

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**EXPEDIENTE C/1076/19 EASYPARK – ACTIVOS IVIAL**

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 14 de noviembre de 2019 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de EasyPark España S.L.U. (EASYPARK) del control exclusivo sobre determinados activos (Negocio Adquirido) propiedad de Ingeniería Vial S.L. (IVIAL).
- (2) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de Competencia (RDC).
- (3) La fecha límite inicial para la resolución del expediente en primera fase está establecida el **16 de diciembre de 2019**. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (4) Conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 b) de la LDC la operación es una concentración económica.
- (5) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (6) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (7) La operación está sujeta a la autorización de la CNMC.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (8) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa EasyPark España S.L.U. (EASYPARK) del control exclusivo sobre determinados activos propiedad de Ingeniería Vial S.L. (IVIAL).
- (9) La operación se articula mediante un contrato de compraventa, firmado con fecha 12 de septiembre de 2019, del 100% de los activos pertenecientes al negocio de IVIAL vinculados a la prestación de servicios de cobro en áreas de estacionamiento regulado (SER) mediante aplicaciones móviles (Apps), por parte de EASYPARK. Dichos activos se componen principalmente de

[...] correspondientes a la aplicación informática “e-park”.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (10) En el contrato de compraventa se establecen tres cláusulas que las partes consideran necesarias para obtener el valor íntegro de la empresa adquirida y que podrían ser restrictivas de la competencia. Adicionalmente, EASYPARK ha suscrito dos acuerdos con otras sociedades del Grupo IVIAL, a saber: un contrato de colaboración y un contrato de intermediación, que igualmente podrían limitar la competencia.

a) Cláusula de no competencia.

- (11) La cláusula 13.1 del contrato de compraventa compromete a cualquier compañía del Grupo IVIAL, en España y en cualquier otro lugar del mundo donde el Grupo EasyPark AS pudiera desarrollar el Negocio Adquirido, a no competir directa o indirectamente durante [superior a dos (2)] años desde la fecha de cierre de operación.
- (12) Se excepciona el territorio de [...] donde, a través de un acuerdo de licencia, el Grupo IVIAL podrá seguir utilizando la marca “e-park” para la prestación de los servicios de cobro en áreas de estacionamiento regulado mediante aplicaciones móviles.

b) Cláusula de no captación.

- (13) La cláusula 13.3 del contrato de compraventa establece que todas las compañías del Grupo IVIAL se comprometen, en España y en cualquier otro lugar del mundo donde Grupo EasyPark pudiera desarrollar el Negocio Adquirido, a no ofrecer o intentar contratar a cualquier miembro o empleado del Grupo EasyPark AS, salvo que medie consentimiento previo y escrito de EASYPARK, durante un período de [superior a dos (2)] años.

c) Cláusula de no disposición.

- (14) La cláusula de no disposición incluida en la cláusula 15.5 del contrato de compraventa prevé que, durante un período de [superior a dos (2)] años [...], el Grupo EasyPark AS no pueda vender, disponer o [...] de EASYPARK o el Negocio Adquirido, o [...], a [...], sin el consentimiento previo y por escrito de IVIAL. Igualmente, EASYPARK no podrá [...]

d) Contrato de colaboración.

- (15) Según la cláusula 2.1 (a) del Contrato de Colaboración, SETEX filial del IVIAL, deberá ofrecer [...]de EASYPARK, [...], en todas aquellas ciudades en las que, actualmente o en el futuro, sea parte o adjudicataria de títulos habilitantes para la gestión de áreas de estacionamiento regulado.
- (16) Asimismo, en virtud de la cláusula 2.1 (i), SETEX vendrá obligada a facilitar a EASYPARK [...] de modo que pueda [...]durante al menos [no superior a cinco (5)] años, y posteriormente [...].

e) Contrato de intermediación.

- (17) La cláusula 2.1 (a) del Contrato de Intermediación, establece que BROK

GLOBAL, S.L. (BROK), filial del IVIAL, vendrá obligada, sin carácter exclusivo [...].

- (18) Como contraprestación, [...].

f) Valoración de las Restricciones Accesorias

- (19) El artículo 10.3 de la LDC establece que “en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (20) La Comunicación de la Comisión Europea (Comisión) sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) señala que, con carácter general, estas restricciones obedecen a la necesidad de obtener el valor íntegro de la empresa adquirida y, en consecuencia, deben servir para proteger al comprador.
- (21) La Comunicación considera que las cláusulas inhibitorias de la competencia garantizan la cesión al comprador del valor íntegro de los activos transferidos, que, por lo general, comprende tanto activos materiales como inmateriales, como el fondo de comercio y los conocimientos técnicos desarrollados por el vendedor. Aclara también que estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo.
- (22) De acuerdo con la Comunicación, estas cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Si sólo incluye fondo de comercio, dos años.
- (23) Por otro lado, la mencionada Comunicación de la Comisión aclara que las cláusulas de no captación y de confidencialidad se evalúan de forma similar a los pactos inhibitorios de la competencia.

Cláusula de no competencia:

- (24) La cláusula de no competencia recogida en el contrato de compraventa cumple los requisitos establecidos en la Comunicación de la Comisión (2005/C/56/03) para el caso de restricciones directamente vinculadas a la concentración. No obstante, deberá limitarse a dos (2) años y a las actividades y ámbito geográfico en que el Grupo EasyPark AS se encuentra actualmente activo. Ello se fundamenta en que no puede considerarse que exista una transferencia de conocimientos técnicos, más allá de los necesarios para hacer efectiva la adquisición, por cuanto [...].

Cláusula de no captación:

- (25) La cláusula de no captación está directamente relacionada con la concentración y no va más allá de lo necesario para alcanzar los objetivos de la operación, si bien deberá limitarse a dos (2) años, y a aquellos territorios en los que el Grupo EasyPark AS está presente a fecha de la

operación de compraventa. Ello se fundamenta, nuevamente, en que no existe una transferencia de conocimientos técnicos más allá de los estrictamente necesarios [...].

Cláusula de no disposición:

- (26) La cláusula de no disposición puede considerarse accesoria a la operación en la medida que [...], entre el Grupo EasyPark AS y el Grupo IVIAL, durante [superior a dos (2) años] [...], . Esto es, en el caso del Grupo IVIAL el mercado de gestión de áreas de estacionamiento regulado y para el Grupo EasyPark AS al mercado de servicios de cobro en áreas de estacionamiento regulado a través de aplicaciones de telefonía móvil.
- (27) No obstante, en tanto pudiera tener un efecto asimilable a los pactos de no competencia y atendiendo a lo establecido por la Comisión en la Comunicación (2005/C/56/03) y a la resolución de la CNMC C/300/10 Goldman Sachs/Nubia, se considera que un período de dos (2) años de no disposición debiera ser suficiente para alcanzar los objetivos perseguidos.

Contrato de colaboración:

- (28) La Comisión en su comunicación 2005/C/56/03 sobre restricciones vinculadas a la realización de una concentración, apartado 33, establece que, en muchos casos, el traspaso de una empresa o parte de ella puede acarrear la ruptura de los cauces tradicionales de compra y suministro. En ese supuesto y para garantizar la integración efectiva, suelen imponerse obligaciones de compra y suministro al vendedor que no excedan el tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía en el mercado. Asimismo, se establece que los acuerdos de servicio y distribución, entre los que pueden incluirse, en principio, los acuerdos de colaboración e intermediación, pueden tener un efecto equivalente a los de suministro y están sujetos a las mismas restricciones.
- (29) Las obligaciones de compra y suministro contenidas en el Contrato de Colaboración entre EASYPARK y SETEX pueden ser consideradas accesorias a la Operación Propuesta en tanto que facilitan que, durante un período de transición, EASYPARK pueda continuar prestando los servicios de cobro mediante aplicaciones móviles en todas las ciudades en las que se encuentran los usuarios de la base de clientes del Negocio Adquirido sin una interrupción del servicio. [...].
- (30) Resulta destacable que el contrato de colaboración no establece cláusula de exclusividad alguna o similar. No obstante, debe señalarse que las obligaciones de SETEX de ofrecer, sin carácter de exclusividad, los servicios de EASYPARK en todas las ciudades donde posea títulos habilitantes se consideran necesarias solamente para aquellas ciudades donde posea tales títulos a la fecha de cierre de la operación, no pudiendo considerarse como una restricción accesoria y necesaria al contrato de compraventa la existencia de un compromiso a futuro en nuevas localidades distintas de aquellas en las que opera en la actualidad el Negocio Adquirido. Por tanto, estos aspectos futuros y relativos a localidades en las que la adquirida no opera en la actualidad no se consideran accesorios y necesarios.

- (31) Por otro lado, la Comisión en su Comunicación (2005/C/56/03) en el apartado 33 indica que el período de cinco (5) años no es un valor de referencia o promedio sino un límite máximo. En el caso presente, dado que el período [...]es [no superior a cinco (5)] años y dado que pudieran menoscabarse los derechos de [...], se considera justificado la duración del Contrato de Colaboración entre EASYPARK y SETEX por un período máximo de cinco (5) años. No obstante, transcurridos los cinco años, no podrá considerarse una restricción accesoria al contrato de compraventa la obligación de SETEX de ofrecer a EASYPARK sus servicios.

Contrato de intermediación:

- (32) Las obligaciones contenidas en el Contrato de Intermediación no pueden ser consideradas accesorias y necesarias a la Operación Propuesta, en tanto que no son necesarias para la realización de la misma, tal y como establece el apartado 13 de la Comunicación de la Comisión 2005/C/56/03. El acuerdo entre [...] y EASYPARK puede estar justificado por razones de índole económica, por cuanto permite [...], pero no es indispensable para la celebración del contrato de compraventa. Cabe recordar que la finalidad principal del mismo no es sino [...].

V. EMPRESAS PARTICIPES

a) **EasyPark España, S.L.U. (EASYPARK)**

- (33) EASYPARK es una empresa filial del Grupo EasyPark AS, con sede en Noruega, holding controlado de manera conjunta por los fondos de capital riesgo Vitruvian Partners LLP ([...]) y Verdane Capital Advisors Holding SAS ([...]).
- (34) [...].
- (35) El Grupo EasyPark AS se dedica principalmente al desarrollo de diferentes servicios para que los ayuntamientos puedan gestionar la movilidad en sus ciudades. En la actualidad, y a través de su aplicación para teléfonos móviles el Grupo EasyPark AS presta servicios a sus usuarios en más de 1300 ciudades de 14 países distintos.
- (36) Por su parte, EasyPark España S.L.U. (EASYPARK), filial de Grupo EasyPark AS en España, realiza actualmente su actividad de prestación de servicios de cobro del estacionamiento regulado mediante aplicaciones informáticas en 20 municipios españoles.
- (37) Según la Notificante, el volumen de negocios de las empresas del Grupo EasyPark AS en 2018, conforme al artículo 5 del RDC, fue de:

Volumen de Negocios del Grupo EasyPark AS y fondos a la que pertenece 2018 (en millones de euros)			
	Grupo EasyPark AS	Verdane Capital	Vitruvian Partners ¹
A nivel mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
UE	[<2.500]	[<2.500]	[>2.500]

¹ Las cifras de volumen de negocios de negocio de Vitruvian son del año 2017. Las cifras del año 2019 estarán disponibles a lo largo de Q3 2019.

España	[<60]	[<60]	[<60]
---------------	-----------------	-----------------	-----------------

Fuente: Notificante

b) Negocio Adquirido.

- (38) IVIAL es la matriz de un grupo de empresas de carácter familiar, con sede en España, controladas por la [...]. Entre otras actividades, se dedica a gestionar áreas SER (Áreas de Servicio de Estacionamiento Regulado) en varios municipios de España, donde ofrece el servicio de cobro de estacionamiento mediante la aplicación móvil “e-park”.
- (39) La prestación de los servicios de cobro, en áreas de estacionamiento regulado mediante aplicaciones móviles, que desarrolla IVIAL se realiza en virtud de un contrato entre IVIAL y su filial SETEX APARKI, S.A. (SETEX). Los activos que conforman el Negocio Adquirido pertenecen a IVIAL y se componen principalmente de [...] correspondientes a la aplicación informática “e-park”.
- (40) Desde el año 2013, IVIAL presta sus servicios de cobro en áreas SER a través de su aplicación “e-park”. Actualmente, tiene presencia en 14 municipios de España, concretamente: Madrid, Santander, La Coruña, Granada, Segovia, Marbella, Córdoba, Girona, Almuñécar, Orihuela, Jerez de la Frontera, Campos, Boadilla del Monte y Lorca.
- (41) Según la Notificante, el volumen de negocios del Negocio Adquirido en 2018, conforme al artículo 5 del RDC, fue de:

Volumen de Negocios del Grupo IVIAL y del Negocio Adquirido en 2018 (en millones de euros)		
	Grupo IVIAL	Negocio Adquirido
España	[<60]	[<60]

Fuente: Notificante

VI. MERCADOS RELEVANTES

a. Mercado de producto

- (42) La operación de concentración afecta al sector de gestión de áreas de estacionamiento regulado. En concreto, las partes que participan en la operación ofertan servicios relacionados con el cobro en áreas SER mediante Apps. Estos servicios están estrechamente ligados al mercado de gestión de áreas de SER, que, sin embargo, se encuentra configurado como un mercado conexo pero distinto del primero. En efecto, EASYPARK tiene como negocio principal el servicio de cobro en áreas SER mediante aplicaciones de internet móviles (Apps), a pesar de no participar en la adjudicación y gestión de las áreas SER.
- (43) Los servicios de cobro mediante Apps de las tasas por la utilización de un área SER, son sistemas de cobro sustitutivos de otros medios de cobro más tradicionales, como las tarjetas de crédito, para lo que emplean dispositivos como el teléfono móvil o relojes inteligentes.
- (44) No constan precedentes comunitarios donde la Comisión haya analizado el

mercado de servicios de cobro de estacionamiento en áreas SER mediante Apps. No obstante, la Comisión ha analizado mercados de servicios de cobro ligados a los servicios concesionales de gestión de autopistas, asimilables a los mercados de los servicios de cobro de estacionamiento regulado. La Comisión ha establecido la diferenciación entre ambos mercados atendiendo al criterio competencia por el mercado (*competition for the market*) y competencia en el mercado (*competition in the market*). De acuerdo con la Comisión, el mercado de gestión concesiones para autopistas sería un ejemplo de competencia por el mercado. En cambio, el mercado de servicios de cobro de las autopistas de pago serían un caso de competencia en el mercado².

- (45) En este sentido la CNMC se ha pronunciado, en el antecedente SAMAD/03/2016³, sosteniendo en relación con el servicio de cobro en áreas SER mediante Apps que “se trata de un servicio prestado por proveedores de servicio técnicos, diferenciado del servicio de estacionamiento regulado”.
- (46) En ese mismo expediente se considera la diferenciación entre ambos mercados. Por el lado de la demanda, teniendo en cuenta la complementariedad existente en la demanda de ambos servicios, se indica que “El servicio de cobro del estacionamiento regulado por medio de Apps se diferencia de la demanda del servicio de estacionamiento regulado desde el inicio de la ejecución del Contrato, y se encuentra sometida, a presiones competitivas distintas, pudiendo constituir un mercado distinto del servicio de estacionamiento regulado. En todo caso, la Sala considera que, aunque en determinados supuestos la demanda de ambos servicios pudiera coincidir (aquellos usuarios del SER que desean realizar el cobro mediante Apps) el servicio de cobro no sustituye al servicio de estacionamiento regulado, sino que lo complementa, constituyendo mercados diferenciados.”
- (47) Adicionalmente, en el precedente citado, también se considera que desde el lado de la oferta los servicios de cobro en áreas SER mediante Apps son distintos a los servicios de gestión de aparcamiento.
- (48) En conclusión, el mercado de producto puede definirse como los servicios de cobro en áreas de estacionamiento regulado mediante aplicaciones de tecnología móvil.

b. Mercado geográfico

- (49) La CNMC en su resolución SAMAD/03/2016 consideró el ámbito geográfico del mercado del siguiente modo: “no puede descartarse que el mercado de cobro del estacionamiento regulado por medio de Apps tenga una afectación superior a la municipal. Es cierto, de una parte, que la configuración técnica de las plataformas sobre las que han de funcionar esas Apps, que se determine en cada municipio, condicionará la oferta; no obstante, por otra parte, el hecho de que los mismos operadores estén presentes en diferentes mercados locales de España y la posibilidad de que las mismas Apps se utilicen en diferentes localidades podrían implicar un impacto o una

² COMP/M.4687 – Sacyr / Eiffage, COMP/M.4249 – Abertis / Autostrade, COMP/M.4087 –Eiffage / Macquarie / APRR.

³ Resolución de la CNMC de 28 febrero de 2019, SAMAD/03/2016 Estacionamiento Regulado Ayuntamiento de Madrid.

delimitación geográfica diferente de este mercado”.

- (50) Según informa la Notificante, en España los sistemas o plataformas para prestar el servicio de cobro en áreas SER mediante Apps son desarrollados por cada ayuntamiento (o por los gestores SER) y cada sistema es, generalmente, distinto. La falta de estandarización de las plataformas impide en muchos casos que estos sistemas sean interoperables desde el punto de vista técnico.
- (51) No obstante, existen aplicaciones que funcionan en distintos municipios de España. Ello se debe, según la Notificante, únicamente a que las empresas que prestan ese servicio de cobro son las mismas que gestionan y explotan los SER. La ausencia de una plataforma única a nivel nacional, como ocurre en algunos países europeos (Alemania, Holanda), a juicio de la Notificante, limitaría, hoy por hoy, la dimensión geográfica de mercado de servicios de cobro en áreas SER mediante Apps a un ámbito más restringido coincidente con el municipio.
- (52) En todo caso, resulta importante destacar que las razones ya expuestas en el expediente SAMAD/03/2016 para considerar la posible existencia de un mercado geográfico nacional, en vez de local, siguen siendo válidas para la presente operación.
- (53) Como conclusión, a efectos de la presente concentración se tendrá en cuenta el ámbito geográfico local, debido a que la regulación existente del mercado en cuestión es, fundamentalmente, local (sea la adjudicación, la definición del servicio, su implementación etc.) y ello además determina que sea o no posible operar en un municipio. Todo ello sin descartar su impacto en ámbitos superiores, en línea con lo señalado en el expediente SAMAD/03/2016.

VII. ANÁLISIS DE MERCADO

a. Estructura de la oferta: a nivel nacional y local.

- (54) El mercado de servicios de cobro en áreas SER mediante Apps en España se encuentra fragmentado, por el lado de la oferta, en múltiples mercados de carácter municipal. En efecto, en España no existe un sistema único nacional que permita a cualquier operador ofrecer sus servicios en cualquier municipio que disponga de un área SER.
- (55) Por lo que se refiere a las competencias administrativas, de acuerdo con el artículo 25.2 g) de la ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases de Régimen Local (en adelante, LBRL), cada ayuntamiento de España tiene competencias propias y exclusivas en materia de *“tráfico, estacionamiento de vehículos y movilidad”*. Así mismo, el artículo 7 de la Ley de Tráfico, Circulación y Vehículos a Motor, aprobada por el Real Decreto Legislativo 339/1990, de 2 de marzo, dispone que los Ayuntamientos tienen competencias propias y exclusivas para regular mediante *Ordenanzas “los usos de las vías públicas urbanas, haciendo compatible la equitativa distribución de aparcamientos...”*.
- (56) En consecuencia, cada ayuntamiento decide, dentro de sus competencias,

si desea establecer un área SER (o varias). En caso afirmativo define geográficamente dichas áreas y fija el nivel de las tasas a cobrar. Todo ello no es óbice para que la gestión de las áreas se realice de manera directa (con medios propios) o indirecta (mediante encomiendas de gestión).

- (57) En los últimos años el número y superficie de las áreas SER ha crecido notablemente en España, y muchos ayuntamientos han decidido externalizar la gestión de sus áreas SER. Es el caso de grandes ciudades como Madrid, Zaragoza, Sevilla, Valencia o La Coruña. Otras ciudades como Barcelona, Málaga o Palma de Mallorca siguen gestionándolo directamente a través de medios propios⁴.
- (58) Con relación a las cuotas de mercado, y de acuerdo con la Notificante, la cuota conjunta de las partes, tanto en valor como en volumen en el ámbito nacional es del [10-20%] (adición del [10-20%]). Asimismo, los principales competidores en el ámbito nacional son las aplicaciones elParking con una cuota de mercado, en volumen y en valor en 2018, del [30-40%] y Telpark con un [30-40%] en ambos casos aproximadamente.
- (59) Resulta significativo indicar, por sus efectos en la cadena de valor, que los principales competidores de EASYPARK, las empresas propietarias de elParking y Telpark, se encuentran integrados verticalmente con las actividades de licitación y gestión de áreas de estacionamiento regulado mientras que EASYPARK tan solo se halla presente en el mercado del cobro del servicio en áreas SER vía App. Como resultado de la operación, la vendedora se desintegra verticalmente continuando su actividad en la gestión de áreas de SER y saliendo del mercado de cobro de estacionamiento vía móvil.
- (60) La siguiente tabla muestra una estimación de las cuotas en valor y en volumen, a nivel nacional, en el mercado de servicios de cobro en áreas SER a través de Apps:

Mercado nacional de servicios de cobro en área SER a través de Apps (2018)					
Empresa	Tasas (millones €)	Comisiones publicidad (millones €)	Valor (millones €)	Cuota de mercado en valor (Tasas + comisiones publicidad)	Cuota de mercado en volumen
elParking	[...]	[...]	[...]	[30-40%]	[30-40%]
Telpark	[...]	[...]	[...]	[30-40%]	[30-40%]
e-park	[...]	[...]	[...]	[10-20%]	[10-20%]
e-park+EasyPark	[...]	[...]	[...]	[10-20%]	[10-20%]
ApparkB (hoy SMOU)	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
Smassa	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
Apparkya	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
EasyPark	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]

⁴ Como por ejemplo es el caso en la ciudad de Barcelona con la sociedad Barcelona de Serveis Municipals S.A.

MovilTik	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
Parclick	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
Presto Parking	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
Parking Libre	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[...]	[...]	[...]	[0-10%]	[0-10%]
Total	[...]	[...]	[...]	100%	100%

Fuente: Notificante

- (61) Desde una perspectiva local, y de acuerdo con la Notificante, en España existen aproximadamente 550 municipios con áreas SER y se espera que este número vaya en aumento, así como también cabe pensar que se incrementará la superficie de algunas áreas SER existentes debido, entre otras razones, a la creciente importancia de las medidas anticontaminación en la UE.
- (62) EASYPARK opera, en el momento de la notificación, en 20 municipios de España frente a los 14 en los que opera el Negocio Adquirido. Existe solapamiento de las partes, si bien pequeño, en Madrid y Boadilla del Monte.
- (63) En las tablas reproducidas a continuación, figuran las cuotas estimadas por la Notificante en volumen para Madrid y Boadilla del Monte, únicos municipios donde existe solapamiento entre las partes.

Mercado de servicios de cobro en áreas SER a través de Apps en la ciudad de Madrid (cuotas en volumen para los años 2016-2018)			
Empresa	2016	2017	2018
e-park (IVIAL)	[40-50%]	[30-40%]	[40-50%]
EasyPark	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
e-park+Easypark	[40-50%]	[30-40%]	[40-50%]
elParking	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]
Telpark	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Blinkay (iParkMe)	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Parking Libre	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

Fuente: Notificante

Mercado de servicios de cobro en áreas SER a través de Apps en la ciudad de Boadilla del Monte ⁵ (en volumen en 2017, 2018 y septiembre 2019)			
Empresa	2017	2018	Septiembre 2019
Presto Parking	[90-100%]	[80-90%]	[40-50%]
EasyPark	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
e-park	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]
e-park+EasyPark	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]
elParking	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Telpark	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Parclick	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Parking Libre	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

⁵ La notificante ofrece una cuota en volumen para 2019 que se corresponde con la cuota a septiembre de 2019. Ello se debe a que Presto Parking ha sido el único operador del mercado hasta mediados de 2018. Tras la apertura del mismo han entrado varios operadores y las cuotas han comenzado a variar significativamente. Es por ello que la notificante considera que las últimas cuotas conocidas, septiembre 2019, son más representativas que un agregado del año 2019.

Fuente: Notificante

- (64) La cuota del Negocio Adquirido en Santander, en volumen y en 2018, es del [40-50%] correspondiendo el restante [40-50%] a Telpark. Por su parte, la cuota del Negocio Adquirido en Granada es del [60-70%] correspondiendo el restante [20-30%] a elParking.
- (65) Asimismo, el Negocio Adquirido cuenta con cuotas del [90-100%] en las ciudades de La Coruña, Segovia, Marbella, Córdoba, Gerona, Almuñécar, Orihuela, Jerez de la Frontera, Campos y Lorca.
- (66) Por lo que respecta a la innovación, la notificante señala que hay diferencias significativas en relación a la tecnología y a la inversión en I+D+i. Señala que EASYPARK dispone de una tecnología superior a la del Negocio Adquirido lo que permite ofrecer más servicios [...].

b. Estructura de la demanda, distribución y precios.

- (67) Por el lado de la demanda, los clientes directos son todos aquellos usuarios finales que desean pagar su estacionamiento regulado, para un municipio dado, a través de su teléfono móvil.
- (68) Es destacable que las aplicaciones para proceder al pago del estacionamiento regulado son generalmente de descarga gratuita. Además, las mismas no incorporan ningún tipo de exclusividad o compromiso de permanencia con los consumidores. De acuerdo con la notificante tampoco existe efecto *lock-in*, por lo que los consumidores pueden cambiar de aplicación sin que exista un coste de transición significativo o utilizar varias aplicaciones (*multi-homing*).
- (69) Con relación al nivel de penetración del servicio de cobro en áreas SER a través de Apps, según datos del propio sector, se estima en aproximadamente en un 40%⁶. En consecuencia, existiría margen de crecimiento en el mercado a futuro sin perjuicio de que se intensifique la utilización del servicio por parte de los actuales usuarios del servicio.
- (70) Por lo que se refiere a los precios del servicio, existen diferentes modelos de negocio entre operadores, según se financien cobrando una comisión por cada transacción, mediante publicidad o de forma mixta. No obstante, en algunos municipios sólo se permite la prestación del servicio de manera gratuita, lo que obliga a financiarse exclusivamente a través de la publicidad.

c. Barreras de entrada y otros aspectos de competencia

- (71) Las principales barreras de entrada para cualquier operador que desee ofrecer sus servicios de cobro en áreas SER mediante Apps son de carácter administrativo más que técnico.
- (72) La principal barrera de entrada al sector radica en la propia concesión de una licencia para gestionar un área SER, y dentro de ello el servicio de cobro

⁶ Véase noticia recogida en PRSYNC, de 8 de abril de 2019: ASEGGA, « La Asociación Española de Aparcamientos modifica sus estatutos para dar cabida a las aplicaciones de móvil ».

vía Apps. En efecto, como se ha expuesto anteriormente, las competencias para la creación, regulación y gestión de las áreas SER corresponden a los municipios. Por tanto, una empresa solo podrá prestar sus servicios cuando un municipio dado decide externalizar la gestión. Resulta a su vez significativo que la mayoría de los procesos de licitación establecen un *numerus clausus*, esto es limitan el número de operadores que pueden participar en la gestión del área SER licitada. Es en este contexto de barreras de entrada administrativas, en el que la Notificante decide adquirir el negocio de servicios de cobro de IVIAL frente a otras opciones de expansión, como el crecimiento orgánico⁷.

- (73) Por otro lado, cada ayuntamiento (o en su caso, sus gestores) fija unas condiciones de acceso al servicio diferentes en función del municipio que se trate. Dichas condiciones suelen consistir en el pago del coste de la integración del operador en el sistema o plataforma; el pago por el mantenimiento de la plataforma; y el pago de una comisión por transacción.
- (74) En consecuencia, con la excepción de la ciudad de Madrid que ha establecido un procedimiento por el cual cualquier operador puede acceder a la plataforma, ningún otro municipio, de acuerdo con la Notificante, ha establecido un procedimiento a tal efecto. Esto es, en la actualidad no existen una serie de requisitos ni procedimientos comunes establecidos para que un operador pueda acceder y prestar sus servicios en cualquier municipio de España que disponga de un área SER.
- (75) Con relación a las restricciones de carácter técnico cabe destacar que los gastos de desarrollar una App, de acuerdo con la Notificante, no son significativos. Cabe señalar en este sentido que según determinados pliegos de licitación del Ayuntamiento de Madrid, 200.000 € serían suficientes a estos efectos.⁸ Además, no existen limitaciones de acceso a factores de producción ni bienes intermedios, tampoco desde el punto de vista de la distribución.
- (76) Existen, sin embargo, de acuerdo con la Notificante, otras restricciones de carácter técnico-administrativo como pueda ser la inexistencia de una única plataforma a nivel nacional, la falta de interoperabilidad entre plataformas locales o la falta de estandarización de los sistemas o plataformas en general. Todo ello contribuye a la fragmentación del mercado, como se expone en la definición del mercado geográfico.
- (77) Finalmente, cabe citar como posible barrera de entrada la inversión en publicidad y marketing, especialmente importante en el caso de sistemas abiertos como el existente en Madrid.

VIII. VALORACIÓN

- (78) La operación de concentración notificada afecta al mercado de prestación

⁷ Ver expediente SAMAD/03/2016.

⁸ Ver página 21 del documento "Proyecto de explotación del contrato integral de movilidad sostenible en la ciudad de Madrid", que forma parte de los pliegos del concurso público de la gestión del estacionamiento regulado en la ciudad de Madrid (expte SAMAD/03/2016, Estacionamiento Regulado Ayuntamiento de Madrid).

de servicios de cobro mediante tecnologías de aplicación móvil para el estacionamiento en el que operan ambas partes.

- (79) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo sobre el negocio de sistemas electrónicos de aparcamiento de Ingeniería Vial S.L. (IVIAL) por parte de EasyPark España S.L.U. (EASYPARK).
- (80) No se prevé que la adquisición de control que plantea esta operación vaya a afectar, inicialmente, de forma significativa a la dinámica competitiva de los mercados relevantes considerados. Resulta destacable que EASYPARK, que actualmente opera en 20 mercados locales, tras la operación pasará a participar en 12 mercados locales más donde no tenía presencia y, además, adquirirá la cuota de “e-park” en dos mercados donde sí tiene presencia previa. Como resultado de la operación la cuota de EASYPARK, en volumen y en el ámbito nacional, pasará del [0-10%] al [10-20%] (adición del [10-20%]).
- (81) No obstante, los dos únicos solapamientos que se producen entre las partes, son poco significativos. En Madrid, EASYPARK, posee tan solo una cuota de mercado del [0-10%] mientras que el Negocio Adquirido, posee una cuota del [40-50%]. De igual modo, en Boadilla del Monte, EASYPARK aporta una cuota del [0-10%] frente a la adquirida que posee un [30-40%]. En ambos municipios existen operadores competidores significativos. Además, la Notificante indica que no existen barreras de entrada en los mercados de Madrid y Boadilla del Monte más allá de los necesarios gastos en publicidad y marketing ni restricciones de capacidad, al tratarse de servicios digitales.
- (82) Por lo que se refiere al resto de los mercados donde opera el Negocio Adquirido o bien existen competidores significativos o, al menos, no se produce adición de cuota, es decir no hay solapamiento. En este sentido es también destacable que los principales competidores de EASYPARK, las empresas propietarias de elParking y Telpark, se encuentran integrados verticalmente con las actividades de licitación y gestión de áreas de estacionamiento regulado. Como resultado de la operación, la vendedora se desintegra verticalmente continuando su actividad en la gestión de áreas de SER y saliendo del mercado de cobro de estacionamiento vía móvil.
- (83) Debe señalarse también que los usuarios de los servicios de cobro en áreas de estacionamiento regulado vía aplicaciones móviles, se hallan en posición de cambiar de proveedor, sin costes relevantes, entre aquellos operadores autorizados.
- (84) Por otro lado, y con relación a la vertiente tecnológica de la operación, de acuerdo con la notificación, EASYPARK es una multinacional que dispone de una tecnología superior a la del Negocio Adquirido pudiendo ofrecer, por ello, más servicios. Adicionalmente, el nivel de inversión en I+D+i de EASYPARK es superior al del Negocio Adquirido. [...].
- (85) Adicionalmente, y en este mismo sentido, conviene resaltar que la operación de compraventa persigue que EASYPARK pueda incrementar su cuota de mercado en España mediante la adquisición de una empresa local que cuenta con una posición sólida en el mercado en el que lleva operando desde 2013, frente a otras opciones como el crecimiento orgánico.

- (86) En consecuencia, no se considera que la operación pueda tener efectos adversos sobre la innovación que pudieran resultar restrictivos de la competencia.
- (87) Por todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados y sería susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Respecto a sus restricciones accesorias, teniendo en cuenta la legislación y la citada Comunicación de la Comisión, se considera que, en el presente caso, en lo que afecta a España, las cláusulas de no competencia, de no captación y de no disposición para un periodo no superior a dos (2) años; así como el contrato de colaboración para un período que no exceda de los cinco (5) años respecto de todas aquellas localidades en las que, actualmente, SETEX sea parte o adjudicataria de títulos habilitantes, pueden considerarse accesorios y necesarios a la operación de concentración y deben entenderse como comprendidos dentro de la misma y autorizados, en su caso, con ella. Lo que vaya más allá quedará sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.

Finalmente, no se consideran restricciones accesorias y necesarias todas aquellas obligaciones que se deriven del contrato de intermediación firmado entre EASYPARK y BOK, por lo que quedan sujetas a la normativa sobre acuerdos entre empresas.