

**INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN  
EXPEDIENTE C/1134/20 MOORING & PORT SERVICES, S.L. / CEMESA  
AMARRES BARCELONA,S.A**

---

**I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 3 de noviembre de 2020 tuvo entrada, en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, notificación de la concentración consistente en la creación de una empresa en participación con plenas funciones, AMARRES DE BARCELONA S.L. JV, con una participación al 50% de MOORING y CEMESA, notificación que ha dado lugar al expediente C/1134/20 de la CNMC.
- (2) La notificación ha sido realizada por las partes intervinientes en la creación de la empresa en participación AMARRES DE BARCELONA S.L., según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (“LDC”), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (“RDC”), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) El 18 de noviembre de 2020, en virtud de lo establecido en el artículo 59 de la LDC, las notificantes presentaron una propuesta de compromisos que buscaba resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva que pudieran derivarse de la operación de concentración notificada. Conforme a lo dispuesto en el artículo 59.2. de la LDC, la presentación de dichos compromisos amplía en 10 días hábiles el plazo para dictar y notificar la Resolución del expediente de referencia.
- (4) En consecuencia, de conformidad con el artículo 36.2 a) de la LDC, la nueva fecha límite para dictar y notificar Resolución por parte del Consejo es el **21 de diciembre de 2020**.

**II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN.**

- (5) La operación notificada consiste en la creación de una empresa en participación con plenas funciones (AMARRES DE BARCELONA S.L. JV) por parte de MOORING y de CEMESA, con una participación respectiva del 50% en la nueva sociedad. Las partes aportarán a dicha sociedad sus estructuras destinadas al servicio de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona, pasando a prestar dichos servicios a través de la JV.
- (6) La presente operación se instrumenta a través de un Pacto de Socios firmado el 28 de julio de 2020 por MOORING y CEMESA, en el que se reconoce que el capital social será distribuido en un 50% para MOORING y un 49,99% para CEMESA, y que las decisiones serán tomadas en la JV de forma consensuada por ambas partes, contando con los mismos derechos de voto, siendo la sociedad

administrada por dos administradores solidarios, nombrados cada uno por uno de los socios, para tomar las decisiones de forma conjunta.

- (7) Además, tal como se recoge en el citado Pacto de Socios, las Partes se comprometen a consensuar sus decisiones en relación con la consecución del fin para el cual fue constituida la Sociedad y de acuerdo con el objeto social de la misma, y a *“conseguir el consenso que posibilite la obtención de una sola voz y voto para cualquiera de los asuntos competencia de la Junta General de Socios”*<sup>1</sup>.
- (8) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.
- (9) De acuerdo con la información aportada por las notificantes, la motivación de esta operación es integrar los negocios de ambas partes, referidos a la actividad de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona, con el objetivo de optimizar la estructura de costes y evitar la desaparición de una o ambas partes del mercado relevante, al tiempo que se mantiene el máximo número de puestos de trabajo y se garantiza la prestación del servicio portuario en los términos de calidad legalmente regulados.
- (10) Así lo reconoce la Subdirección General de Explotación y Planificación Portuaria (SGEPP) en su Informe del 24 de julio de 2020, relativo al procedimiento de otorgamiento de la licencia por parte de la Autoridad Portuaria del Puerto de Barcelona: *“una concentración de la actividad les permitiría una reducción de los costes fijos que soporta esta empresa, mediante una reestructuración y optimización de los mismos, con la consiguiente mejora directa en la cuenta de resultados, estimándose que se garantizaría la viabilidad<sup>2</sup> de esta actividad”*.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.**

- (11) La operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de concentraciones entre empresas, puesto que no cumple con los umbrales establecidos en el artículo 1 de dicho Reglamento.
- (12) La operación notificada cumple, no obstante, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1. a) de dicha Ley.

### **IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS.**

- (13) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Acuerdo de Socios que contiene las siguientes restricciones que las notificantes consideran accesorias y necesarias para dar viabilidad económica a la operación de concentración:

#### **Cláusula de no competencia**

<sup>1</sup> Cláusula 3.1. del Pacto de Socios firmado entre MOORING y CEMESA.

<sup>2</sup> Las propias MOORING y CEMESA reconocen la existencia de pérdidas anuales cuantiosas que han aumentado como consecuencia de la situación de demanda deprimida provocada por la crisis actual del COVID. Así, CEMESA ha arrojado pérdidas en su actividad en los últimos 5 años, con unas pérdidas de 531.890 euros en 2019, y unas pérdidas estimadas para 2020 de 676.980. En el caso de MOORING, las pérdidas estimadas para el año 2020 ascienden a 402.979 euros.

- (14) El artículo 12 del Acuerdo de Socios firmado por MOORING y CEMESA recoge una cláusula de no competencia. En dicha cláusula, ambas partes se comprometen a:
- (i) no realizar, invertir o participar en actividades con clientes potenciales de la JV;
  - (ii) abstenerse de realizar, desarrollar o llevar a cabo actividades económicas o proyectos iguales o similares a los de la JV con terceros que impliquen una competencia directa o indirecta con la misma y (iii) a no prestar ningún servicio, apoyo o soporte, directa o indirectamente, relacionado con la prestación de servicios iguales o similares al negocio de la JV.
- (15) En lo que se refiere al ámbito geográfico de la cláusula de no competencia, ésta se circunscribe a las ciudades o países donde opere la JV (en este caso el Puerto de Barcelona).
- (16) Respecto al ámbito temporal de la cláusula de no competencia, ésta se extenderá durante el tiempo en el que cualquiera de las Partes ostente la condición de socio de la JV.

#### **Cláusula de no captación de personal.**

- (17) Mediante esta cláusula (artículo 12.2.d del Acuerdo de Socios), las partes de la JV se comprometen a no contratar, promover y/o fomentar, directa o indirectamente, la contratación de personal laboral o profesionales del sector que presten actualmente y/o que puedan prestar en un futuro sus servicios a la JV.
- (18) Tampoco podrá captarse personal que haya trabajado durante los [...] últimos años para la JV, siempre que siga en funcionamiento la misma.
- (19) Respecto al ámbito temporal, esta cláusula estará vigente mientras cualquiera de las partes ostente la condición de socio de la JV (a lo largo de la vida de ésta).

#### **Cláusula de confidencialidad**

Las partes se comprometen a proteger cualquier información obtenida en virtud del Acuerdo de Socios o comunicada que pueda considerarse confidencial y limitar su distribución a aquellos supuestos en que resulte necesario. La duración de esta cláusula se extiende [...] años a contar desde la firma del Acuerdo de Socios.

#### **Valoración**

- (20) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia”*.
- (21) En el párrafo 13 de la comunicación se señala que “los acuerdos han de ser «necesarios para la realización de la concentración», lo que significa que, en su ausencia, no se podría llevar a efecto la concentración o sólo podría realizarse en condiciones más inciertas, con costes considerablemente superiores, en un período de tiempo bastante más largo o con mucha más dificultad. Por lo general, reúnen estos criterios los acuerdos destinados a proteger el valor transferido, preservar la continuidad del suministro tras la disolución de una antigua entidad económica o permitir la puesta en marcha de una nueva entidad.
- (22) A su vez la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C

- 56/03) considera que una cláusula inhibitoria de la competencia entre una empresa en participación y sus matrices puede considerarse directamente vinculada a la realización de la concentración y necesaria a tal fin si corresponde a los productos, servicios y territorios cubiertos por la empresa en participación o por sus estatutos.
- (23) De acuerdo con la citada Comunicación, las cláusulas inhibitorias de la competencia pueden responder, entre otros factores, a la necesidad de garantizar que las partes actúen de buena fe en las negociaciones; también pueden reflejar la necesidad de utilizar plenamente los activos de la empresa en participación o de permitir a ésta asimilar los conocimientos técnicos y el fondo de comercio aportados por las empresas matrices, o bien la necesidad de proteger los intereses de las empresas matrices en la empresa en participación frente a actos de competencia facilitados, entre otros factores, por el acceso prioritario de las empresas matrices a los conocimientos técnicos y al fondo de comercio traspasado a la empresa en participación o desarrollado por ésta.
- (24) Estas cláusulas inhibitorias de la competencia entre las empresas matrices y una empresa en participación pueden considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin en la medida en que no tengan una duración superior a la de la propia empresa en participación (párrafo 36 de la Comunicación).
- (25) En cuanto al ámbito geográfico de una cláusula inhibitoria de la competencia, debe limitarse a la zona en la que las matrices ofrecían los productos o servicios de referencia con anterioridad a la creación de la empresa en participación. Este ámbito geográfico puede ampliarse a los territorios en los que las empresas matrices tuviesen planeado introducirse en el momento de efectuarse la transacción, siempre que ya hayan efectuado inversiones con tal fin (párrafo 37 de la Comunicación).
- (26) En el caso de las cláusulas de no captación y de confidencialidad, son aplicables los mismos principios que para las cláusulas inhibitorias de la competencia (párrafo 41 de la Comunicación).
- (27) A vista de lo anterior, cabe concluir lo siguiente sobre las restricciones recogidas en el Acuerdo de Socios:
- En relación con el ámbito temporal de la Cláusula de Confidencialidad, fijado en [...] años desde la firma del Acuerdo de Socios, debe ajustarse al plazo fijado en la Comunicación que establece que no puede tener una duración superior a la de la propia empresa en participación;
  - En relación con el contenido de la Cláusula de no Captación, se considera excesiva la imposibilidad de captar personal que haya trabajado durante los últimos dos años para la JV y no puede considerarse por tanto necesaria para proteger el valor transferido ni para permitir la puesta en marcha de una nueva entidad.
  - En relación con el ámbito material de la Cláusula de no Competencia, las inversiones puramente financieras que no confieran a los socios directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia no pueden

considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin.

- (28) En conclusión, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios existentes en la materia y lo establecido en la citada Comunicación de la Comisión, se considera que, en el presente caso, van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada y no deberán considerarse necesarias ni accesorias, quedando por tanto sujetas a la normativa general de aplicable a los pactos entre empresas, las siguientes restricciones:
- En relación con el ámbito temporal de la Cláusula de Confidencialidad, lo que excede a la duración de la propia empresa en participación;
  - En relación con la Cláusula de no captación, la imposibilidad de captar personal que haya trabajado para la JV durante los [...] últimos años;
  - En relación con el ámbito material de la Cláusula de no Competencia, las inversiones puramente financieras que no confieran a los socios directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia.

## V. EMPRESAS PARTICIPES.

### V.1. MOORING & PORT SERVICES, S.L.

- (29) MOORING es una empresa que presta servicios de amarre y desamarre de buques en el puerto de la ciudad de Barcelona. Se encuentra activa desde el año 2012 siendo titular de una licencia del servicio portuario de amarre y desamarre en el citado puerto de Barcelona. MOORING únicamente opera en el Puerto de Barcelona en la actualidad.
- (30) MOORING es propiedad de varias entidades y personas físicas que conjuntamente reúnen aproximadamente el 98% de las acciones de la sociedad: I.E.F (45%); MARITIME BRANCHES, S.L., FRANCISCO E. SANCHEZ (22%); CAVIMAR, ANGEL SANTAMARIA (21%) y J.A. MADRID (10%), quedando el 2% restante en manos de otros accionistas minoritarios, fuera de la operación.
- (31) El **volumen de negocios** de MOORING en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC, es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE MOORING (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

### V.2. CEMESA AMARRES DE BARCELONA, S.A.

- (32) CEMESA es una empresa que ofrece servicios de amarre y desamarre y otros servicios auxiliares técnico-portuarios en el puerto de Barcelona desde hace más de 35 años. CEMESA pertenece al grupo P&O MARITIME, empresa fundada en

- 1837 con sede en Dubái, que forma parte del grupo DP WORLD. P&O MARITIME presta servicios portuarios en España a través del GRUPO REYSER.
- (33) El GRUPO REYSER, propietario de CEMESA, presta servicios de amarre en los puertos de Bilbao, Tarragona, Vigo, Ferrol y Sagunto, además de prestar servicios de remolque en los puertos españoles de Avilés, Barcelona, Ferrol, Pasajes y Santander. GRUPO REYSER desarrolla también otras actividades relacionadas con la gestión portuaria a través de sus filiales Ecolmare Ibérica (limpieza de aguas, en todo el territorio nacional) y participa en la UTE Remolcadores de Barcelona, que gestiona el servicio técnico portuario de remolque en el Puerto de Barcelona.
- (34) CEMESA desarrolla, además de las actividades relativas al amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona, otras actividades auxiliares que según las partes o bien cuentan con un carácter residual o bien se encuentran reguladas como en el caso de la actividad de amarre y desamarre. Dichas actividades son las de gestión de equipajes (a través de SERNAVIMAR S.L.); gestión de servicios auxiliares (a través de INSTALACIONES SUBMARINAS BARCELONA S.A.); asistencias y obra marítima (a través de AMARRADORES DEL PUERTO DE SAGUNTO SLU) y servicios de buceo (a través de SERVICIOS DE LANCHAS DEL PUERTO DE BARCELONA S.A.).
- (35) De todas las actividades citadas anteriormente, CEMESA aportará a la JV exclusivamente la actividad referida al amarre y desamarre en el puerto de Barcelona, la cual se encuentra sujeta a la concesión de una licencia de la autoridad portuaria para poder llevarse a cabo.
- (36) CEMESA es propiedad de varias entidades que reúnen el 100% de las acciones de la sociedad: GRUPO REYSER (80,68%); REPASA TARRAGONA (13,16%); FINVAN S.L. (5,1%) y PATERNA INVESTMENTS (1,15%).
- (37) El **volumen de negocios** de las CEMESA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CEMESA (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## VI. MERCADOS RELEVANTES.

### VI.1. Mercados de producto.

- (38) Las actividades de las partes, MOORING y CEMESA, se enmarcan en el código NACE H.52.22., en el que se recogen las “Actividades anexas al transporte marítimo y por vías navegables interiores”.

- (39) La actividad relevante de las partes se centra en la prestación de servicios portuarios, los cuales han sido definidos por la CNMC<sup>3</sup> como *“aquellas actividades de prestación que sean necesarias para la explotación de los puertos dirigidas a hacer posible la realización de las operaciones asociadas con el tráfico marino, en condiciones de seguridad, eficiencia, regularidad y no discriminación, y que sean desarrolladas en el ámbito territorial de las Autoridades Portuarias”*.
- (40) A su vez, los servicios portuarios se pueden clasificar en cuatro categorías diferenciadas: (i) técnico-náuticos, como el practicaje, remolque portuario y amarre; (ii) servicios al pasaje, como el embarque y desembarque de pasajeros, carga y descarga de equipajes, etc.; (iii) servicios de recepción de desechos y residuos generados por los buques; y (iv) servicios de manipulación de mercancías, como los de carga y descarga, estiba y desestiba, transbordo de mercancías y tránsito marítimo.
- (41) Dentro del conjunto de servicios portuarios citados anteriormente, las partes acuerdan aportar a la JV los servicios relativos al amarre y desamarre de buques. Los servicios de amarre se incluyen dentro de la primera categoría de servicios portuarios (servicios técnico – náuticos), quedando definidos los mismos a nivel jurídico en el artículo 128 del Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante (en adelante TRLPEMM) como aquel servicio *“cuyo objeto es recoger las amarras de un buque, portarlas y fijarlas a los elementos dispuestos en los muelles o atraques para este fin, siguiendo las instrucciones del capitán del buque, en el sector de amarre designado por la Autoridad Portuaria, y en el orden y con la disposición conveniente para facilitar las operaciones de atraque, desamarre y desatraque”*, siendo el servicio de desamarre *“el de largar las amarras de un buque de los elementos de fijación a los que está amarrado siguiendo la secuencia e instrucciones del capitán y sin afectar a las condiciones de amarre de los barcos contiguos”*.
- (42) De acuerdo con la información aportada por las notificantes, algunos factores como la naturaleza del propio servicio, las diferencias regulatorias, la duración de licencias, la atomización de empresas o la facturación media de las empresas del sector marcan a los servicios de amarre como un servicio no sustituible por otros servicios portuarios técnico – náuticos como el practicaje o el remolque, pudiendo por tanto suponer un mercado de producto diferenciado.
- (43) Dicha definición aportada por las notificantes sería consistente con la definición que se ha venido realizando en los precedentes de la Comisión Europea y de la CNMC referidos a este sector.
- (44) Así, en el asunto Corsica Ferries<sup>4</sup>, el Tribunal de Justicia tuvo ocasión de analizar el mercado de amarre y desamarre, dando por válida la definición de mercado que se desprendía de la decisión de remisión. Dicha definición de mercado circunscribía el mercado relevante al de ejecución, por cuenta de terceros, de operaciones de amarres y desamarre en los puertos de Génova y La Spezia.

<sup>3</sup> Informe del Consejo de la CNMC, Sala de Competencia, de 4 de diciembre de 2018, relativo al establecimiento de una reserva de bandera en la prestación de servicios portuarios ([INF/CNMC/160/18](#))

<sup>4</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la UE de 18 de junio de 1998, *Corsica Ferries y otros*, asunto C-266/96, apartado 38

- (45) Por otro lado, en el asunto *Maersk Line/HSDG*<sup>5</sup>, la Comisión Europea analizó el mercado de servicios de remolque, concluyendo que dichos servicios podrían considerarse como un mercado separado del resto de servicios portuarios técnico – náuticos. Si bien finalmente se decantó por dejar la definición de mercado abierta, la lógica utilizada por la Comisión en dicha decisión apunta a que podrían considerarse determinados servicios portuarios técnico – náuticos (p.ej. servicios de remolque o de amarre) como mercados diferenciados del resto de servicios portuarios técnico – náuticos.
- (46) Con respecto a los precedentes nacionales, destaca la operación de concentración *Maritime / Reyser*<sup>6</sup>. En el marco de dicha operación, la CNMC consideró la posibilidad de segmentar como mercados separados los de servicios de remolque, de amarre y de otros servicios auxiliares, si bien dejó la definición exacta de mercado abierta.
- (47) En base a dichos precedentes, la notificante señala que la definición más conservadora o estrecha se ciñe estrictamente al servicio de amarre y desamarre como un segmento separado dentro del mercado de servicios portuarios técnico – náuticos.
- (48) Esta Dirección de Competencia considera adecuado y razonable, en base a los citados precedentes y la información aportada por la notificante, analizar el mercado más estrecho de amarre y desamarre dentro del general de servicios portuarios técnico – náuticos, si bien dejando la definición exacta de mercado abierta.

#### **Mercados auxiliares al de amarre y desamarre.**

- (49) CEMESA lleva a cabo una serie de actividades auxiliares a las de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona. A pesar de que *MOORING* no desarrolla otras actividades diferentes a las de amarre, y por tanto no se producen solapamientos horizontales en dichas actividades entre las notificantes, esta Dirección de Competencia estima oportuno analizar la potencial influencia de dichas actividades sobre la actividad de amarre y desamarre objeto de la presente operación.
- (50) Las actividades relacionadas llevadas a cabo por CEMESA en el Puerto de Barcelona son las siguientes: (i) servicios de remolque; (ii) servicio técnico – náuticos auxiliares (visados, asistencia médica, traslados, gestión de equipajes...); (iii) servicios de lanchas y (iv) servicios de buceo profesional.
- (51) En el caso de los servicios de remolque, se trata de una actividad regulada con obligaciones de SPU para la empresa prestadora, por lo que las condiciones de prestación del servicio se encuentran condicionadas como en el caso de los servicios de amarre, a nivel de precios y cobertura universal por parte del prestador.
- (52) Por su parte, el resto de los servicios citados serían, según las notificantes: *“servicios de carácter auxiliar de la actividad de amarre, o bien relacionados (buceo) pero de importancia escasa o residual, y en ningún caso podrían dar lugar a efectos de cartera, menos aún perjudiciales para la competencia, ya que las partes carecen*

<sup>5</sup> Decisión de la Comisión Europea de 10 de marzo de 2017, *Maersk Line/HSDG*, asunto M.8330, sección 4.4.4.

<sup>6</sup> Informe de la Dirección de Competencia del 13 de julio de 2017, en el marco de la concentración *Maritime/Reyser*.

*de poder de mercado sobre los mismos ni individualmente ni mediante técnicas de empaquetamiento”. Añaden, además, que se trata de “servicios fácilmente replicables” por la competencia.*

## **VI.2. Mercados geográficos.**

- (53) Con respecto a la dimensión geográfica del mercado, los precedentes comunitarios y nacionales anteriormente citados han considerado que determinados servicios portuarios, como los de remolque o amarres, podían circunscribirse a puertos individuales, si bien teniendo en cuenta que en ocasiones puede existir presión competitiva de compañías activas en puertos cercanos (p.ej. los buques portacontenedores pueden considerar puertos una determinada región geográfica como sustitutos)<sup>7</sup>.
- (54) Asimismo, según se incluye en el Pliego de prescripciones particulares para la prestación del servicio de amarre en el Puerto de Barcelona: *“el ámbito geográfico de prestación de este servicio es el delimitado por la totalidad de la zona de servicio de Puerto de Barcelona”*.
- (55) Según la información aportada por las notificantes, el mercado geográfico de la operación se circunscribe al Puerto de Barcelona, puesto que, desde un punto de vista de la demanda, los servicios técnico – náuticos (como los de amarre) deben prestarse una vez que el buque decide entrar en un puerto determinado. Las partes argumentan que no se deberían considerar puertos cercanos como sustitutos para la prestación de este tipo de servicios, y *“mucho menos, en función del servicio de amarre que, como ya hemos mencionado, supone un porcentaje muy pequeño<sup>8</sup> en relación con otros servicios portuarios técnico – náuticos (i.e. remolque y practicaaje) y su incidencia sobre el total de la cuenta operativa por escala del buque sería solamente del 2%”*.
- (56) Las notificantes argumentan que el reducido peso de los servicios de amarre y desamarre sobre los costes de un buque atracado en puerto<sup>9</sup> supone que en la práctica el precio de dichos servicios no es determinante para un buque a la hora de decidir a qué puerto arriban.
- (57) Esta Dirección de Competencia considera adecuado y razonable, en base a los precedentes comunitarios y nacionales existentes y los argumentos de las notificantes, circunscribir el ámbito geográfico del mercado de servicios de amarre al Puerto de Barcelona, si bien dejando la definición exacta de mercado abierta.

<sup>7</sup> Decisión de la Comisión Europea de 29 de julio de 2005, Maersk / PONL, asunto COMP/M.3829, párrafo 24; y Decisión de la Comisión Europea de 10 de marzo de 2017, Maersk Line / HSDG, asunto M.8330, párrafo 43.

<sup>8</sup> Información recogida en el Estudio de la cadena de costes para el tráfico de carga rodada en terminales españolas, de vehículos en régimen de mercancía de buques “can-carrier”, encargado por Puertos del Estado a Idom Consulting: [http://observatorio.puertos.es/DOC\\_PUBLICOS/Estudio%20de%20la%20cadena%20de%20costes%20del%20tr%C3%A1fico%20de%20veh%C3%ADculos%20en%20puertos%20car%20carrier.pdf](http://observatorio.puertos.es/DOC_PUBLICOS/Estudio%20de%20la%20cadena%20de%20costes%20del%20tr%C3%A1fico%20de%20veh%C3%ADculos%20en%20puertos%20car%20carrier.pdf)

<sup>9</sup> Así se refleja, por ejemplo, en el testimonio aportado por D. Rafael Rodríguez Valero, antiguo Director General de la Marina Mercante, que estima que los gastos del servicio de amarre constituyen de media un 1,5% de los costes de un buque atracado en puerto. Fuente: <https://www.naucher.com/menu-actualidad/entorno-maritimo/la-competitividad-del-sistema-maritimo-portuario/>

- (58) Asimismo, en base a las definiciones de mercado recogidas en los precedentes comunitarios y nacionales existentes, se considera adecuado y razonable circunscribir el ámbito geográfico de los mercados de servicios auxiliares al de amarre y desamarre al Puerto de Barcelona, si bien dejando la definición exacta de mercado abierta.

## VII. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

### VII.1. Estructura de la oferta y cuotas de mercado.

- (59) En el mercado de servicios de amarre y desamarre del Puerto de Barcelona existen actualmente dos únicos oferentes: MOORING y CEMESA, que atienden la demanda de las diferentes navieras que deciden atracar en el Puerto de Barcelona. Antes del año 2012, solamente CEMESA desarrollaba sus actividades como única licenciataria del servicio de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona, mientras que MOORING entró como segunda licenciataria en este mercado en el año 2012, haciéndose con parte de la cuota ostentada por CEMESA rápidamente.
- (60) Según las estimaciones aportadas por las notificantes, las cuotas de mercado ostentadas por las mismas en el mercado de servicios de amarre y desamarre en el puerto de Barcelona serían las siguientes:

Cuotas de mercado en el mercado de amarre del puerto de Barcelona (en %)			
Entidad	2018	2019	2020
CEMESA	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
MOORING	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Estimaciones de las notificantes*

- (61) De los datos aportados en la tabla anterior se desprende que la cuota de las notificantes una vez completada la operación pasaría a ser del 100%, pasando a prestarse el servicio de amarre y desamarre en el puerto de Barcelona por una única licenciataria, en lugar de las dos que llevan a cabo la prestación de dicho servicio en el presente.
- (62) Como ya se apuntó anteriormente, el ordenamiento jurídico vigente determina que el servicio de amarre debe ser prestado por aquellas empresas portuarias que hayan obtenido la preceptiva licencia administrativa. Dicha licencia constituye una autorización de carácter reglado (artículo 109 TRLPEMM), de manera que cualquier operador que reúna las condiciones mínimas de los pliegos (solventía económica y técnica, medios materiales y humanos, de seguridad, etc.) para prestar el servicio puede obtener una licencia de operaciones.
- (63) La obtención de la licencia preceptiva para la prestación del servicio de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona dependerá del cumplimiento por parte de la

solicitante de una serie de requisitos<sup>10</sup> que, de manera resumida, son: contar con una sucursal en Barcelona para llevar a cabo la prestación del servicio, cuyo objeto principal sea la prestación de dicho servicio; contar con una solvencia a nivel técnico<sup>11</sup>, profesional<sup>12</sup> y económica<sup>13</sup>; y cumplir una serie de obligaciones en el ámbito laboral<sup>14</sup>, fiscal<sup>15</sup> y social<sup>16</sup>. Las licencias son otorgadas por un plazo máximo de 6 años.

- (64) A nivel nacional, suele ser común que exista un único licenciatario encargado de la prestación de servicio de amarre y desamarre, a pesar de existir libre acceso para cualquier prestador para obtener la licencia operativa. De acuerdo con el Observatorio Permanente del Mercado de los Servicios Portuarios<sup>17</sup>: *“es necesario tener en cuenta que en la práctica en la mayoría de los puertos la tendencia del mercado de servicios como el remolque o el amarre es la existencia de un único prestador, pese al teórico libre acceso de prestadoras en cada servicio portuario. En la mayor parte de los casos esto es debido a que la actividad del puerto es insuficiente para la coexistencia de dos licenciatarias”*.
- (65) En relación con la afirmación anterior que realiza el Observatorio Permanente del Mercado de los Servicios Portuarios, relativa a la insuficiente actividad en puerto para la coexistencia de dos licenciatarias, el propio Observatorio recoge en su informe de competitividad de 2018 de la red de Puertos del Estado que había más de 1 licencia de amarre en 11 de los 46 puertos de interés general. La tendencia general (y así lo plasma en sus informes este organismo) es que exista una licencia por puerto debido a que la actividad en general no es suficiente para mantener dos licenciatarias de manera rentable. De acuerdo con la notificante, la actividad de amarre presenta en general en varios de los puertos de España una situación de rentabilidad mínima o negativa que tiene como efecto expulsar a operadores del mercado hasta que éste queda reducido en muchas ocasiones a una sola empresa.
- (66) Para apoyar dichas afirmaciones, el propio Observatorio recoge, adicionalmente, una serie de datos relativos a la productividad de los distintos puertos en España en la prestación del servicio de amarre y desamarre. De dichos datos se puede desprender que:
- El puerto de Barcelona tiene una productividad (medida como servicios prestados / amarrador anual) en 2018 menor a la media nacional (271), de 131, siendo las productividades de otros puertos: (i) Algeciras: 659; (ii)

<sup>10</sup> Recogidos en la Resolución de 30 de junio de 2015, de la Autoridad Portuaria de Barcelona, por la que se publica la aprobación del Pliego de prescripciones particulares del servicio portuario básico de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona.

<sup>11</sup> La solvencia técnica y profesional se reflejará mediante el cumplimiento de uno de los siguientes requisitos: (i) haber prestado servicio portuario de amarre y desamarre en puerto de la Comunidad Europea con un volumen anual de tráfico de mercancías superior a 20 millones de toneladas, por lo menos durante un año en los últimos tres; (ii) tener una plantilla de más de 15 trabajadores que pueda acreditar haber desempeñado funciones operativas del servicio de amarre y desamarre en puertos de interés general como mínimo más de dos años.

<sup>12</sup> Como se verá posteriormente, existen unos requisitos de personal que deben ser cumplidos por parte de los solicitantes de las licencias.

<sup>13</sup> Contar con un Patrimonio Neto que ascienda a 300.000 €; además de los documentos acreditativos de que la sociedad cuenta con una situación financiera saneada (cuentas anuales de sociedad, certificación de Registro Mercantil de cifra de capital social desembolsado en caso de entidades de nueva creación, declaración de patrimonio para personas jurídicas, etc.).

<sup>14</sup> Obligaciones de cumplir la legislación de prevención de riesgos laborales, de seguridad y salud en el trabajo y las jornadas y turnos establecidos para la cobertura del servicio.

<sup>15</sup> Cumplimiento de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 13 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las AAPP.

<sup>16</sup> Cumplimiento de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento General de la Ley de Contratos de las AAPP.

<sup>17</sup> Análisis y Conclusiones del Estado del Mercado de los Servicios Portuarios, 2014, página 106.

Ceuta: 637; (iii) Las Palmas: 463; (iv) Valencia: 227. Según recoge el mismo organismo, en su informe de Competitividad relativo al año 2017, este indicador muestra el aprovechamiento que se hace de las economías de escala en los distintos Puertos del Estado.

- En el informe de 2018<sup>18</sup> se muestra el número de amarradores por puerto, donde se muestra que Barcelona cuenta con el mayor número de amarradores de todos los puertos de España en términos absolutos y, sin embargo, no realiza el mayor número de servicios. A modo de ejemplo, con datos de 2018, en Algeciras se realizaron 48.124 servicios anuales con 73 amarradores; en Ceuta 21.023 servicios anuales con 33 amarradores; en Valencia 14.751 servicios anuales con 65; en Las Palmas 19.460 servicios anuales con 42; mientras que en Barcelona se alcanzan los 18.708 servicios anuales con un número de 143 amarradores.
- (67) Por otro lado, tanto el TRLPEMM como las propias autoridades portuarias posibilitan la entrada en el mercado de servicios de amarre y desamarre de las propias navieras como prestadoras en régimen de auto prestación. Conforme al artículo 133 del TRLPEMM: *“se considerará auto prestación cuando una compañía naviera se presta a sí misma uno o varios servicios portuarios con personal propio embarcado para los servicios a bordo y material propio, sin que se celebre ningún tipo de contrato con terceros a efectos de tal prestación”*.
- (68) El proceso de autorización para el régimen de auto prestación es el mismo que el que se requiere para la obtención de una licencia general de prestación de servicios de amarre y desamarre, con la excepción de los medios necesarios requeridos para la prestación (materiales, humanos, etc.), que son menores en este tipo de licencias puesto que este tipo de prestadores no deben cumplir con las obligaciones impuestas para la prestación de un servicio público.
- (69) Así, las condiciones de prestación diferirán según se trate de un prestador con licencia general, que cuenta con obligaciones de SPU (como MOORING y CEMESA) y un prestador que actúa en régimen de auto prestación. Con respecto a los requisitos de la licencia de auto prestación, se exige para su obtención contar con los medios humanos mínimos necesario para poder desarrollar con seguridad y eficiencia la operación unitaria habitual más compleja<sup>19</sup>.
- (70) Por tanto, en el caso de la licencia general de amarre en el Puerto de Barcelona, los requisitos aumentan con respecto a la licencia de auto prestación por el carácter de SPU con el que cuentan este tipo de servicios, estableciéndose el límite mínimo de medios humanos para atender el servicio en 58 trabajadores, de los cuales al menos 42 deben tener formación profesional adecuada para la prestación del servicio y 16 personas deben contar con la titulación náutico - profesional suficiente para el gobierno de las embarcaciones de servicio. Asimismo, el prestador debe asegurar que siempre tiene el suficiente personal en servicio que podría desarrollar

<sup>18</sup> Informe publicado el 20 de julio de 2020.

<sup>19</sup> Según la prescripción 14.A. del Pliego estos medios son: (i) un coordinador; (ii) cuatro amarradores y (iii) cuatro tripulantes para tripular dos embarcaciones, o la dotación mínima determinada por la administración marítima cuando el número de tripulantes por embarcación sea mayor a dos.

la operación habitual unitaria más compleja, en las condiciones de continuidad y regularidad exigidas (24 horas los 365 días al año).

**Mercados auxiliares al de amarre y desamarre.**

- (71) Únicamente CEMESA opera en los mercados auxiliares al de amarre y desamarre. A pesar de que no existen solapamientos con MOORING en este tipo de actividades y no se considera a los mismos como mercados relevantes, resulta oportuno analizar los mismos con el objetivo de descartar potenciales problemas para la competencia surgidos de la relación entre éstos y los servicios de amarre objeto de la operación.
- (72) En el caso de los servicios de remolque, se trata de un servicio regulado de forma estricta en lo que se refiere a las tarifas repercutidas a los clientes y en la calidad y forma de las prestaciones (por contar con carácter de SPU). En la actualidad existe una única licenciataria que presta el servicio de remolque en el Puerto de Barcelona: la UTE Remolcadores de Barcelona, conformada por la empresa SAR Remolcadores (empresa del grupo P&O Reyser, matriz de CEMESA) y el Grupo REBARSA, y en la que CEMESA también participa.
- (73) Con respecto a los servicios técnico – náuticos auxiliares como asistencia marítima a buques, a tripulaciones, visados, traslados o servicios de equipajes en terminales de cruceros, la cuota de mercado de CEMESA en éstos asciende a alrededor del [30-40%] según la mejor de sus estimaciones. La facturación de esta actividad para CEMESA asciende a aproximadamente el [...] % del total de actividades desarrolladas en el Puerto de Barcelona. En el desarrollo de dicha actividad CEMESA enfrenta la competencia de empresas como Sermaco Logística Integral, Sernavimar, Rudder Marine Services and Ship Repairs, entre otras.
- (74) En lo que se refiere a los servicios de lanchas, éstos consisten en transportar tripulaciones de barco con embarcaciones por mar desde el muelle hasta el buque, además del transporte de mercancías necesarias para los buques desde el muelle hasta el fondeo del buque por mar. La cuota de mercado de CEMESA asciende a aproximadamente un [30-40%] según sus mejores estimaciones, ascendiendo la facturación al [...] % del total de actividades que desarrolla en el Puerto de Barcelona. Debe aclararse que este tipo de actividad es prestada por CEMESA a nivel intragrupo, por lo que no presta este servicio a terceros.
- (75) Por último, en lo que se refiere a los servicios de buceo profesional, esta actividad supone alrededor del [...] % de la facturación de CEMESA en el Puerto de Barcelona, con una cuota de mercado estimada del [30-40%]. En el desarrollo de esta actividad CEMESA compite con otras empresas como Ciomar S.L., Vertisub S.L., Burriel Navarro S.L., Sorigué S.A.U. o Qstar Rov Training & Subsea Solutions entre otras.
- (76) La presencia de CEMESA en dichas actividades podría suponer un riesgo en términos de ofertas empaquetadas a los clientes de las diferentes actividades, favoreciendo a la entidad resultante por presentarse como un único interlocutor para los clientes de sus distintas actividades, y por tanto promoviendo la contratación de dicha compañía de forma conjunta en todos los servicios, en

detrimento de empresas que no cuenten con toda la oferta de servicios técnico – náuticos.

- (77) Sin embargo, según la información aportada por CEMESA, relativa a su cartera de clientes en los diferentes servicios que oferta en el Puerto de Barcelona, no parece observarse en la actualidad una correlación entre la prestación de servicios de amarre y la prestación del resto de servicios que ofrece CEMESA en el Puerto de Barcelona.
- (78) De acuerdo con dicha información, muchos de los clientes con los que cuenta CEMESA para la actividad de amarre en el Puerto de Barcelona no tienen contratados otros servicios con CEMESA, o en caso de tenerlos no suponen unos porcentajes muy elevados dentro de la facturación total de cada actividad.
- (79) A modo de ejemplo, los mayores clientes para CEMESA en la actividad de amarre son, según su peso en la facturación total: [...].
- (80) La notificante alega que la prestación de otros tipos de servicios auxiliares distintos de los de amarre por parte de CEMESA no influye de manera decisiva para que sus clientes contraten de forma conjunta todos los servicios a la misma empresa, por lo que, hasta la fecha, no se habría producido un efecto cartera que obligue o incentive a las empresas a contratar todos los servicios de forma conjunta con CEMESA.

## VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución y precios.

- (81) De acuerdo con la información aportada por las notificantes, a continuación se recogen los principales clientes con los que cuentan MOORING y CEMESA para el servicio de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona.
- (82) En el caso de MOORING, sus principales clientes por porcentaje sobre el total de sus ventas son: [...].
- (83) Por su parte, los principales clientes con los que cuenta CEMESA en el servicio de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona, según su porcentaje total sobre ventas, son: [...].
- (84) Debe tenerse en cuenta, según las notificantes, los efectos que la crisis del COVID – 19 está teniendo sobre la demanda en este mercado, puesto que se ha dado una *“fuerte caída del tráfico portuario en el Puerto de Barcelona<sup>20</sup> con la consecuente reducción en la actividad del servicio de amarre<sup>21</sup>”*. Dicha caída de tráfico afecta, además, a un sector estratégico para las notificantes como es el sector turístico, y en concreto el tráfico de cruceros<sup>22</sup>, ya que muchos de sus grandes clientes se

<sup>20</sup> De acuerdo con la información presentada por la presidenta del Puerto de Barcelona, Mercè Conesa, en junio de 2020, las estimaciones con las que trabajan para el conjunto del año 2020 cifran el beneficio de dicha entidad en unos 14,9 millones de euros, un 66% menos respecto a las ganancias de 29,3 millones de euros obtenidas por la entidad en 2019. Además, entre enero y julio de 2020 se produjo un descenso total del 18,8% en el tráfico de mercancías en el puerto de Barcelona. Fuente: <https://www.eleconomista.es/catalunya/noticias/10574909/05/20/El-beneficio-del-Puerto-de-Barcelona-decrece-un-66-por-la-cri-sis-en-2020.html>

<sup>21</sup> Información contenida en el “Informe sobre la solicitud presentada por la empresa Amarres de Barcelona, S.L., para el otorgamiento de la licencia provisional de prestación del servicio portuario técnico – náutico de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona y suspensión temporal de las actuales licencias”, de la Subdirección General de Explotación y Planificación Portuaria (SGEPP). La concesión definitiva de esta licencia está sujeta a la aprobación de la operación de concentración de Amarres de Barcelona S.L. por parte del CNMC.

<sup>22</sup> Desde enero hasta julio de 2020 el tráfico de cruceros cayó en el Puerto de Barcelona en el orden de un 87,8%, según los datos obtenidos por la Autoridad Portuaria de Barcelona. Fuente:

encuentran situados en este segmento de actividad (p.ej. [...] entre otros). Según la notificante, las estimaciones de CEMESA y MOORING de su EBITDA para el año 2020 arrojan [...], respectivamente.

- (85) Según la información aportada por las notificantes, los clientes de MOORING y CEMESA acceden al servicio de amarre y desamarre realizando una solicitud de escala a la autoridad portuaria del Puerto de Barcelona, y tras la autorización realizada por ésta, el servicio de amarre es organizado por la torre de control del puerto, que coordina los distintos servicios relativos a las maniobras de entrada y salida de buques en el Puerto de Barcelona (prácticos, remolcados y amarradores).
- (86) Los canales de operativa y contacto con los clientes pueden ser, bien a través de los consignatarios locales, o bien de forma directa con los propios clientes (es el caso de grandes clientes, como pueden ser [...]). En relación con los consignatarios, cuando se contrata el servicio a través de los mismos, éstos aplican las tarifas máximas establecidas en la prescripción 26 del Pliego para la prestación del servicio, y aplican un *rappel* a las prestadoras del servicio de amarre (en este caso MOORING y CEMESA) por la asignación del servicio como beneficio.
- (87) Según la información aportada por las notificantes, habría que diferenciar la forma de negociación de los servicios de amarre con respecto al resto de servicios auxiliares prestados en el Puerto de Barcelona: en el caso de los servicios de amarre, los contratos se negocian con los consignatarios a larga duración (normalmente en periodos de 1 a 4 años), ya que se trata de servicios muy estables en el tiempo y en todos los casos necesarios (ya que los buques siempre deben realizar las operaciones de amarre/desamarre al acceder al puerto), fijándose descuentos sobre los precios máximos en cada servicio según el volumen proyectado por cada cliente. En contraste, los servicios auxiliares tienen un carácter más puntual, y son contratados bajo demanda, que surge dependiendo de las necesidades concretas de la embarcación en cada momento.
- (88) En lo que se refiere a la fijación de precios, la prestación del servicio de amarre depende de unos pliegos administrativos en los que se fijan, entre otros aspectos, las tarifas a percibir por la prestación de los servicios además de la fijación de unas tarifas máximas que en ningún caso pueden ser sobrepasadas por los prestadores del servicio de amarre. La fijación de dichas tarifas máximas es realizada por cada autoridad portuaria, con base al sistema de medición utilizado en Convenios Internacionales de Arqueo, en función de la dimensión del buque en cuestión.
- (89) En el caso concreto del Puerto de Barcelona, los precios máximos regulados se incluyen en el apartado 26 del Pliego de prescripciones particulares para la prestación del servicio de amarre en el Puerto de Barcelona. Asimismo, el Pliego establece que *“esta estructura tarifaria será de aplicación obligatoria para todos los prestadores exista o no competencia”*. Las tarifas máximas que los prestadores del servicio pueden repercutir por cada servicio de amarre se reflejan a continuación:

Precio según arqueo bruto (GT) del buque asistido para el Puerto de Barcelona	
GT del buque	Tarifa
De 0 a 7.000	88,11 euros
De 7.001 a 120.000	0,012587*GT
Mayor que 120.000	1.510,44 euros

Fuente: Pliego de prescripciones particulares del servicio de amarre del Puerto de Barcelona

- (90) De acuerdo con la información aportada por las notificantes, los niveles de precios que aplican a sus clientes se orientan a los precios máximos regulados, y se realizan descuentos “*encaminados en esencia a evitar la auto prestación por los grandes clientes*”<sup>23</sup>. Asimismo, las notificantes declaran que los criterios para aplicar dichos descuentos vienen determinados por los contratos suscritos con los armadores/clientes, y se fundamentan “*en base al volumen de negocio que suponen en la actividad del amarre en el Puerto de Barcelona*”.
- (91) Las negociaciones que las notificantes mantienen con sus clientes suelen llevarse a cabo de manera verbal o a través de intercambios de emails con los consignatarios, según la información que las mismas aportan, fijándose las condiciones de descuento para periodos determinados de tiempo y que se revisan con motivo de cambios en la cantidad de servicios demandados (aumento o descenso del volumen de negocio previsto). Así, la situación actual derivada de la crisis del COVID – 19 obliga a las notificantes a replantear sus descuentos<sup>24</sup> debido a la drástica caída de los servicios demandados por sus clientes. A modo de ejemplo: en el caso de MOORING dicha caída ha supuesto una reducción en su facturación en 2020 de alrededor del [...] % respecto al ejercicio 2019; en el caso de CEMESA el EBITDA estimado que arroja la empresa para 2020 supone un aumento de pérdidas con respecto al año 2019 que asciende a un [...] %.
- (92) Aunque las notificantes mantienen los descuentos aplicados sobre precios máximos a algunos de sus grandes clientes<sup>25</sup>, como [...] en el caso de MOORING (y con previsión de mantener el descuento en el [...] % en 2021) o [...] y [...] en el caso de CEMESA (que mantienen los descuentos del [...] % y el [...] %, respectivamente), se han visto forzadas por la actual situación a reducir los descuentos aplicados en los últimos años a determinados clientes. A modo de ejemplo, se puede destacar la potencial reducción del descuento aplicado por MOORING a [...] de un [...] % al [...] %<sup>26</sup>, la potencial reducción de descuentos a clientes como [...] <sup>27</sup> o [...] <sup>28</sup> entre otros. Por su parte, CEMESA ha reducido el descuento de determinados clientes, como es el caso de [...] o [...], clientes que en

<sup>23</sup> Apartado 194 del formulario de notificación aportado por las partes notificantes.

<sup>24</sup> Las notificantes señalan que algunos de los descuentos que otorgaban a sus clientes previamente a la crisis del COVID – 19 resultan actualmente “excesivos” en vista de las pérdidas previstas para ambas compañías. Según se recoge en el plan de negocio conjunto previsto por las notificantes, su intención es la de mantener un descuento medio del 25% para sus clientes en el periodo 2021 – 2025, de acuerdo con las previsiones de negocio estimadas para dichos años. Según dichas estimaciones, la JV comenzaría a reducir pérdidas desde 2021 progresivamente y comenzaría a obtener beneficios para el ejercicio de 2024.

<sup>25</sup> Con el objetivo de conservar a aquellos grandes clientes que tienen mayor probabilidad de optar a una licencia de auto prestación y que, por tanto, podrían gestionar por sí mismas sus operaciones de amarre y desamarre.

<sup>26</sup> [...].

<sup>27</sup> [...].

<sup>28</sup> [...].

2020 redujeron notablemente sus escalas<sup>29</sup> en el Puerto de Barcelona y a los que se les ha reducido el descuento aplicado en consecuencia.

### VII.3. Barreras a la entrada y competencia potencial.

- (93) De acuerdo con la información aportada por las notificantes: “*no existen impedimentos ni dificultades de sustancia alguna que puedan calificarse de barreras de entrada en el mercado relevante en términos económicos o de competencia*”.
- (94) La entrada al mercado de servicios de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona (y, en general, a cualquier puerto en España) está condicionada por los requisitos técnico – económicos que se exigen para la obtención de una licencia de explotación para dicha actividad. La obtención de dicha licencia se rige por el principio de libre competencia, por lo que cualquier persona física o jurídica que reúna las condiciones recogidas en el Pliego puede obtener la licencia para la prestación de dicho servicio.
- (95) Sin embargo, en relación con el coste estimado que debería asumir una empresa para poder pasar a prestar los servicios de amarre y desamarre (previa obtención de la preceptiva licencia administrativa), debe tenerse en cuenta que el capital mínimo para la constitución de la sociedad es de 300.000 euros, tal como se recoge en la prescripción 9 del Pliego de prestación del servicio de amarre en el Puerto de Barcelona. No obstante, la propia CNMC reconoció en el marco del expediente Boluda/Capsa (Activos)<sup>30</sup> que los requisitos de carácter financiero no suponen barreras significativas de acceso al mercado (si bien se refería a otro mercado de servicios portuarios regulados como es el de servicios de manipulación de mercancías).
- (96) En lo que se refiere a la disposición de medios materiales para la prestación del servicio, no se exige que dichos medios se tengan en propiedad de la empresa, sino que se permite el flete de buques o el arrendamiento de vehículos.
- (97) En todo caso, el principal coste para una empresa que preste este tipo de servicios, sin embargo, no está tanto relacionado con la disposición de medios materiales para la prestación, sino más bien con los gastos relacionados con el personal. Así, el Pliego recoge que los licenciarios deben contar con un personal mínimo de 58 trabajadores, ya que el carácter de Servicio Público Universal del servicio de amarre lleva asociado un horario de prestación que comprende las 24 horas del día, los 365 días del año.
- (98) Además de este tipo de requisitos de solvencia económica y de medios humanos y materiales, se exigen otro tipo de requisitos a las personas físicas o jurídicas que deseen optar a la obtención de una licencia, tales como: contar con una sucursal en Barcelona con medios de organización en el momento de iniciarse la prestación; cumplir criterios de tipo técnico<sup>31</sup> o estar al corriente de las obligaciones fiscales, laborales y societarias entre otras.

<sup>29</sup> [...]

<sup>30</sup> Resolución de la CNMC de 26 de octubre de 2017, *Boluda / Capsa (Activos)*, expediente C-0900/17, apartados 56 y 57.

<sup>31</sup> Con respecto a estos requisitos técnicos, al menos se debe cumplir uno de los dos siguientes: (i) haber prestado servicio portuario de amarre y desamarre en un puerto de la Comunidad Europea con un volumen anual de tráfico de mercancías superior a 20 millones de toneladas, al menos durante un año en los últimos tres; o (ii) tener una plantilla de más de 15 trabajadores que pueda

- (99) Por otro lado, con respecto a la entrada de competencia potencial en el mercado de referencia, las notificantes declaran que no se ha producido ninguna entrada de empresas de relevancia en los últimos años. La última entrada que se produjo a este mercado fue la de la propia MOORING en el año 2012. Las notificantes manifiestan que la ausencia de entrada de empresas al mercado en los últimos años no tiene que ver con la existencia de unas barreras de entrada significativas, sino *“más bien que hay una situación de falta de atractivo financiero que no incentiva la nueva entrada”*.
- (100) Actualmente existe, según la información que aportan las notificantes, y tal como ya se refirió anteriormente, una amenaza de que sean las propias navieras quienes decidan auto prestarse los servicios de amarre y desamarre, solicitando una licencia a la Autoridad Portuaria de Barcelona, que cuenta con unos requisitos rebajados con respecto a la licencia de prestación general, puesto que no cuenta con obligaciones de SPU. En la actualidad ninguna naviera cuenta con una licencia de auto prestación vigente en el ámbito del Puerto de Barcelona.

#### **VII.4. Eficiencias.**

- (101) De acuerdo con la información aportada por las notificantes, la presente operación de concentración podría generar una serie de eficiencias económicas y de calidad en la prestación del servicio de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona.
- (102) A nivel de gestión operativa y económica, la operación supondría, principalmente, un ahorro en costes de personal. Actualmente, tanto MOORING como CEMESA deben cumplir con los requisitos del pliego de prescripciones para la prestación del servicio de amarre, estableciéndose un personal mínimo de 58 trabajadores por licencia, para poder prestar un servicio de 24 horas al día los 365 días del año, estableciéndose turnos de 11 personas. La creación de una JV conformada por ambas entidades supondría en la práctica la creación de una sola estructura de personal, siendo las previsiones de las notificantes conformar la misma con unos medios humanos de 95 trabajadores<sup>32</sup>, permitiéndose un consecuente ahorro de gastos en personal<sup>33</sup>, que es el mayor gasto actualmente para ambas licenciatarias.
- (103) Dicho ahorro de costes y posibilidad de mejorar la eficiencia en la prestación del servicio ha sido reconocido por la propia Subdirección General de Explotación y Planificación Portuaria (SGEPP) en su informe del 24 de julio de 2020 en el marco del informe sobre la solicitud de licencia de amarre por parte de las empresas que conforman la JV<sup>34</sup>: *“Cabe apuntar que, a nivel operativo, la agrupación de estas dos empresas implica una mejora en la organización del servicio para la prestación de esta actividad. En este sentido, es frecuente la llegada simultánea de diferentes buques que operan con una de estas dos empresas, lo que ocasiona que algún buque deba de esperarse a la finalización de las operaciones del buque precedente, aun cuando una de las dos empresas de amarre no tenga trabajo en ese momento*

---

acreditar haber desempeñado funciones operativas del servicio de amarre y desamarre en puertos de interés general como mínimo más de dos años.

<sup>32</sup> Número de amarradores que la Autoridad Portuaria de Barcelona presupone como mínimo para poder prestar un servicio de calidad a los clientes del servicio de amarre y desamarre.

<sup>33</sup> La reducción de plantilla se llevaría a cabo, según las notificantes, a través de bajas incentivadas, en su mayoría a través de jubilaciones y de planes de prejubilación para aquellas personas que puedan acogerse a la misma.

<sup>34</sup> Suspendida hasta obtener preceptiva autorización por parte de la CNMC.

*esté ociosa. Con la agrupación de las plantillas en una misma licencia, se permitirá que estos momentos de subactividad se reduzcan al poder disponerse de una mayor plantilla incorporada dentro de una misma licencia”.*

## VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (104) La operación notificada consiste en la creación de una empresa en participación con plenas funciones (AMARRES DE BARCELONA S.L. JV) por parte de MOORING y de CEMESA, con una participación respectiva del 50% en la nueva sociedad. Las partes aportarán a dicha sociedad sus estructuras destinadas al servicio de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona, pasando a prestar dichos servicios a través de la JV.
- (105) La operación afecta al sector de servicios técnico – náuticos prestados en el Puerto de Barcelona, y en concreto a la actividad de amarre y desamarre, que sería la actividad aportada por MOORING y por CEMESA a la JV AMARRES DE BARCELONA. Cabe destacar que MOORING no realiza otras actividades auxiliares a las de amarre en el Puerto de Barcelona, mientras que CEMESA sí desarrolla actividades de carácter auxiliar en dicho puerto (gestión de equipajes, remolque, limpieza de buques, obra civil, etc.).
- (106) En lo que se refiere al mercado de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona, la operación supone la **unión de los dos únicos prestatarios del servicio de amarre** a través de las licencias administrativas preceptivas para el desarrollo de dicha actividad, pasando a ser la **cuota conjunta de las partes de la operación del 100% del mercado de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona**.
- (107) A pesar de la elevada cuota obtenida una vez completada la operación por parte de la JV (que se haría con el 100% de cuota de mercado), el servicio de amarre en el puerto de Barcelona es un servicio que cuenta con obligaciones de Servicio Público Universal (SPU) que afectan a los prestadores del mismo, fijándose por la Autoridad Portuaria unas tarifas máximas y unos requisitos mínimos de cobertura y calidad que, de no cumplirse, pueden suponer la revocación por parte de dicha Autoridad de la licencia de amarre y desamarre en el Puerto de Barcelona.
- (108) De acuerdo con las notificantes, la disciplina que introducen este tipo de condicionamientos en el mercado, sumada a la existencia del poder compensador de la demanda (a través de la posibilidad de obtener licencias de auto prestación), suponen que en la práctica la empresa resultante de la operación vería limitada su capacidad para poder alterar las condiciones competitivas en el mercado a través de subidas excesivas de precios o disminuciones en la calidad de los servicios prestados, a pesar de obtener una cuota resultante de la operación del 100% en el mercado de servicios de amarre.
- (109) Asimismo, las notificantes aluden al reducido peso de los servicios de amarre y desamarre sobre los costes de un buque atracado en puerto, lo que supone que en la práctica el precio de dichos servicios no sea determinante para un buque a la hora de decidir a qué puerto arriban. De acuerdo con la información aportada por las notificantes, CEMESA y MOORING consideran que el único puerto español que podría competir con el puerto de Barcelona, teniendo en cuenta su situación

- geográfica y su tamaño, es el puerto de Valencia. Otros puertos fuera de España que también compiten con Barcelona por ámbito geográfico y tamaño son Marsella (Francia), Génova y Livorno (Italia). A estos efectos, cabe indicar que tanto Valencia como Marsella, Génova y Livorno tienen un solo operador de servicios de amarre.
- (110) Adicionalmente, las notificantes han aportado información relativa a la cartera de clientes con la que cuentan en el Puerto de Barcelona en los diferentes servicios que ofertan (en el caso de CEMESA, ya que MOORING solo está activa en la prestación del servicio de amarre). Según las notificantes, dicha información no sería indiciaria, en principio, de que se haya producido un efecto empaquetamiento o cartera por parte de CEMESA, puesto que no existe evidencia de que, hasta la fecha, ofrecer diferentes servicios en el Puerto de Barcelona haya supuesto un incentivo para que las empresas contraten todos sus servicios con la misma empresa.
- (111) De hecho, actualmente MOORING cuenta con una cuota de mercado mayor en servicios de amarre y desamarre ([50-60%] en 2020) que la que ostenta CEMESA ([40-50%] en 2020), habiendo mantenido dicha cuota MOORING en los últimos años. Es más, MOORING disputó desde el primer año de su actividad en el Puerto de Barcelona (2013)<sup>35</sup> la cuota de mercado a CEMESA, alcanzando rápidamente cuotas superiores al [50-60]% del mercado, y, en todo caso, sin ofrecer ninguno de los servicios auxiliares que si ofrece CEMESA.
- (112) Sin embargo, la **operación supone de facto la creación de un monopolio en el mercado desamarre y amarre del Puerto de Barcelona**, ostentando la entidad resultante una cuota del 100%, y estando una de sus matrices (CEMESA) presente en los mercados conexos de servicios portuarios auxiliares en dicho Puerto, en competencia con otras empresas. Si bien de acuerdo con la información aportada, la política de descuentos de las empresas partícipes se basa, exclusivamente, en criterios de volumen, no puede descartarse que la empresa resultante pueda recurrir tras la operación a la oferta de descuentos vinculados a la contratación de los diversos servicios auxiliares que también se integrarán en la JV; o bien pueda llevar a cabo una política de reducción de los descuentos que venía ofreciendo a sus clientes por la prestación del servicio de amarre, ante la ausencia de un competidor alternativo que genere un incentivo a competir en precios, sin que el riesgo de la auto prestación sea un argumento suficiente frente a esta conclusión; de hecho, la reducción de descuentos experimentada por algunos clientes, e incluso su eliminación en algún caso, no han generado ninguna solicitud de licencias de auto prestación, de acuerdo con la información aportada.
- (113) Precisamente las características de SPU del servicio de amarre y desamarre y la sujeción de la licencia al cumplimiento de condiciones de calidad en la prestación del servicio suponen, de facto, que la única variable para competir son los descuentos sobre el precio máximo. En este sentido, la entrada de MOORING en 2012 permitió ejercer cierta presión competitiva sobre el incumbente (CEMESA), redundando en descuentos a los clientes que en algunos casos llegan al [...] % sobre el precio máximo. La entidad resultante de la JV tendría los incentivos y la

<sup>35</sup> <https://www.lavanguardia.com/economia/emprendedores/20131009/54388655536/moorring-rompe-monopolio-amarre-puerto-barcelona.html>

capacidad para eliminar dichos descuentos, al pasar de una situación de duopolio en competencia a otra de monopolio absoluto, más si se tiene en cuenta que en la actual situación de duopolio ya se ha producido cierta tendencia a la reducción de esos descuentos.

- (114) Adicionalmente, la entidad resultante podría tener incentivos a extender su posición de dominio resultante en el mercado de amarres y desamarres a los mercados conexos de servicios auxiliares, en los que está también presente CEMESA, a través de ofertas paquetizadas y descuentos exclusionarios. Ante los riesgos descritos, el argumento del reducido peso de las actividades afectadas por la operación sobre los costes del buque, frente al peso de otras actividades, carece de relevancia.
- (115) En consecuencia, ante la imposibilidad de descartar que la operación notificada pueda producir un deterioro de la competencia efectiva y/o de las condiciones de los clientes en el mercado de servicios de amarre y desamarre en el puerto de Barcelona y en los mercados de servicios auxiliares afectados, se considera necesario analizar en mayor detalle los riesgos que genera la operación.

## **IX. COMPROMISOS PROPUESTOS.**

- (116) De acuerdo con el artículo 59 de la LDC y al objeto de facilitar la resolución de la operación en primera fase por parte del Consejo de la CNMC, las notificantes han presentado una serie de compromisos.
- (117) En primer lugar, [...].
- (118) En segundo lugar, [...].
- (119) En tercer y último lugar, [...].

## **X. VALORACIÓN DE COMPROMISOS PROPUESTOS.**

- (120) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la CNMC valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo en parte del mercado nacional.
- (121) Por otro lado, el artículo 59 de la LDC prevé que cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la CNMC, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (122) Asimismo, debe señalarse que el RDC en su artículo 69.5 establece que los compromisos presentados en primera fase solo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (123) Esta Dirección de Competencia considera que, dados los efectos de la presente operación en el ámbito del Puerto de Barcelona, y ante la imposibilidad de descartar que la operación notificada pueda producir un deterioro de la competencia efectiva y/o de las condiciones de los clientes en el mercado de servicios de amarre y desamarre en el puerto de Barcelona y en los mercados de servicios auxiliares

afectados, se considera llevar a cabo un análisis en profundidad mediante la realización de un test de mercado en segunda fase.

- (124) La valoración de posibles compromisos, en todo caso, deberá realizarse por esta Dirección de Competencia en base a las respuestas recibidas una vez completado el citado test de mercado.
- (125) Por otra parte, de acuerdo con el escrito presentado a la CNMC el día 18 de noviembre de 2020, las notificantes señalan que resultaría aplicable la doctrina de las empresas en crisis, o subsidiariamente, que se debería tener en cuenta el contexto y efectos adversos de no aprobar la concentración en tiempo, debido a la situación económica y la frágil situación financiera de las Partes, agravada por la crisis sanitaria derivada del COVID-19.
- (126) A este respecto, la información aportada por las notificantes en su propuesta de compromisos señala que, una vez traspasada la fecha del 31 de diciembre de 2020, MOORING *“deberá adoptar la decisión de liquidar la empresa o presentar concurso de acreedores y cesar su actividad antes del 31.12.2020”*. Sin embargo, debe aclararse que la presentación de concurso de acreedores no es equivalente a la disolución de la sociedad, por lo que, en ausencia de la concentración, no ha quedado acreditado por las partes que la desaparición del mercado de la empresa en dificultades sea inevitable.
- (127) Por último, debe tenerse en cuenta que la operación fue notificada el 3 de noviembre y los compromisos han sido presentados con fecha 18 de noviembre. Teniendo en cuenta que, además de la necesidad de analizar en mayor detalle los riesgos descritos que genera la operación, los compromisos deben ser sometidos a un test de mercado, en cualquier caso no sería posible finalizar este hipotético análisis en primera fase antes del 31 de diciembre de 2020, fecha que MOORING fija como límite para obtener una respuesta del Consejo de la CNMC antes de declarar el inicio de concurso de acreedores. En todo caso, el presente expediente en segunda fase será tramitado con la diligencia debida, como ha sido el caso tanto en la fase de prenotificación como una vez notificada el pasado 3 de noviembre, siguiendo el proceder habitual de la Dirección de Competencia.

## **XI. 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 acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, en aplicación del artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, en la medida que la operación de concentración notificada podría obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados analizados.