mayor poder negociador y los costes de entrada no son comparativamente tan elevados.

Finalmente, en el mercado de prestación de servicios de almacenamiento, la operación apenas afecta a la estructura del mercado en ninguno de los ámbitos geográficos concernidos.

Respecto al aumento de la participación de DISA en CLH, la CNE considera que se respetan los límites establecidos en el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, por lo que no plantearía problemas.

Por último, cabe señalar que [...]. El contacto entre el Presidente de DISA y los consejeros de Cepsa podría elevar el riesgo de coordinación, mediante intercambio de información, de su comportamiento en las diversas fases del mercado de hidrocarburos en las que dichas entidades están presentes.

En este sentido, la CNE señala en sus conclusiones: “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.”

IX.1. Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, cabe concluir que la adquisición por DISA de SHELL ATLÁNTICA puede suponer una amenaza para la competencia efectiva en el mercado de distribución minorista de combustibles y de distribución extra-red de gasóleo en Canarias.



Estas conclusiones son consistentes con las que presenta la CNE en el informe realizado a petición de este Servicio. La CNE “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”.

Por otra parte, la CNE no observa riesgo alguno para la competencia efectiva en la península como consecuencia de la adquisición de SHELL PENINSULAR.

X. LEVANTAMIENTO PARCIAL DE LA SUSPENSIÓN DE LA OPERACIÓN

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, el notificante ha solicitado el levantamiento de la obligación de suspensión de la ejecución de la operación en el caso de que ésta se remitiera para su estudio al Tribunal de Defensa de la Competencia.

Considerando [...] y que no cabe prever que de la ejecución de la operación en los mercados peninsulares se deriven perjuicios sustanciales e irreversibles para la competencia durante el periodo máximo en el que se produzca la decisión final del Consejo de Ministros, se propone que, en aplicación del artículo 15.2 de la Ley, se acuerde el levantamiento parcial de la suspensión de la operación en lo relativo a la adquisición por DISA de SHELL PENINSULAR.

XI. PROPUESTA

En atención al análisis anterior, se propone **remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis, 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.

Adicionalmente, se propone el levantamiento parcial de la suspensión de la operación, según lo dispuesto en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia.