



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04088

SHELL ESPAÑA / CEPSA

Con fecha 1 de octubre de 2004 la Comisión Europea recibió la notificación relativa al proyecto de operación consistente en la puesta en marcha de la empresa en participación SPANISH INTO-PLANE SERVICES, S.L. (SIS), controlada conjuntamente al 50% por SHELL ESPAÑA, S.A. (SHELL ESPAÑA) y COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS, S.A. (CEPSA), conforme al artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas. El 6 de octubre de 2004 las autoridades españolas recibieron copia de la notificación según lo previsto en el artículo 19 del citado Reglamento.

Con fecha 27 de octubre de 2004, las autoridades españolas cursaron la solicitud de reenvío del caso de conformidad con el artículo 9 del Reglamento del Consejo. Con fecha 23 de noviembre de 2004, tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia la Decisión de la Comisión Europea por la que se remite el caso a las autoridades competentes en España. A esta operación le es de aplicación, por tanto, lo previsto en la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia y el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El 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, 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 el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de las partes con fechas 3, 10, 15, 27 y 30 de diciembre de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. Las informaciones requeridas fueron cumplimentadas con fechas 7, 10, 22 y 29 de diciembre de 2004 y 7 de enero de 2005. 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 a la Comisión Nacional de Energía que emitiera informe sobre el particular. El informe de la CNE tuvo entrada en el Servicio el 23 de diciembre de 2004.



Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **17 de enero de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

De acuerdo con el artículo 9.6 del Reglamento (CEE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, en el plazo de 45 días laborables contados a partir de la remisión por parte de la Comisión, la autoridad competente del Estado miembro de que se trate informará a las empresas afectadas el resultado de su análisis preliminar y, en su caso, de qué actuación tiene intención de realizar. El plazo de 45 días para notificar a las partes la correspondiente resolución del Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía, junto con el informe del SDC, finaliza el **28 de febrero de 2005**.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

SIS fue constituida por SHELL ESPAÑA y CEPSA el 8 de septiembre de 2003 para ofrecer servicios de suministro esencialmente de combustible a los aviones (*into-plane services*) en los aeropuertos de la península y Baleares. A pesar de cumplir los umbrales comunitarios, la Comisión consideró que la operación no debía notificarse hasta la adjudicación de la primera concesión que otorgaría plenas funciones a SIS.

Por la presente operación, se dota de plenas funciones a la empresa en participación SIS para que pueda operar en el mercado de servicios *into-plane*, en el que resultó adjudicataria de las concesiones para los aeropuertos de Alicante, Málaga y Sevilla el 3 de agosto de 2004.

Con fecha 10 de septiembre de 2004 SHELL ESPAÑA y CEPSA solicitaron a la Comisión la dispensa de las obligaciones previstas en el artículo 7.3. del Reglamento (CEE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas. El 14 de septiembre de 2004 la Comisión decidió el levantamiento de la suspensión, autorizando a las partes para proceder a una serie de actuaciones de carácter puramente administrativo relacionadas con la adjudicación de dichas concesiones¹.

La operación se realizará según los términos establecidos en [...]². En virtud del mismo, el objeto de SIS es la prestación del servicio de asistencia y suministro de combustibles y lubricantes de aviación a terceros en aeropuertos de la Península y Baleares (servicios *into-plane* o servicios de puesta a bordo) a través de la participación en posibles concursos futuros para la adjudicación de la concesión de explotación en aquellos aeropuertos que acuerden las matrices. [...]

Cabe señalar que aunque ambas partes operan en el mercado de suministro de combustibles de aviación, el objeto fundamental de la operación es esencialmente la unión los servicios *into-plane* a través de la empresa controlada conjuntamente.

De acuerdo con las partes, la operación supondrá el aprovechamiento del *know-how* y la experiencia internacional de SHELL en el mercado de servicios *into-plane* y su prestigio en el sector de la aviación en general, así como el aprovechamiento de la considerable experiencia y reputación de CEPSA en la industria española de aviación. En efecto, las partes consideran que

¹ En particular, la Comisión autorizó a SIS a proceder a prestar fianza ante AENA, firmar los tres Contratos Administrativos correspondientes a las concesiones de los aeropuertos de Sevilla, Málaga y Alicante y a firmar las actas de entrega de las parcelas de los citados aeropuertos.

² Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



de esta forma SIS podrá competir de una forma más eficiente en un mercado en liberalización, incluso frente al tradicional monopolista, CLH Aviación.

Tras la decisión de reenvío por parte de las autoridades comunitarias, la ejecución de la operación queda sujeta a la condición suspensiva consistente en la autorización de la presente operación por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia.

II. **EMPRESAS PARTÍCIPES**

II.1. **SHELL ESPAÑA, S.A (“SHELL ESPAÑA”)**

SHELL ESPAÑA, filial española del Grupo Royal Dutch/Shell con sede en Madrid, es una empresa activa en los sectores de la producción, distribución y venta de lubricante y combustible para vehículos de motor, aviones y barcos así como para uso doméstico. Actualmente es titular de concesiones para la prestación de suministro de combustible a aviones en los aeropuertos de Madrid (ya expirada) y Barcelona.

De acuerdo con la notificación, el volumen de ventas de SHELL en 2003 es el siguiente:

Volumen de ventas SHELL (Millones de euros)	
	2003
Mundial	[<5.000]
Unión Europea	[>250]
España	[>60]

Fuente: Notificación.

II.2 **COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS, S.A. (“CEPSA”)**

CEPSA es una compañía española, matriz de un grupo de empresas que operan en el sector de la energía, concretamente en las actividades de extracción y refino de petróleo, producción y comercialización de sus derivados, distribución de gas natural y producción y distribución de electricidad.

CEPSA cotiza en las bolsas españolas y está controlada conjuntamente por BSCH y TOTAL.

De acuerdo con la notificación, el volumen de ventas de CEPSA en 2003 es el siguiente:

Volumen de ventas BSCH y TOTAL (Millones de euros)	
	2003
Mundial	[>5.000]
Unión Europea	[>250]
España	[>60]

Fuente: Notificación.



II.3 SPANISH INTO-PLANE SERVICES, S.L. (“SIS”)

SIS es una *joint venture* sin plenas funciones controlada conjuntamente al 50% por SHELL ESPAÑA y CEPSA.

SIS se creó en 2003 para ofrecer servicios de puesta a bordo de combustible de aviación en los aeropuertos de la Península y Baleares en el marco del proceso de liberalización emprendido por las autoridades españolas en virtud de la Directiva 96/97/CE de 15 de octubre de 1996 relativa al acceso al mercado de asistencia en tierra en los aeropuertos de la Comunidad.

III. 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 el ámbito geográfico en el que lo hacen (mercado geográfico), es decir, por la definición de los mercados relevantes.

La operación objeto del presente análisis afecta con carácter general al mercado de combustibles de aviación y, en particular, al mercado de prestación de servicios de puesta a bordo de combustible de aviación o servicios *into-plane*, en el que operará la empresa conjunta SIS.

Cabe señalar que tanto SHELL ESPAÑA como CEPSA operan en la actualidad en el mercado de *into-plane* en España. Concretamente, SHELL es titular de concesiones para la prestación de servicios de suministro de combustible a aviones en los aeropuertos de Madrid³ y Barcelona. Por su parte, CEPSA está presente en el mercado canario de *into-plane*, tanto individualmente⁴ como a través de la empresa C.M.D. Aeropuertos Canarios S.L.⁵, conjuntamente controlada con Mobil-Disa Aviación.

Por otra parte, tanto SHELL ESPAÑA como CEPSA operan en el mercado de suministro de combustibles de aviación, verticalmente relacionado con el mercado de servicios de puesta a bordo.

III.1. Mercado de producto

La presente operación tiene lugar en el ámbito general de los servicios de asistencia en tierra y de los combustibles de aviación.

En anteriores decisiones⁶, la Comisión consideró que los servicios de asistencia en tierra podían dividirse en tantos segmentos como categorías de servicios de asistencia en tierra mencionadas en la Directiva 96/67/CE. Los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra comprenden una gran variedad de actividades que abarcan desde la asistencia a pasajeros en tránsito, manipulación de equipajes, limpieza de aeronaves y “catering” hasta la puesta a bordo de combustibles y lubricantes de aviación. El Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, por el que se

³ Esta concesión ha expirado en 2004. El pasado día 1 de octubre tuvo lugar la apertura pública de plicas. Sin embargo, SHELL ESPAÑA sigue prestando estos servicios *de facto* hasta que AENA haya adjudicado el actual concurso por el cual se renovará la segunda concesión.

⁴ CEPSA opera individualmente en los aeropuertos de Tenerife Norte, La Palma, El Hierro, La Gomera y Melilla.

⁵ CMD opera en los aeropuertos de Gran Canaria, Tenerife Sur, Lanzarote y Fuerteventura.

⁶ Ver Casos Comunitarios M.2254 AVIAPARTNER MAERSK/NOVIA, M.1383 EXXON/MOBIL, M.1628 TOTAL FINA/ELF y M.3110 OMV/BP.



regula la prestación de los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra, completa la transposición de la mencionada Directiva y distingue los denominados “servicios de rampa”, cuya prestación está limitada a un número de competidores determinado.

Entre los servicios de rampa, se encuentra la denominada “asistencia de combustible y lubricante” que comprende, por una parte, la organización y ejecución del llenado y vaciado de combustible, incluidos el almacenamiento y el control de la calidad y cantidad de entregas, y por otro lado, la carga de lubricantes y otros ingredientes líquidos.

Las partes sostienen, en línea con los precedentes comunitarios⁷, que el mercado de suministro de combustible de aviación (queroseno de aviación para turbomotores o jet de aviación) constituye un mercado separado de otros combustibles de motor, como consecuencia de los estrictos requisitos que este tipo de combustible debe cumplir y la ausencia de sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda.

Dentro del mercado de combustibles de aviación, las partes sostienen que los servicios de puesta a bordo de dicho combustible, actividad en la que SIS será activa, constituyen el mercado de producto de referencia para el análisis de la concentración. Las partes describen este servicio de asistencia en tierra a aeronaves como el suministro a bordo de combustible a aviones en los aeropuertos, a través de unidades repostadoras y sistemas hidrantes. La mayoría de las compañías aéreas compran el combustible a bordo (a diferencia de la eventual compra directa en refinería o depósitos) a sus suministradores. De este modo, las empresas suministradoras, y no las compañías aéreas, suelen contratar⁸ en cada aeropuerto los servicios de una empresa de puesta a bordo para que ésta realice en dichos aeropuertos el suministro de su combustible a las aeronaves.

La Comisión, en su Decisión de 23 de noviembre de 2004 por la que se remite el caso a las autoridades españolas, señala que la definición del mercado de servicios de *into-plane* propuesta por las partes ha sido confirmada por la investigación de mercado.

La Comisión considera que los servicios de puesta a bordo parecen tener características propias que los diferencian de otros servicios de asistencia en tierra, estando sujeta la prestación de los mismos a licitaciones específicas por parte de AENA, diferentes de otros servicios generales de asistencia en tierra.

Por otro lado, ya se ha señalado que los principales clientes de los operadores de *into-plane* son las empresas de producción y distribución de combustible para aviación y no las compañías aéreas, siendo, por tanto, el suministro de combustible de aviación un mercado verticalmente relacionado. El combustible de aviación suministrado en los aeropuertos se obtiene tanto de refinerías domésticas como a través de importaciones de refinerías extranjeras, como consecuencia de la existencia de numerosas terminales de importación en la Península y las Islas Baleares, que permiten a los suministradores que carecen de refinerías en España (como es el caso de SHELL ESPAÑA) importar el combustible y suministrarlo a los aeropuertos españoles.

⁷ Ver Casos Comunitarios M.1383 EXXON/MOBIL, M.1628 TOTALFINA/ELF, M.3110 OMV/BP.

⁸ En particular, las partes señalan que antes del reciente aumento de la capacidad de producción de la refinería de CEPSA en Gibraltar, los refinadores españoles no estaban en condiciones de satisfacer las necesidades de Iberia en el aeropuerto de Madrid-Barajas, por lo que ésta importaba importantes cantidades de queroseno de refinerías extranjeras, usando sus propios tanques para reducir los costes de transporte al tiempo que obtenía suministros de los tres operadores con capacidad de refino en España (REPSOL, CEPSA y BP).



El transporte del combustible de aviación desde la refinería o la terminal de importación hasta el aeropuerto en la Península o Baleares se realiza a través de la infraestructura de la Corporación Logística de Hidrocarburos (CLH) a la que están conectados todos los aeropuertos. De acuerdo con el artículo 2 del Real Decreto 6/2000 y la Ley 34/1998 de Sector de Hidrocarburos, CLH debe garantizar un acceso abierto, transparente y no discriminatorio a su infraestructura.

En conclusión, en el mercado de suministro cabe diferenciar dos mercados separados: el mercado –ascendente- de servicios de puesta a bordo del combustible de aviación o servicios *into-plane* y el mercado –descendente- de suministro de combustibles de aviación.

A partir de la actividad que desarrollará la empresa conjunta SIS, este Servicio considera como relevante a los efectos del análisis de la operación de concentración el mercado separado de **servicios de puesta a bordo de combustible de aviación**. Dada la relación vertical con el **mercado de suministro de combustibles de aviación**, éste se analizará como mercado relacionado en el que están presentes tanto SHELL ESPAÑA como CEPESA.

III. 2. Mercado geográfico

Las partes consideran que cada aeropuerto individual constituye un mercado geográfico de referencia para la puesta a bordo de queroseno de aviación, si bien reconocen que existen ciertos elementos de competencia para la adjudicación de las concesiones a nivel nacional.

En sus decisiones relativas a los servicios de asistencia en tierra, la Comisión argumenta que la prestación de los mismos está normalmente limitada a un área alrededor del recinto aeroportuario dado que, desde el punto de vista del cliente, un aeropuerto no es sustituible por otro. Adicionalmente, considera que AENA organiza los procesos de licitación de forma individual para cada aeropuerto, debiendo tener en cuenta los licitadores las condiciones específicas de cada aeropuerto (situación geográfica, infraestructuras existentes, etc.) lo que condiciona tanto la decisión de presentar una oferta como su contenido. En particular, la Comisión señala la posible consideración por parte del licitador de su mayor o menor presencia en los mercados descendentes de combustible en el aeropuerto para el que se plantea concursar. En consecuencia, estima que el mercado geográfico para el presente asunto se encuentra definido por cada uno de los aeropuertos españoles, visión compartida por la CNE.

Adicionalmente, en su Decisión de reenvío, la Comisión advierte de la existencia de elementos de dinámica competitiva que se dan a nivel nacional y que deben tenerse en cuenta en el análisis de la presente operación. Esta visión, planteada por el Servicio en la solicitud de reenvío, responde a la necesidad de diferenciar las dos formas de competencia que se dan en el mercado de servicios de puesta a bordo del combustible de aviación. Por una parte, se estima que existe un ámbito geográfico de competencia local en los servicios *into-plane*, en la medida en que esta competencia se produce en el mercado dentro del propio aeropuerto, siendo los únicos competidores aquellas empresas que cuentan con la concesión para operar en el mismo. Ahora bien, a la hora de licitar, los competidores pueden definir su estrategia a nivel nacional y presentar ofertas en diversos aeropuertos, compitiendo “por” el mercado.

En consecuencia, este Servicio valorará la competencia en el mercado desde una perspectiva local y la competencia por el mercado desde una perspectiva nacional.



En cuanto a la dimensión geográfica del mercado de suministro de queroseno de aviación, la Partes argumentan que dado el acceso abierto, transparente y no discriminatorio a la red de CLH garantizado por disposición reglamentaria, todos los distribuidores de combustible de aviación son capaces de suministrar su producto a todos los aeropuertos de la Península y Baleares en condiciones de igualdad. Adicionalmente, subrayan que tanto SHELL ESPAÑA como CEPSA operan en todo el territorio nacional, estando éste abierto no sólo a operadores con capacidad de refino en España sino también a importadores⁹. Por tanto, las partes consideran que la dimensión geográfica relevante abarca la Península e Islas Baleares.

No obstante, tanto la Comisión como la CNE señalan que en el caso de los querosenos de aviación, el mercado de suministro tiene dimensión local, por aeropuertos. En efecto, las compañías aéreas normalmente contratan la compra de carburante en cada aeropuerto lo que obliga a tomar en consideración elementos competitivos de ámbito local y no nacional, tales como la localización de las refinerías (en términos de distancia a los aeropuertos suministrados) o de los depósitos de almacenamiento de productos de importación, y los costes de transporte desde dichos centros, dado que éstos pueden tener un peso importante a la hora de fijar precios.

Como ha constatado la Comisión, si bien la existencia de la red de CLH permitiría que un suministrador pueda decidir, con relativa facilidad, suministrar combustible en un aeropuerto, las compañías aéreas normalmente contratan la compra de combustibles en cada aeropuerto dadas las diferencias de precios entre ellos. Adicionalmente, la baja sustituibilidad de la demanda puede justificarse por las restricciones existentes (organización de vuelos, autonomía de vuelo, congestión aeroportuaria) que las compañías aéreas encontrarían en caso de que decidieran aprovisionarse en otro aeropuerto ante una eventual subida de precios.

Por todo lo anterior, este Servicio considera como ámbito geográfico relevante del mercado de suministro de queroseno de aviación, a los efectos de esta operación, cada aeropuerto y no el total del mercado peninsular y balear. No obstante, la existencia en España de un régimen legal de derecho de acceso de terceros a las instalaciones de almacenamiento y a la red de transporte de CLH exige considerar con carácter complementario el análisis desde el punto de vista de la Península y Baleares.

Finalmente, cabe señalar que las Islas Canarias han disfrutado tradicionalmente de condiciones reglamentarias, geográficas y de infraestructuras específicas que diferencian su territorio del resto del mercado español.

IV. ANÁLISIS DEL MERCADO

IV.1. Características y evolución

El proceso de liberalización de los servicios aeroportuarios llevado a cabo por las autoridades españolas en los aeropuertos de la Península y Baleares sigue la Directiva 96/97 CE de 15 de octubre de 1996 relativa al acceso al mercado de asistencia en tierra en los aeropuertos de la Comunidad.

Esta Directiva establece el marco común regulador de la prestación de los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra orientándose hacia la apertura del mercado en régimen de libre competencia de forma progresiva y adaptada a las necesidades del sector. Con la

⁹ La notificante estima que una cantidad importante de combustible de aviación (en torno al 15-20%) es importada.



Disposición Adicional cuadragésima de la Ley 66/1997, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social se inicia su transposición al ordenamiento español. Por último, el Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, por el que se regula la prestación de los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra, completa la adaptación al marco comunitario.

En particular, en este Real Decreto se regulan los supuestos de limitación del número de agentes que presten servicios en tierra. Tal es el caso de los denominados “servicios de rampa” entre los que se encuentran los servicios *into-plane*. Así, en el artículo 4.2 del Real Decreto se establece que *“en los aeropuertos cuyo tráfico anual sea superior a un millón de pasajeros o a 25.000 toneladas de carga transportada por avión, el número de agentes de asistencia en tierra que podrán prestar las categorías de servicios de rampa quedará limitado a dos por categoría de servicio”*¹⁰. Sin embargo *“en los aeropuertos cuyo tráfico anual sea inferior al anteriormente indicado habrá un solo agente que preste los servicios de rampa a terceros”*. Por último, en el apartado 4 del mencionado artículo se establece que *“por Orden del Ministro de Fomento, a propuesta de AENA, podrá incrementarse progresivamente el número de agentes cuando las condiciones en los aeropuertos lo permitan”*.

A raíz de este proceso de apertura del mercado de servicios de asistencia en tierra, AENA inició la convocatoria de los diversos concursos (uno por aeropuerto afectado) relativos a la concesión de las correspondientes licencias para la realización de actividades de servicios *into-plane* como segundo operador. Tal ha sido el caso de los aeropuertos de Alicante, Barcelona, Ibiza, Madrid, Málaga, Menorca, Palma de Mallorca, Sevilla y Valencia, que ya cuentan con un segundo operador. Además, hay que señalar que en un futuro también se convocarán concursos en aquellos aeropuertos de menor tráfico, en los que opera un único agente, cuando lleguen a su vencimiento las concesiones vigentes en la actualidad, en su mayoría operadas por CLH AVIACIÓN. Por último, cabe señalar que en los aeropuertos de Madrid-Barajas y Barcelona está previsto iniciar un proceso para seleccionar un tercer operador a raíz de la orden FOM/3522/2003 de 9 de diciembre, por la que se amplía el número de agentes que pueden prestar el servicio de asistencia de combustible y lubricante.

En la actualidad, y a diferencia de años anteriores en los que el servicio de puesta a bordo era prestado exclusivamente por CLH AVIACIÓN (salvo en los aeropuertos de Madrid-Barajas y Barcelona donde también actuaba SHELL ESPAÑA), existen como resultado de los procesos de licitación ocho compañías que prestan dichos servicios.

En cuanto al mercado de suministro de queroseno de aviación, el informe de la CNE subraya que tradicionalmente España ha sido un país deficitario de querosenos e importador de cantidades significativas. Tanto el queroseno importado como la mayor parte del producido en las refinerías españolas es transportado desde los puertos de importación o refinerías, según el caso, hasta los aeropuertos situados en Península y Baleares a través del sistema logístico de CLH (logística básica). Una vez que el producto se encuentra en el aeropuerto, es almacenado en instalaciones previstas al efecto. Dichas instalaciones son, en su mayoría, de titularidad pública. En la actualidad están gestionadas por CLH AVIACIÓN mediante el correspondiente título concesional. CLH AVIACIÓN está presente en 33 aeropuertos españoles de Península y Baleares en donde, con una capacidad total de almacenamiento de 135.000 m³, ofrece servicios de almacenamiento y distribución a los distintos sujetos interesados.

¹⁰ Los aeropuertos de alto volumen son Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca, Ibiza, Menorca, Sevilla, Alicante y Valencia.



Posteriormente, el queroseno se transporta desde los depósitos de almacenamiento aeroportuarios hasta la zona de estacionamiento de las aeronaves bien mediante redes de hidrantes (como ocurre en el caso de los aeropuertos de Madrid-Barajas, Barcelona, Palma de Mallorca y Málaga) o bien a través de unidades repostadoras y equipos fijos de repostaje (en el resto de aeropuertos). Este servicio de puesta a bordo normalmente es contratado por la compañía suministradora del carburante y no por la compañía aérea a la cual se le oferta un servicio integrado. Es decir, la compañía aérea compra el producto suministrado en la aeronave y, por lo tanto, los costes de la puesta a bordo suelen correr a cargo de la empresa suministradora que tendrá que contratar el servicio *into-plane* con la sociedades que lo presten en cada aeropuerto.

Con base en los datos del informe de la CNE relativo a la presente operación, durante el año 2003 se consumieron en España 4,27 millones de toneladas de queroseno para uso en aviación civil (Jet A-1), cifra que representa el 6% del total de productos petrolíferos consumidos en España. La totalidad de las ventas se realizaron a través del canal de ventas directas a consumidores finales.

En la Península y Baleares se concentró el 79,3% de esta demanda, es decir, 3,39 millones de toneladas de Jet A-1. A su vez, el 46,4% de la demanda peninsular y balear correspondió a los aeropuertos de Málaga, Sevilla, Alicante y Madrid.

Las ventas de Jet A-1 en el año 2003 en los aeropuertos españoles ubicados en la Península y Baleares fueron realizadas por ocho compañías. Siete de ellas, todas ellas excepto IBERIA, son operadores al por mayor de productos petrolíferos, que abastecen el mercado de Jet A-1 importando producto, comprándolo a otros operadores al por mayor y/o produciéndolo, siendo aplicable este último caso tan sólo a las compañías con capacidad de refino en territorio nacional (REPSOL YPF, CEPSA y BP). Por su parte, IBERIA importa Jet A-1 para satisfacer parte de su demanda, cubriendo el resto a través de compras a operadores al por mayor.

IV.2. Estructura de la oferta

a) Servicios de puesta a bordo de combustible de aviación

De acuerdo con la información suministrada por AENA a este Servicio, en la actualidad únicamente CLH Aviación presta servicio de puesta a bordo de combustible de aviación en la Península y Baleares, con la excepción de los aeropuertos de Madrid y Barcelona en donde SHELL ESPAÑA también está presente, si bien sus cuotas de mercado son muy reducidas:

MERCADO DE SERVICIOS INTO-PLANE AEROPUERTO DE MADRID			
Operador	2001	2002	2003
CLH AVIACIÓN	[90-100%]	[90-100%]	[90-100%]
SHELL ESPAÑA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

Fuente: Notificación.

MERCADO DE SERVICIOS INTO-PLANE AEROPUERTO DE BARCELONA			
Operador	2001	2002	2003
CLH AVIACIÓN	[80-90%]	[80-90%]	[80-90%]
SHELL ESPAÑA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]

Fuente: Notificación.

Sin embargo, como consecuencia de los procesos de licitación llevados a cabo recientemente por AENA, el número de operadores se verá incrementado en aquellos aeropuertos de elevado tráfico anual recogidos en Real Decreto 1161/1999. En efecto, según AENA, los expedientes recientemente adjudicados se encuentran en la fase de puesta en marcha (adecuación de parcelas, adquisición de equipos, cursos de formación, etc.), ocupándose actualmente del suministro el agente que lo venía haciendo hasta el momento. Este plazo es de un máximo de 180 días desde la entrega de las parcelas asignadas a esta actividad.

En el caso concreto de los aeropuertos para los que SIS ha resultado adjudicataria de las concesiones, cabe señalar que CLH Aviación será el único competidor de SIS como consecuencia de la renovación de su concesión en Alicante y Sevilla por siete años y la vigencia de su concesión en Málaga hasta el 15 de mayo de 2010.

Asimismo, cabe señalar que en el concurso¹¹ convocado por AENA para la renovación de la segunda concesión de servicios *into-plane* en el aeropuerto de Madrid-Barajas, SHELL ESPAÑA y CEPSA han presentado una oferta común a través de SIS¹². A este respecto, la Decisión de la Comisión de 23 de noviembre de 2004 señala que, según las informaciones relativas a este procedimiento contenidas en el portal de Internet de AENA, hay fuertes posibilidades de que la concesión de este aeropuerto sea adjudicada a SIS.

Por otra parte, ya se ha mencionado con anterioridad que tanto SHELL ESPAÑA como CEPSA estaban presentes en el negocio de *into-plane* con anterioridad a la creación de SIS. En efecto, SHELL ESPAÑA mantiene su concesión en el aeropuerto de Barcelona, vigente hasta [...]. Por su parte, CEPSA opera en las Islas Canarias y norte de África tanto individualmente (aeropuertos de Tenerife-Norte, La Palma, El Hierro, La Gomera y Melilla), como a través de CMD Aeropuertos Canarias, empresa controlada conjuntamente con Mobil-Disa Aviación (aeropuertos de Gran Canaria, Tenerife-Sur, Lanzarote y Fuerteventura).

b) Suministro de combustible de aviación

El informe de la CNE relativo a la concentración analizada establece que las tres compañías con capacidad de refino en España (Repsol, CEPSA y BP) son las que ostentan una mayor cuota de este mercado[...]. La cuarta posición la ocupa SHELL ESPAÑA con una cuota del [0-10%]. Los porcentajes correspondientes a las restantes compañías presentes en el mercado de suministro de combustible de aviación no superan el 5%.

MERCADO PENINSULAR Y BALEAR DE SUMINISTRO DE COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN 2003		
Operador	Ventas (Tm)	%
CEPSA	[...]	[30-40%]
REPSOL YPF	[...]	[30-40%]
BP	[...]	[10-20%]
SHELL ESPAÑA	[...]	[0-10%]

¹¹ El día 1 de octubre de 2004 tuvo lugar la apertura pública de plicas. AENA ha confirmado a este Servicio que la licitación de este expediente se encuentra en fase de informe por parte del Comité de Usuarios del Aeropuerto de Madrid-Barajas, disponiendo de dos meses para su remisión a AENA, cuyo Consejo de Administración deberá determinar su adjudicación a la oferta más ventajosa. En base a estos plazos, el expediente podría estar adjudicado en el mes de febrero de 2005.

¹² En la página web de AENA (www.aena.es) figuran también como solicitantes Repsol y una UTE.

MERCADO PENINSULAR Y BALEAR DE SUMINISTRO DE COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN 2003		
Operador	Ventas (Tm)	%
IBERIA	[...]	[0-10%]
ESSO ESPAÑOLA	[...]	[0-10%]
TEXACO	[...]	[0-10%]
TOTAL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
Total Península y Baleares	[...]	100%

Fuente: CNE

Bajo la definición geográfica local, la estructura de la oferta en el mercado de suministro de combustible de aviación en los aeropuertos de Alicante, Málaga y Sevilla es la siguiente:

MERCADO DE SUMINISTRO DE COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN EN ALICANTE 2003		
Operador	Ventas (Tm)	%
BP	[...]	[30-40%]
CEPSA	[...]	[20-30%]
REPSOL YPF	[...]	[20-30%]
TEXACO	[...]	[10-20%]
SHELL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
ESSO ESPAÑOLA	[...]	[0-10%]
TOTAL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
IBERIA	[...]	[0-10%]
Total Alicante	159.347	100%

Fuente: CNE

MERCADO DE SUMINISTRO DE COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN EN MÁLAGA 2003		
Operador	Ventas (Tm)	%
CEPSA	[...]	[60-70%]
REPSOL YPF	[...]	[10-20%]
TEXACO	[...]	[0-10%]
BP	[...]	[0-10%]
SHELL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
ESSO ESPAÑOLA	[...]	[0-10%]
TOTAL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
IBERIA	[...]	[0-10%]
Total Málaga	258.460	100%

Fuente: CNE



MERCADO DE SUMINISTRO DE COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN EN SEVILLA 2003		
Operador	Ventas (Tm)	%
CEPSA	[...]	[60-70%]
REPSOL YPF	[...]	[20-30%]
TEXACO	[...]	[0-10%]
BP	[...]	[0-10%]
SHELL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
ESSO ESPAÑOLA	[...]	[0-10%]
TOTAL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
IBERIA	[...]	[0-10%]
Total Sevilla	49.536	100%

Fuente: CNE

Dada la posibilidad de que SIS sea adjudicataria en el proceso de renovación de la segunda concesión para la prestación de servicios *into-plane* en el aeropuerto de Madrid-Barajas, conviene analizar la estructura en el mercado descendente de suministro de combustible de aviación en este aeropuerto:

MERCADO DE SUMINISTRO DE COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN EN MADRID 2003		
Operador	Ventas (Tm)	%
REPSOL YPF	[...]	[40-50%]
CEPSA	[...]	[10-20%]
SHELL ESPAÑA	[...]	[10-20%]
BP	[...]	[10-20%]
ESSO ESPAÑOLA	[...]	[0-10%]
TEXACO	[...]	[0-10%]
TOTAL ESPAÑA	[...]	[0-10%]
IBERIA	[...]	[0-10%]
Total Madrid	1.105.480	100%

Fuente: CNE

A partir de estos datos, la CNE concluye en su informe que la estructura de los mercados locales de suministro de queroseno de aviación “se mantiene en general en cada uno de los aeropuertos analizados, si bien sus magnitudes son diferentes. Las compañías con capacidad de refino en España son las que ostentan los mayores porcentajes, ocupando posiciones que oscilan entre la primera y la cuarta. Cabe destacar el caso de CEPSA con cuotas de mercado que superan el [60-70%] en los aeropuertos de Málaga y Sevilla. En los de Madrid y Alicante se presenta como segundo operador, suministrando aproximadamente el [10-20%] del total demandado”.



Asimismo, cabe señalar que SHELL ESPAÑA es el cuarto operador por cuota de mercado en los aeropuertos de Alicante, Málaga y Sevilla, en los que SIS ha resultado adjudicataria, no superando en ningún caso el [10-20%]. En el aeropuerto de Madrid, cuya adjudicación de la prestación de servicios de puesta a bordo está pendiente de resolución, SHELL ESPAÑA tiene una cuota superior al [10-20%] del total.

En cuanto al resto de los operadores presentes en el suministro de combustibles de aviación en los aeropuertos analizados, destaca TEXACO que, si bien a nivel peninsular ocupa la séptima posición, es el tercer suministrador en los aeropuertos de Málaga, Sevilla y Alicante.

Por último, el informe de la CNE destaca como única novedad en 2004 la entrada de un nuevo operador, GALP ESPAÑA, con una cuota de mercado hasta el momento poco relevante y concentrada exclusivamente en Madrid¹³.

IV.3. Estructura de la demanda y de la distribución y precios

Los clientes de los servicios *into-plane* son, en general, los propios suministradores del combustible de aviación que subcontratan la puesta a bordo del queroseno para ofrecer a las compañías aéreas un servicio integrado. Es decir, la compañía aérea compra el producto suministrado en la aeronave de forma que los costes de la puesta a bordo corren a cargo de la empresa suministradora que tendrá que contratar este servicio con las sociedades que lo presten en cada aeropuerto.

Según la notificante, los contratos para la prestación de servicios *into-plane* tienen una duración aproximada de un año, permitiendo a los clientes cambiar fácilmente de proveedor en el caso de que la calidad o el precio de los mismos no sean competitivos.

En el mercado de suministro de combustible de aviación, los principales clientes de SHELL ESPAÑA son [...]. En el caso de CEPSA, sus principales clientes [...].

En cuanto a los precios, la compañía suministradora aplica a la compañía aérea un precio final que incluye diversos conceptos. Fundamentalmente, el precio se fija sobre la base de la cotización internacional del queroseno en los mercados de referencia internacionales, siendo en el caso español la cotización correspondiente a los productos de referencia [...] o una combinación de ambas. Adicionalmente, el precio final incorpora una prima que incluye como conceptos más importantes la logística primaria, los costes de almacenamiento y distribución en aeropuerto, el servicio de puesta a bordo y el margen del suministrador.

Como señala la Comisión en su Decisión de 23 de noviembre de 2004, siendo el combustible de aviación un producto homogéneo en cuanto a su calidad y características¹⁴, el precio es el criterio fundamental para las compañías aéreas a la hora de contratar con sus suministradores. Por ello, la reducción de los costes derivados de la logística o la subcontratación de los servicios de puesta a bordo resultan relevantes a la hora de competir en el mercado descendente de suministro de combustible.

¹³ En su informe, la CNE señala que con los datos disponibles de 2004 cabe concluir que “no se ha producido ningún cambio sustancial en la estructura del mercado de suministro de Jet A-1 en la Península y Baleares ni en los cuatro aeropuertos analizados, dado que las ocho compañías [...] mantienen su presencia en el mismo con cuotas de mercado similares”.

¹⁴ El combustible de aviación se encuentra regulado por normas particularmente exigentes que todos los suministradores deben cumplir.



Las partes alegan que, dadas las condiciones exigidas en los concursos, los precios aplicados por los concesionarios a las suministradoras de combustible deben ser establecidos de modo abierto, transparente y no discriminatorio. Adicionalmente, apuntan que AENA supervisará los precios de los servicios para los cuales se ha adjudicado la concesión, quedando excluida toda posibilidad de estrategia discriminatoria y de exclusión de SIS con el objeto de favorecer a sus empresas matrices en el mercado descendente. Por último, las partes inciden en el hecho de que los servicios de puesta a bordo representan entre el 1% y el 2% del coste total del combustible suministrado a las compañías aéreas, no existiendo incentivos a la coordinación de sus actividades en el mercado descendente como consecuencia de la creación de la empresa conjunta.

Sin embargo, algunos competidores señalan que en el mercado de combustibles de aviación, márgenes del 1% o del 2% son cruciales para ganar contratos con las compañías aéreas y permanecer en el mercado. Asimismo, subrayan que, a pesar de representar una proporción muy reducida del precio final del combustible suministrado, los servicios *into-plane* representan la única parte del coste total sobre la que pueden competir los operadores independientes de servicios de puesta a bordo.

IV.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Como se señaló con anterioridad, el elemento fundamental para competir en los mercados de *into-plane* y de suministro de queroseno de aviación es el precio final, dada la homogeneidad del producto.

Adicionalmente, las empresas valoran la calidad del servicio. Las compañías aéreas exigen a sus suministradores de combustible un servicio de puesta a bordo rápido y fiable con el objeto de evitar retrasos del servicio de transporte aéreo. Un deterioro de la calidad del servicio de puesta a bordo puede tener por tanto un impacto sobre el mercado descendente de suministro, particularmente si el nivel de precios entre los diversos suministradores existentes en cada aeropuerto es similar. Esta circunstancia se ve favorecida por el bajo nivel de fidelidad de la marca y por los reducidos costes de cambio de suministrador para las compañías aéreas.

En cuanto a la competencia potencial, ésta se ve limitada por la existencia de barreras de entrada tanto legales como económicas.

Las primeras vienen determinadas por el propio sistema de licitación para la adjudicación de concesiones en cada aeropuerto, que exige que el servicio únicamente se pueda prestar si una entidad logra la licitación correspondiente. Como señalan numerosos precedentes tanto nacionales¹⁵ como comunitarios¹⁶, en las licitaciones no existe la posibilidad de negociar las condiciones de prestación del servicio, siendo éstas públicas, al igual que las decisiones de adjudicación y el contenido de las ofertas ganadoras.

En particular, el proceso y los términos de las adjudicaciones del servicio de puesta a bordo pueden representar una importante barrera en términos de problemas de captura del regulador por la relación continuada del operador instalado con la autoridad licitadora, costes y dificultad

¹⁵ En particular, ver Expediente Nacional N-021 ALIANZA BUS/ENATCAR y Decisión del TDC C45/99 sobre la concentración ALIANZA BUS/ENATCAR.

¹⁶ En particular, ver Caso Comunitario M.1365 FCC/VIVENDI.



técnica de preparar una oferta para concurrir a una licitación y aprovechamiento de la base de clientes por parte del incumbente.

Todo ello podría justificar que la tradicional presencia de CLH Aviación así como la entrada en los servicios de *into-plane* de operadores verticalmente integrados que ya estaban presentes en el mercado descendente pudieran operar como barrera de entrada para potenciales operadores independientes.

Otro condicionante relevante de los procesos de licitación es la duración de las concesiones. En los recientes procesos de licitación convocados por AENA, los servicios de puesta a bordo se contratan por un período de siete años de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto 1161/1999 sobre asistencia en tierra, debiéndose mantener la vigencia de los contratos hasta su finalización. Por tanto, AENA podrá convocar concursos para la selección de agentes de *into-plane* al vencimiento de los antiguos contratos, dentro de siete años en los aeropuertos recientemente licitados así como en aquellos aeropuertos que superen el millón de pasajeros o las 25.000 toneladas de carga aérea transportada como establece el citado Real Decreto. Cabe también la posibilidad de que se convoquen nuevos concursos para incrementar el número de agentes en aquellos aeropuertos para los cuales se establezca la autorización correspondiente¹⁷.

En definitiva, se trata de contratos de larga duración que mantienen con carácter general los aeropuertos cerrados a nuevos competidores durante largos períodos después de cada licitación. Los nuevos entrantes, en consecuencia, pueden participar en un número de licitaciones muy reducido, renunciando a las posibilidades de crecer y obtener experiencia rápidamente. Sin embargo, deben incurrir en gastos generales y en gastos de preparación de ofertas desde la primera convocatoria del concurso.

Por último, en el presente caso, la barrera legal derivada de los procesos públicos de adjudicación puede verse reforzada por algunas exigencias de AENA. En particular, la Comisión señala que algunos operadores independientes como MITRASA o ICASA podrían tener dificultades para conseguir clientes debido a que sus pólizas de seguros no cumplen los estándares mínimos de las compañías aéreas. AENA valora la posibilidad de tener en cuenta estos requisitos mínimos en los próximos concursos, lo que reduciría el espectro de potenciales competidores en el mercado de *into-plane*.

Con relación a las barreras económicas, el principal obstáculo para los operadores independientes de *into-plane* es sin duda la integración vertical de sus competidores. En efecto, la Comisión señala en su Decisión de reenvío que tras la operación, SHELL ESPAÑA y CEPESA serán empresas verticalmente integradas en el negocio de combustibles de aviación que ofrecerán la totalidad del servicio sin necesidad de recurrir a terceros, con excepción de la logística primaria, ofrecida por CLH, y la logística aeroportuaria, ofrecida principalmente por CLH Aviación.

Esta integración vertical podría eventualmente permitir a las partes la reducción de costes en el servicio integrado de suministro y puesta a bordo y otorgaría una ventaja competitiva frente a otros competidores no integrados verticalmente. Así, la Comisión concluye que dado que los

¹⁷ Concretamente, AENA tiene prevista la entrada de un tercer operador en los aeropuertos de Madrid y Barcelona en base a la orden OFOM 3522/03 que autorizó la ampliación del número de agentes de dos a tres en estos aeropuertos. Para el resto de aeropuertos, AENA actuará de acuerdo con lo establecido en el artículo 4.3 del Real Decreto 1161/1999 en base a las necesidades operativas y de calidad del servicio de cada uno de ellos.



clientes principales de SIS serán los suministradores de combustible, es de suponer que tanto SHELL ESPAÑA como CEPSA contratarán con su filial común en los aeropuertos en los que SIS esté presente, con el objeto de recuperar su inversión en la empresa conjunta.

Por su parte, la CNE, en su informe relativo a la creación de SIS, establece que “*en aquellos aeropuertos en los que SIS resulte adjudicataria es razonable pensar que SHELL ESPAÑA y CEPSA contratarán con su filial SIS los servicios de puesta a bordo, de forma que SIS podría asegurarse una clientela cautiva*”. La CNE considera que la existencia de un régimen legal de derecho de acceso de terceros a instalaciones fijas de almacenamiento y transporte de productos derivados del petróleo, mediante un procedimiento negociado, bajo condiciones objetivas, transparentes y no discriminatorias permite atenuar los efectos potencialmente negativos sobre la competencia efectiva derivados de la presente operación en el mercado de suministro de querosenos de aviación. No obstante, reconoce que las garantías derivadas de dicho régimen deberían reforzarse en el mercado verticalmente relacionado de servicios de puesta a bordo, a través de la apropiada gestión de los procesos de selección por parte de AENA.

Asimismo, algunos competidores señalan que el carácter integrado de los operadores favorece el ejercicio de su poder de mercado frente a los operadores independientes de *into-plane*, discriminándolos de diversas maneras. En primer lugar, podría darse una situación de discriminación técnica u operativa, incluso bajo el supuesto de igualdad de tarifas, en el caso de que el suministrador integrado tuviera incentivos a suministrar el combustible en primer lugar a sus filiales de *into-plane* frente al resto, pudiendo provocar retrasos en los vuelos de aquellas compañías cuyo servicio de puesta a bordo sea realizado por operadores independientes no integrados. En segundo lugar, la integración vertical podría favorecer una discriminación económica a través del aprovechamiento de los márgenes que ofrecen los servicios *into-plane*, lo que en definitiva permitiría a los operadores integrados competir más agresivamente que el resto¹⁸. En tercer lugar, algunos competidores consideran que puede darse una discriminación comercial derivada de la necesidad de los grandes operadores verticalmente integrados de demostrar a las compañías aéreas su fortaleza en un determinado mercado geográfico a través de inversiones en infraestructuras para la prestación de servicios *into-plane*. De esta forma, los potenciales entrantes encontrarían una dificultad adicional para ser adjudicatarios de nuevas concesiones.

Finalmente, cabe señalar que las compañías presentes en el mercado descendente de suministro de combustible de aviación podrían beneficiarse de la seguridad de suministro de cara a la adjudicación de concesiones para los servicios de puesta a bordo en el proceso de licitación. En efecto, AENA afirma que, en su oferta, los licitadores tienen que dimensionar el volumen que estiman suministrar con el fin de poder determinar los medios materiales, los medios humanos y las inversiones a ofertar, que son valorados por AENA como parte de su oferta con los criterios de adjudicación establecidos en los Pliegos de Bases que rigen el proceso.

¹⁸ Una de las conclusiones alcanzadas en el “Estudio de la calidad y eficiencia de los servicios de tierra en los aeropuertos de la Unión Europea como resultado de la implementación de la Directiva 96/67/EC”, de octubre de 2002, elaborado por SH&E International Air Transport Consultancy, es la vinculación del suministro a la puesta a bordo lo que limita la transparencia de costes para las compañías aéreas.



IV.5.- Participaciones en el capital de CLH

CEPSA mantiene un vínculo de participación societaria del 14,15% en CLH, matriz de CLH Aviación. Adicionalmente, [...]. Por otra parte, DISA, que ya cuenta con un 5% en CLH, mantiene conexiones contractuales y personales¹⁹ con CEPSA, en particular a través del control conjunto de CMD Terminales Canarias, S.L., el operador canario de servicios *into-plane*.

Dadas las participaciones en CLH, único competidor de SIS en los aeropuertos considerados y principal competidor en los procesos de licitación, la operación proyectada podría conducir a efectos anticompetitivos derivados de una posible coordinación en el mercado de *into-plane*.

Algún competidor alega que este tipo de participaciones podría afectar a la transparencia y funcionamiento de la competencia por el mercado de servicios *into-plane*. Concretamente, señalan que únicamente en una ocasión ha logrado una empresa independiente, Mierense de Transportes, S.A. (MITRASA), imponerse a uno de los tres grandes competidores (CLH Aviación, SLCA y SIS) y ser adjudicataria de la concesión, concretamente, en el aeropuerto de Granada.

Sin embargo, las partes señalan que, con fecha 30 de julio de 2003, el Consejo de CLH Aviación ha sido suprimido, sustituyéndose por un administrador único, la propia CLH. Adicionalmente, CLH ha indicado la existencia de una cláusula estándar en los contratos de servicios logísticos y de puesta a bordo de CLH y CLH Aviación que establece el deber mutuo de las partes contratantes a respetar la leal competencia y el deber de confidencialidad, evitándose la transmisión de información desde los miembros del Consejo de CLH a los accionistas usuarios y garantizándose el cumplimiento de la norma interna 8130 de protección y seguridad de la información.

Por otra parte, con fecha 27 de enero de 2004, el Consejo de CLH ha aprobado que sea la Dirección de CLH Aviación la que decida en cada caso la conveniencia o no de presentar una oferta a los concursos de AENA, informando posteriormente al Consejo de CLH.

En opinión de la CNE, ambas iniciativas refuerzan la independencia en la gestión de las dos compañías competidoras afectadas, SIS y CLH Aviación, dificultando que se produzcan situaciones de coordinación en los procesos de licitación y en el desarrollo de sus actividades.

V. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La presente operación consiste en la adquisición de plenas funciones de la empresa en participación SPANISH INTO-PLANE SERVICES (SIS), controlada conjuntamente al 50% por SHELL ESPAÑA y CEPSA, cuyo objeto principal es la prestación de servicios de puesta a bordo de combustibles de aviación o servicios *into-plane*.

V.a. Mercado de servicios *into-plane*

En la actualidad, únicamente CLH Aviación, S.A. presta servicio de puesta a bordo de combustible de aviación en la Península y Baleares, con la excepción de los aeropuertos de Madrid y Barcelona en donde SHELL ESPAÑA también está presente si bien con cuotas de mercado muy reducidas ([0-10%] y [10-20%] respectivamente en 2003).

¹⁹ Concretamente, el presidente de DISA es miembro del Consejo de Administración de CEPSA y DISA es distribuidor de productos petrolíferos de CEPSA en Canarias.



Sin embargo, como resultado de los procesos de licitación de AENA, SIS ha resultado adjudicataria de concesiones en los aeropuertos de Alicante, Málaga y Sevilla que representan alrededor del [10-20%] del volumen total de combustible de aviación suministrado en la Península y Baleares. SIS también se ha presentado al concurso para la adjudicación de la concesión de servicios *into plane* del aeropuerto de Madrid-Barajas.

Desde la perspectiva de la competencia por el mercado en el ámbito nacional, tal como señala la investigación de mercado de la Comisión, la operación refuerza la posición de las matrices en los mercados de *into-plane* en la Península y Baleares, en donde se reducen de cuatro a tres los competidores presentes. En efecto, tras la operación, la estructura competitiva se centraría en tres operadores muy relacionados con los mercados de hidrocarburos líquidos: CLH Aviación (tradicional monopolista de este mercado hasta el inicio del proceso de liberalización), Servicios Logísticos de Combustibles de Aviación, S.L. (empresa conjuntamente controlada por REPSOL y BP) y SIS. Las matrices estaban presentes con anterioridad a la creación de la empresa conjunta en algunos aeropuertos (Madrid y Barcelona en el caso de SHELL ESPAÑA y Canarias en el caso de CEPSA), de forma que la operación supone la sustitución de dos competidores efectivos por un único competidor [...] en determinados aeropuertos.

Desde la perspectiva de la competencia en el mercado de cada aeropuerto, los principales clientes de los servicios *into-plane* son los suministradores del combustible, que ofrecen a las compañías aéreas un servicio integrado, que incluye tanto el suministro como los servicios logísticos primarios y de puesta a bordo. Por ello, la integración vertical de las matrices podría afectar a la competencia efectiva tanto en el mercado local de servicios *into-plane* (aeropuerto por aeropuerto) como a la competencia “por” el mercado a nivel nacional (Península y Baleares) a través de las licitaciones de AENA.

V.b. Mercado de suministro de combustible de aviación

Por otra parte, la operación podría afectar a la competencia efectiva en el mercado de suministro de combustible de aviación, verticalmente relacionado con el de servicios *into-plane*, en el que no estaría presente la empresa en participación SIS pero sí sus matrices.

En particular, la cuota combinada de las empresas matrices alcanza un [40-50%] en el mercado de suministro en la Península y Baleares. A nivel local por aeropuertos, la cuota conjunta se sitúa en el [30-40%] en Alicante, [70-80%] en Málaga y [60-70%] en Sevilla. En estos dos últimos aeropuertos, es especialmente destacable el liderazgo de CEPSA, con cuotas del [60-70%] y [60-70%] respectivamente, como consecuencia de la cercanía de éstos a las refinerías que CEPSA posee en Algeciras y Huelva.

Conviene señalar que los aeropuertos para los cuales SIS ha presentado ofertas coinciden con aquéllos en los que las matrices poseen una elevada cuota conjunta en el mercado descendente. A este respecto, tanto la Comisión como la CNE consideran que, dada la importante presencia de las partes en los mercados locales de suministro del combustible, no puede descartarse que tengan incentivos a discriminar, a través de SIS, a sus competidores mediante menores márgenes en el componente de *into-plane* así como a través de la calidad de servicio ofrecida por su filial común. Además de las barreras económicas a la entrada, el proceso y los términos de las adjudicaciones del servicio de puesta a bordo podrían suponer una barrera legal para potenciales competidores en el mercado de *into-plane*.

Por último, el informe de la CNE pone de manifiesto otros aspectos que podrían llegar a afectar negativamente al nivel de competencia efectiva en el mercado de suministro de



querosenos de aviación. [...] las actividades propias de los servicios de puesta a bordo [...]. Por otro lado, el Acuerdo de Accionistas suscrito por las partes contempla [...].

V.c. Conclusión

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, sería preciso un análisis en profundidad de la operación para descartar cualquier obstaculización al mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados relevantes.

VI. LEVANTAMIENTO DE LA SUSPENSIÓN DE LA OPERACIÓN

Como ya se ha señalado, el 10 de septiembre de 2004 SHELL ESPAÑA y CEPSA solicitaron a la Comisión la dispensa de las obligaciones previstas en el artículo 7.3. del Reglamento (CEE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas. El 14 de septiembre de 2004 la Comisión decidió el levantamiento de la suspensión, autorizando a las partes para proceder a una serie de actuaciones de carácter puramente administrativo relacionadas con la adjudicación de dichas concesiones.

Por tanto, corresponde al Ministro de Economía y Hacienda, en virtud del artículo 4.4 del RD 1443/2001, el levantamiento de la suspensión de la ejecución de todas las demás actuaciones que permitan a SIS adquirir plenas funciones más allá de las señaladas en el levantamiento parcial de la suspensión acordado por la Comisión.

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

En particular, las partes solicitan la dispensa parcial consistente en permitir que SIS pueda llevar a cabo cuantas acciones empresariales sean necesarias (contratación de personal, compra o alquiler de medios técnicos, etc.) para poder estar en condiciones de iniciar sus actividades en el momento oportuno así como para proceder a la firma de la denominada "Acta de Inicio" en los aeropuertos de Alicante, Málaga y Sevilla.

Por otra parte, la dispensa parcial solicitada incluye la firma de los documentos públicos o privados (incluyendo el correspondiente contrato administrativo) que sean estrictamente necesarios para dar cumplimiento a lo dispuesto en el Pliego de Bases del concurso para la adjudicación de una concesión para los servicios de puesta a bordo de carburante en el aeropuerto de Madrid-Barajas, en el caso de que SIS resulte adjudicataria, sin que ello conlleve el inicio de las actividades en dicho aeropuerto.

Considerando que en el Pliego de Bases de cada uno de los concursos de los tres aeropuertos se exige que el concesionario inicie la actividad en un plazo no superior a ciento ochenta días a contar desde que se pongan a su disposición las superficies adjudicadas, el otorgamiento de la dispensa parcial resulta necesario, de acuerdo con las partes, para mantener la viabilidad de la operación en lo que se refiere a las actividades de SIS en los aeropuertos de Alicante, Málaga y Sevilla. Asimismo, no cabe prever que de la firma de los contratos administrativos necesarios en el caso de que SIS resulte adjudicataria en el aeropuerto de Madrid-Barajas 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.



Por ello, 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 ejecución de la operación en los aeropuertos de Alicante, Málaga y Sevilla y a la firma de los documentos administrativos necesarios en el caso de que SIS resulte adjudicataria en el aeropuerto de Madrid-Barajas, sin que ello conlleve el inicio de las actividades en dicho aeropuerto.

VII. 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.