

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EN SEGUNDA FASE EXPEDIENTE C/1086/19 SANTA LUCÍA/FUNESPAÑA

ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 20 de diciembre de 2019 fue notificada a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (“CNMC”), la operación de concentración consistente en la toma de control exclusivo de la práctica totalidad de los activos de FUNESPAÑA, S.A. (“FUNESPAÑA”) por parte de SANTA LUCÍA, S.A., COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS (SANTA LUCÍA), dando lugar al expediente de referencia C/1086/19 SANTA LUCÍA / FUNESPAÑA
- (2) Conforme al artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC), esta Dirección de Competencia (DC) formó expediente y elaboró el correspondiente informe de la operación junto con una propuesta de resolución. El Consejo de la CNMC dictó en fecha 27 de febrero de 2020 resolución en primera fase, en la que acordó iniciar la segunda fase del procedimiento conforme al artículo 57.2.c) de la mencionada Ley, por considerar que la citada operación de concentración podía obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todos o alguno de los mercados analizados.
- (3) Con fecha 11 de marzo de 2020, en aplicación del artículo 58.1 de la Ley 15/2007 y en el artículo 65 del Reglamento de Defensa de la Competencia (en adelante RDC), aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, la DC remitió una nota sucinta sobre la concentración a aquellos operadores que participaron en el test de mercado y a la Organización de Consumidores y Usuarios, para que presentaran sus alegaciones en el plazo de 10 días, siendo también publicada en la página web de la CNMC ese mismo día.
- (4) Por medio del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, se declaró el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, cuya disposición adicional tercera establecía, con carácter general y salvo en determinados supuestos, la suspensión de los plazos administrativos.
- (5) Mediante escrito de 17 de marzo de 2020 se comunicó a SANTA LUCÍA la suspensión del plazo máximo para resolver el procedimiento y la suspensión del plazo de cualquier trámite o emplazamiento que, en el seno de este procedimiento, estuviera iniciado y no concluido el 14 de marzo de 2020, hasta la vigencia del mencionado Real Decreto o de cualquiera de sus prórrogas.
- (6) MÉMORA, SEGURCAIXA ADESLAS, DKV SEGUROS y FUNERARIAS LEONESAS presentaron escrito de alegaciones a la nota sucinta, con fecha 26 de marzo, 27 de abril, 1 de junio y 15 de junio de 2020, respectivamente.
- (7) En aplicación de lo dispuesto en el Real Decreto 537/2020, de 22 de mayo, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto

463/2020, de 14 de marzo, por el que se declaraba el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, publicado en el BOE el pasado 23 de mayo, con fecha 1 de junio se comunicó a SANTA LUCÍA que el 1 de junio de 2020 se reanudaban todos los trámites administrativos que, en el seno de éste, estuvieran iniciados y no concluidos el 14 de marzo de 2020.

- (8) Con fecha 17 de junio de 2020, el Consejo de la CNMC acordó aceptar la condición de interesados en el procedimiento de los siguientes solicitantes: SEGURCAIXA ADESLAS S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS, CATALANA OCCIDENTE, S.A., MÉMORA SERVICIOS FUNERARIOS, S.L.U., SERVICIOS ESPECIALES S.A. (SERVISA), PREVENTIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A., MERIDIANO S.A. COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS (GRUPO ASV), ASV FUNESER S.L.U. (GRUPO ASV) y EMPRESA MUNICIPAL DE SERVICIOS FUNERARIOS Y CEMENTERIOS DE MADRID S.A.
- (9) Con fechas 3 de marzo y 11 de junio; y 25 de junio de 2020, esta DC realizó requerimientos de información a SANTA LUCÍA y a la DG de Seguros y Fondos de Pensiones, respectivamente, de acuerdo con lo previsto en los artículos 55.4 y 55.5 y 39.1 y 55.6 de la LDC respectivamente; que, en virtud de lo dispuesto en los artículos 37.2.b) y 37.1.b) de la LDC respectivamente, suspendieron el transcurso de los plazos máximos para resolver el procedimiento de referencia.
- (10) Con fecha 20 de julio de 2020, finalizó el plazo concedido para contestar a dicho requerimiento de 25 de junio, sin recibirse respuesta dentro del plazo concedido¹. En consecuencia, de conformidad con el artículo 12.1 a) del RDC, se entendió reanudado el cómputo del plazo máximo para resolver el procedimiento desde el 21 julio de 2020. Con fechas 22, 27, 28, 29, 30 y 31 de julio, 3 y 26 de agosto, 3 y 4 de septiembre, 2 de octubre, 5 y 6 de noviembre de 2020, 22, 26 y 27 de enero de 2021; y 28 de julio, 4 de septiembre, 15, 26 y 30 de octubre, 10 y 23 de diciembre de 2020, 29 de enero, 16 y 26 de febrero y 12 de marzo de 2021 se realizaron requerimientos de información a terceros y a SANTA LUCÍA respectivamente, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.4 y 55.5 de la LDC respectivamente; que en virtud de lo dispuesto en los artículos 37.1.b) y 37.2.b) de la LDC, suspendieron el transcurso de los plazos máximos para resolver el procedimiento de referencia.
- (11) Con fechas 8, 9 y 10 de septiembre de 2020, esta DC llevó a cabo una inspección en las sedes de las empresas MAPFRE SEGUROS GENERALES COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A y MAPFRE ESPAÑA, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS; FUNESPAÑA, S.A.; ALBIA GESTIÓN DE SERVICIOS S.L.U.; y SANTA LUCIALUCÍA, S.A., COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, actuaciones que se tramitaron bajo la referencia DP/025/20.
- (12) Tras sucesivas suspensiones del plazo máximo para resolver por requerimientos de información a la notificante y a terceros, en virtud de lo

¹ Dicha contestación fue recibida con fecha 23 de julio de 2020.

dispuesto en los artículos 37.1.b) y 37.2.b) de la Ley 15/2007, con la respuesta de SANTA LUCÍA de 25 de marzo se reanudó, por última vez, el cómputo del plazo para dictar resolución en relación con el expediente de referencia, siendo el plazo provisional para dictar resolución en segunda fase en relación con el expediente de referencia el 18 de mayo de 2021.

- (13) Con fecha 5 de abril de 2021, la DC acordó la acumulación del expediente C/1162/21 ALBIA/JORDIAL al expediente C/1086/19 SANTA LUCIA/FUNESPAÑA.
- (14) Como resultado de las inspecciones realizadas y, por tanto, con posterioridad a la notificación, y en el marco de la investigación tramitada bajo la referencia [...]², ha aparecido nueva información que la notificante conocía o debía haber conocido, y de la que la CNMC no ha sido informada, teniendo esta información un efecto significativo sobre la evaluación de la concentración de referencia. En particular, se trata de información relevante para analizar los efectos que la operación notificada habría podido ya desplegar (desvío de servicios entre adquirente y adquirida, y viceversa); la existencia de limitaciones a la libertad de elección de los asegurados de SANTA LUCÍA; el funcionamiento real de sus relaciones con los proveedores de servicios funerarios; el refuerzo de la posición de ALBIA frente a sus competidores [...]; la capacidad para forzar la venta de participaciones de empresas funerarias, especialmente tras el anuncio de la operación; y la intención de reforzar su posición en localidades donde no se encontraba presente creando un gran operador que permitirá completar su cartera en el mercado minorista de servicios funerarios integrales.
- (15) En consecuencia, esta información ha sido incorporada [...] al expediente de referencia C/1086/19 SANTA LUCIA/FUNESPAÑA, tras su comunicación, con fechas 10 y 25 de febrero y 26 y 29 de marzo de 2021, a las empresas titulares de dicha información y la concesión de un plazo de cinco días para la emisión de alegaciones.
- (16) Por estos motivos, en virtud de lo dispuesto del artículo 37.4 de la LDC y el artículo 56.8 c) del RDC se acordó ampliar el plazo del expediente de referencia en el máximo permitido, es decir, dos meses. Por ello, el plazo provisional para dictar y notificar resolución en segunda fase en relación con el expediente de referencia finaliza el 19 de julio de 2021.
- (17) Con fechas 14 y 28 de abril de 2021 esta DC realizó sendos requerimientos de información a un tercero y a SANTA LUCÍA de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 55.6 y 55.5 de la LDC, respectivamente; que en virtud de lo dispuesto en los artículos 37.1.b) y 37.2.b) de la LDC, suspendieron los plazos máximos para resolver el procedimiento de referencia. Con fecha 30 de abril de 2021 SANTA LUCÍA presentó una solicitud de ampliación de plazo de dos días para responder a dicho requerimiento, y se concedió de conformidad con lo previsto en el artículo 32 de la Ley 39/2015 de 1 de octubre, de Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

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

- (18) Con fecha 10 de mayo de 2021, se recibió la respuesta de SANTA LUCÍA a la última solicitud de información realizada el 28 de abril de 2021. En consecuencia, de conformidad con el artículo 12.1.a) del RDC, se entendió reanudado el cómputo del plazo máximo para resolver el procedimiento desde el 11 de mayo de 2021. La nueva fecha del plazo máximo para resolver el expediente de referencia sería el 13 de agosto de 2021.
- (19) Con fecha 25 de mayo de 2021, la DC acordó la acumulación del expediente C/1178/21 ELYSIUS/JUANALS al expediente C/1086/19 SANTA LUCIA/FUNESPAÑA
- (20) Con fecha 9 de junio de 2021, SANTA LUCÍA presentó un escrito resumiendo los cambios principales realizados al Contrato de Accionistas y al Contrato de Inversión de la Operación, que fueron modificados con fecha 16 de noviembre de 2020, adjuntando ambos contratos.
- (21) Con fecha 14 de junio de 2021 esta Dirección de Competencia elaboró un pliego de concreción de hechos, en aplicación del artículo 58.2 de la LDC, donde se recogían los posibles obstáculos para la competencia derivados de la concentración.
- (22) Con fecha 28 de junio de 2021 fue notificado el pliego de concreción de hechos a los interesados, para que en el plazo de 10 días formularan alegaciones. Se han recibido alegaciones de 5 entidades (ADESLAS, ELYSIUS, ASV FUNESER, PREVENTIVA y de la EMPRESA MUNICIPAL DE SERVICIOS FUNERARIOS Y CEMENTERIOS DE MADRID (“SFM”).
- (23) Con fecha 6 de julio de 2021, SANTA LUCÍA presentó alegaciones al pliego de concreción de hechos.
- (24) Por otra parte, el 6 de julio de 2021, en virtud de lo establecido en el artículo 59 de la LDC, la notificante presentó 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 amplió en 15 días hábiles el plazo para dictar y notificar la Resolución del expediente de referencia.
- (25) Asimismo, el 6 de julio de 2021, de acuerdo con lo estipulado en los artículos 39.1 y 59.3 de la LDC, la propuesta de compromisos de SANTA LUCÍA fue enviada a distintos agentes presentes en alguno de los mercados afectados por la operación de concentración, con el fin de que éstos valorasen su adecuación para resolver los posibles obstáculos a la competencia detectados y, en su caso, propusiesen posibles compromisos alternativos, manteniéndose suspendidos los plazos para resolver el expediente de referencia.
- (26) Las siguientes empresas y organismos han contestado al requerimiento de información en relación con la valoración sobre los compromisos presentados por SANTA LUCÍA: ALMUDENA SEGUROS, PANASEF, ASV FUNESER, DKV SEGUROS, FUNERARIAS BILBAÍNA Y LA AUXILIADORA, FUNERARIAS LEONESAS, GRUPO CATALANA OCCIDENTE, INTERFUNERARIAS, MÉMORA, MERIDIANO, NUESTRA SEÑORA DE ATOCHA, PARCESA, ADESLAS, SERVISA Y NUESTRA

SEÑORA DE LA CONSOLACIÓN, PREVENTIVA SEGUROS y la EMPRESA MUNICIPAL DE SERVICIOS FUNERARIOS Y CEMENTERIOS DE MADRID (SFM) (estas dos últimas incluyeron su valoración de los compromisos en su escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos).

- (27) El día 13 de julio de 2021, se recibió en plazo contestación de la última empresa pendiente de contestar a los requerimientos que dieron lugar a la suspensión, quedando levantada la suspensión y reanudado el cómputo del plazo desde el 14 de julio.
- (28) Según todo lo anterior, la fecha límite para resolver en segunda fase es el 10 de septiembre de 2021, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.
- (29) Con fecha 12 de agosto de 2021, la notificante presentó un nuevo escrito de alegaciones.

NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (30) La operación notificada consiste en la adquisición, por el grupo SANTA LUCÍA, del control exclusivo de FUNESPAÑA, filial de MAPFRE ESPAÑA, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. ("MAPFRE"), lo que en la práctica implica la integración de los negocios funerarios de dicha entidad y los de ALBIA GESTIÓN DE SERVICIOS, S.L.U. ("ALBIA"), filial de SANTA LUCÍA.
- (31) A estos efectos, las partes suscribieron un Acuerdo de Intenciones el 20 de septiembre de 2018 y un Acuerdo Marco el 5 de junio de 2019, que, a su vez, incluye como anexos un Contrato de Inversión y un Acuerdo de Accionistas. Ambos, tanto el Contrato de Inversión como el Acuerdo de Accionistas, han sido modificados el 17 de noviembre de 2020, introduciendo cambios [...] consistentes con la naturaleza de la operación notificada de adquisición de control exclusivo.
- (32) Dichos contratos prevén que FUNESPAÑA segregue la mayor parte de sus activos funerarios a favor de una sociedad de nueva creación (NEW NORRSKEN CONSULTING, S.L.U. ("NNC"), cuyo capital social, tras una serie de operaciones societarias, estará en manos de SANTA LUCÍA (75%) y MAPFRE (25%). La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.
- (33) Adicionalmente, SANTA LUCÍA y MAPFRE han suscrito un compromiso en relación con la contratación de los servicios de la empresa resultante y sus filiales. Así, la cláusula 16 del Acuerdo de Accionistas señala:
[...que cualquier servicio funerario o complemento del mismo, con independencia de su origen, procedente de los socios o de cualquier empresa controlada mayoritariamente por ellos, será puesto a disposición de

*la empresa resultante y sus filiales, salvo elección en contrario del cliente o asegurado correspondiente*³

ACUMULACIÓN DE LAS OPERACIONES C/1162/21 ALBIA/JORDIAL Y C/1178/21 ELYSIUS/JUANALS

- (34) Con fecha 21 de enero de 2021 fue notificada a la CNMC la operación de concentración consistente en la adquisición del control exclusivo de la práctica totalidad de los activos vinculados a la prestación de servicios funerarios de JORDIAL, S.L. por parte de ALBIA GESTIÓN DE SERVICIOS, S.L.U. (“ALBIA”), dando lugar al expediente de referencia C/1162/21 ALBIA/JORDIAL.
- (35) Con fecha 24 de febrero de 2021 la DC solicitó al Servicio de Defensa de la Competencia de Castilla y León la emisión de informe preceptivo sobre la operación de concentración C/1162/21 ALBIA/JORDIAL.
- (36) Con fecha 5 de abril de 2021, la Dirección de Competencia acordó la acumulación del expediente C/1162/21 ALBIA/JORDIAL al expediente C/1086/19 SANTA LUCÍA/FUNESPAÑA.
- (37) Con fecha 12 de marzo de 2021 fue notificada a la CNMC la operación de concentración consistente en la toma de control exclusivo de FUNERARIA JUANALS, S.A. (“JUANALS”) por parte de ELYSIUS EUROPA, S.L., (“ELYSIUS”), matriz del grupo ÁLTIMA, y controlada conjuntamente por ALBIA y por Grup VFV, S.L, dando lugar al expediente de referencia C/1178/21 ELYSIUS /JUANALS.
- (38) Con fecha 27 de abril de 2021, la Dirección de Competencia solicitó al Servicio de Defensa de la Competencia de Cataluña (Autoridad Catalana de la Competencia, en adelante, ACCO) la emisión de informe preceptivo sobre la operación de concentración C/1178/21 ELYSIUS/JUANALS.
- (39) Con fecha 25 de mayo de 2021, la Dirección de Competencia acordó la acumulación del expediente C/1178/21 ELYSIUS/JUANALS al expediente C/1086/19 SANTA LUCÍA/FUNESPAÑA.
- (40) ALBIA, sin embargo, *“considera que su requerida participación en el nombramiento del Director General, que implica la posibilidad de vetar el nombramiento del mismo, no debería poder considerarse en ningún caso suficiente como para atribuir un control conjunto a ALBIA sobre ELYSIUS. ALBIA no dispone de capacidad para vetar ninguna decisión estratégica más y, de hecho, la mayoría de las decisiones del Consejo de Administración y de la Junta de Accionistas pueden ser decididas sin la intervención de ALBIA”*. Continúa señalando que los derechos de veto sobre inversiones son *“por importe superior a 531.200 euros y sobre las operaciones de endeudamiento vinculadas a los mismos no permite de facto ningún control por parte de ALBIA, ya que esta cifra supera ampliamente los presupuestos habituales para la ampliación o reforma de un tanatorio medio [...] No existe ningún control sobre las restantes materias estratégicas, y la única*

³ Se sustituye la transcripción literal de dicha cláusula por el contenido de la misma recogido en el informe propuesta de paso a segunda fase de la presente operación, publicado en la web de la CNMC.

capacidad de veto que puede considerarse como cercana a lo estratégico es vetar el nombramiento de un único cargo de la dirección lo cual a su vez tiene muy poca o nula relevancia en la determinación de la estrategia empresarial de la compañía. Por todo lo anterior, SANTA LUCÍA considera que ALBIA no ejerce control conjunto sobre dicha empresa a los efectos de la normativa de control de concentraciones” (SANTA LUCÍA, Folio 22971No Confidencial).

- (41) En este sentido, ELYSIUS también alega que, contrariamente a lo que dispone el pliego de concreción de hechos, el grupo ÁLTIMA tiene total autonomía para diseñar los servicios que presta, definir sus precios, y determinar las condiciones específicas y el nivel de calidad de los servicios funerarios, sin que la presencia de ALBIA en el capital social de ELYSIUS haya supuesto nunca la prestación de servicios funerarios de más calidad o con mejores condiciones a los asegurados de SANTA LUCÍA, ni la aprobación y ejecución de la operación pueda alterar o modificar esta autonomía en modo alguno.
- (42) Al respecto de esta alegación, esta Dirección ya señaló las causas por las que determinaba la existencia de control conjunto por parte de ALBIA en ELYSIUS en el informe propuesta de la C/1178/21 (párrafos 26 a 33)⁴, y remite de nuevo a la notificante a lo allí señalado al no haber habido ninguna modificación en los estatutos de dicha sociedad que lleven a un cambio de posición por parte de la misma.
- (43) Respecto a la acumulación de ambos expedientes, la notificante señala que *“ninguna de las dos acumulaciones debió acordarse. [...] La acumulación no era necesaria para valorar el perímetro ampliado de la concentración SANTA LUCÍA/FUNESPAÑA, más aún cuando ninguna de las dos operaciones acumuladas generaba solapamientos horizontales y suponían la mera sustitución de un operador por otro. En ese sentido, dado que técnicamente la toma de control de FUNESPAÑA por parte de SANTA LUCÍA estaba (y sigue estando suspendida), la solución técnicamente correcta, en opinión de la empresa, hubiera sido tramitar cada expediente de manera independiente. [...] SANTA LUCÍA considera que ambas deben ser aprobadas sin condiciones específicas. De este modo, en caso de prohibición o abandono de la Operación, tanto la toma de control de JORDIAL por parte de ALBIA, como la toma de control de JUANALS por parte de ELYSIUS, puedan ser*

⁴ La Dirección de Competencia considera que los derechos de veto de ALBIA sobre la designación del Director General de ELYSIUS y sobre las inversiones estratégicas relacionadas con la reforma o ampliación de las instalaciones actuales de ELYSIUS por importe superior a 531.200 euros y sobre las operaciones de endeudamiento vinculadas a las mismas son decisiones relevantes que presentan carácter estratégico para esa empresa. Asimismo, la capacidad de obligar a Grup VEV a que los nuevos proyectos (participación en concursos públicos o privados y adquisición de nuevos activos) se realice a través de ELYSIUS en vez de directamente por esa empresa, no puede vincularse a la protección de los intereses de los accionistas minoritarios. Por otro lado, los compromisos de los socios recogidos en las estipulaciones quinta, sexta y duodécima del Pacto de socios (compromisos de actuación conjunta en Cataluña y entrada en Palma de Mallorca a través de ELYSIUS, obligación de mantenerse informados o el carácter indefinido de la cláusula de no competencia) que expresan su voluntad de actuar de mutuo acuerdo en ELYSIUS, son más propios de los acuerdos de socios en empresas en participación controladas conjuntamente..

ejecutadas en los términos pactados y previstos” (SANTA LUCÍA, Folios 22971 y 22972, No Confidencial).

- (44) ELYSIUS, en su escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos, y en relación a la adquisición de JUANALS acumulada al expediente de referencia, señala que dicha operación no es susceptible de afectar de forma alguna la competencia en el sentido apuntado en el pliego de concreción de hechos, no pudiéndose derivar ningún riesgo relevante que deba condicionar su ejecución.
- (45) Señaló a su vez que, contrariamente a lo que dispone el pliego de concreción de hechos, la operación de adquisición de JUANALS no comportará en modo alguno el encarecimiento y/o el empeoramiento de las condiciones y la calidad de los servicios funerarios prestados por el grupo ÁLTIMA para compañías aseguradoras distintas a SANTA LUCÍA o para particulares, como tampoco conllevará la obtención por parte de SANTA LUCÍA de servicios con precios más reducidos o de más calidad.
- (46) Asimismo, ELYSIUS señala que la operación de adquisición de JUANALS tampoco contribuirá de forma negativa a la integración vertical de los negocios de ALBIA y SANTA LUCÍA, que cree un riesgo de cierre de mercado ni tampoco a la expulsión de otras empresas aseguradoras y funerarias del mismo, en la medida en que: (i) desde la creación de ELYSIUS el volumen de servicios funerarios derivados de SANTA LUCÍA ha sido siempre estable, no siendo previsible su aumento como consecuencia de la Operación; (ii) la relación actual entre SANTA LUCÍA y el grupo ÁLTIMA acredita que aun pudiendo SANTA LUCÍA derivar un volumen superior de servicios funerarios al grupo ÁLTIMA, opta en la mayoría de ocasiones por derivarlos a sus competidores sin que tampoco sea previsible que esta situación vaya a modificarse como consecuencia de la operación, dado que como se ha expuesto ELYSIUS no es considerada como una filial para SANTA LUCÍA o ALBIA y por ello ni se la trata como tal, ni estaría lógicamente incluida en ningún acuerdo que hubiesen firmado que hiciese referencia a las filiales de NNC, dado que ELYSIUS no es considerada como tal por ninguna de las partes; y (iii) debe siempre tomarse en consideración la existencia de la libertad de elección del asegurado, motivo por el cual no puede asumirse de forma automática que la operación supondrá una mayor prestación de servicios funerarios de asegurados de SANTA LUCÍA por parte del grupo ÁLTIMA. A la luz de todo lo expuesto, ELYSIUS considera acreditado que la adquisición de JUANALS no es susceptible a alterar de forma negativa la competencia en ningún sentido, debiéndose autorizar la misma, sin perjuicio del resultado de la operación principal de SANTA LUCÍA y, por supuesto, sin adoptar en el marco de esta última ningún compromiso que afectase a la operación de JUANALS directa o indirectamente.
- (47) Esta Dirección no puede estar de acuerdo con tales alegaciones planteadas por SANTA LUCÍA y ELYSIUS; tal y como se indicaba en los acuerdos de acumulación, los supuestos planteados en estas operaciones, a pesar de no dar lugar a solapamientos, generaban en cada caso un supuesto de hecho de los que estaban siendo analizados en el marco de la operación a la que se acumularon y posteriormente se analizaron en el pliego de concreción de

hechos (bien por la ausencia de un competidor alternativo, como sería el caso de JUANALS, bien por la presencia de un único competidor, como sería el caso de JORDIAL en Aranda de Duero) como situaciones en las que se identificaron riesgos para la competencia. Es más, en el caso de los sancionadores resueltos por la CNMC⁵ se ha considerado como agravante la ejecución de dichas operaciones, estando notificada ya la operación objeto de este expediente, pues de haberse sometido dichas operaciones a la autorización de la CNMC antes de su ejecución, tal como es legalmente exigible, por ser notificables, de acuerdo con sendas resoluciones de la CNMC, habrían sido sometidas, en coherencia con la práctica seguida en esta operación, al mismo examen que las dos operaciones que se han acumulado.

RESTRICCIONES ACCESORIAS

Cláusula de no competencia

- (48) El Acuerdo de Accionistas suscrito por las partes el 5 de junio de 2019 incluye en su cláusula 15 un pacto de no competencia, en virtud del cual SANTA LUCÍA y MAPFRE se comprometen durante la vigencia de dicho contrato a no competir con ALBIA prestando o desarrollando cualquier actividad relacionada directamente con la prestación de servicios funerarios en España, así como a canalizar a través de dicha empresa todas sus actividades en ese ámbito. Para ello, se comprometen a aportar a ALBIA la totalidad de las participaciones que adquieran en un futuro, de entidades que estén activas en dichos negocios, a excepción de participaciones no superiores al [0-10%] en sociedades cotizadas que tengan carácter meramente financiero.
- (49) La duración de la cláusula 15, según la propuesta de compromisos presentada por la notificante el 6 de julio de 2021, se limita a [≤3] años, prorrogables [≤3] más si se cumplen una serie de condiciones (explicadas en el epígrafe dedicado al análisis de los compromisos).

Valoración

- (50) 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 accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (51) 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 estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr

⁵ SNC/DC/014/21 FUNESPAÑA/ALIANZA CANARIA y SNC/DC/045/21 ALBIA/TANATORIOS MOSTOLES

dicho objetivo y, con carácter general, deben servir para proteger al comprador.

- (52) De acuerdo con la citada Comunicación, las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas por un plazo máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio, están justificadas por períodos de hasta dos años (párrafo 20).
- (53) En el presente caso, el pacto de no competencia impone restricciones a la competencia tanto al vendedor (MAPFRE) como al comprador (SANTA LUCÍA), restricciones éstas últimas que no están directamente vinculadas a la operación ni son necesarias para su realización, ya que, según lo establecido en el párrafo 24 de la Comunicación de la Comisión, éstas solo estarían justificadas para el vendedor.
- (54) En lo que al pacto de no competencia aplicable al vendedor se refiere, su duración de [≤ 3] años, de acuerdo con la propuesta de compromisos de 6 de julio de 2021, va más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada dado que la adquirente ya dispone de los conocimientos técnicos por su presencia en el sector a través de ALBIA, quedando por tanto sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas lo que exceda de 2 años.
- (55) También su contenido resulta excesivamente amplio, en la medida en que limita la capacidad del vendedor de ser titular de participaciones no superiores al [0-10%] en sociedades cotizadas competidoras, lo que excede de lo previsto en la Comunicación de la Comisión. Ésta considera que las cláusulas que limiten el derecho del vendedor a tener acciones en una empresa competidora estarán directamente vinculadas a la operación, salvo que le impidan tener o adquirir acciones con fines de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente una influencia sustancial en la empresa competidora. Por este motivo, dicha limitación no se considera accesoria a la operación ni debe entenderse autorizada con ella.
- (56) Tampoco se puede considerar parte de la operación el compromiso de MAPFRE de canalizar a través de ALBIA todas sus actividades en los mercados funerarios en España, por cuanto va más allá de un pacto de no competencia, siendo más bien un acuerdo de suministro en exclusiva.
- (57) Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios existentes en la materia y lo establecido en la Comunicación de la Comisión, esta Dirección de Competencia considera que la duración del pacto de no competencia (en lo que excede de dos años) y su contenido (en lo relativo a la limitación impuesta al vendedor de ser titular de participaciones en empresas competidoras y la obligación de canalizar toda la actividad de MAPFRE en los mercados funerarios a través de ALBIA) van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada, quedando por tanto sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.
- (58) En cuanto a las restricciones a la competencia impuestas al comprador en el Acuerdo de Accionistas, no se consideran restricciones directamente

vinculadas a la operación ni necesarias para su realización, por lo que no deben entenderse autorizados con ella.

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

- (59) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.
- (60) De acuerdo con la notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria dado que el volumen de negocios de las partes no supera los umbrales del artículo 1 del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (61) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

EMPRESAS PARTÍCIPES

Adquirente: SANTA LUCIA

- (62) SANTA LUCÍA es una sociedad española que constituye la matriz del grupo SANTA LUCÍA, que no está controlada por ninguna persona física o jurídica.
- (63) El grupo SANTA LUCÍA se encuentra principalmente activo en el sector de seguros, tradicionalmente en el segmento de seguros de no vida, en concreto en el ramo de seguros de deceso y hogar, aunque actualmente también tiene actividades en el sector de seguros de vida.
- (64) Adicionalmente, es titular del 100% del capital de ALBIA, activa en la prestación integral de servicios funerarios en España. En concreto, el grupo conformado por ALBIA y sus filiales actualmente prestan servicios funerarios en 26 provincias españolas⁶, gestionando 82 tanatorios, 25 crematorios y 4 cementerios.
- (65) Adicionalmente, ALBIA ejerce control conjunto de varias empresas funerarias⁷, disponiendo asimismo de participaciones minoritarias en algunas otras⁸.

⁶ En 25 de ellas, ALBIA tiene instalaciones funerarias, en concreto en La Coruña, Asturias, Pontevedra, Lugo, Álava, Guipúzcoa, Vizcaya, Almería, Cádiz, Granada, Huelva, Jaén, Málaga, Cantabria, Burgos, Castellón, Valencia, Ciudad Real, Toledo, Huesca, Teruel, Zaragoza, León, Madrid y Navarra. En Ceuta, aunque no tiene instalaciones presta servicios funerarios.

⁷ ELYSIUS EUROPA, SL (30%) TANATORIO DE CÓRDOBA, SA (29,5%) que conjuntamente gestionan 45 tanatorios, 12 crematorios y 19 cementerios localizados en 5 provincias (Barcelona, Gerona, Tarragonay Córdoba).

⁸ ISABELO ÁLVAREZ MAYORGA, S.A. (50%), INICIATIVAS ALCAÉSAR S.L. (50%), SALZILLO SERVICIO FUNERARIOS, S.L. (45%), SERVICIOS FUNERARIOS LA CARIDAD, S.L. (50%), INVERSIONES FUNERARIAS ANDALUZAS, S.L.-INFUAN (33%) y TANATORIO DE ECIJA (33,3%), todas ellas participadas junto con FUNESPAÑA, que conjuntamente gestionan 51 tanatorios, 4 crematorios y un cementerio localizados en 7 provincias (Badajoz, Cáceres, Murcia, Ávila, Cádiz, Jaén y Sevilla).

- (66) El volumen de negocios del grupo SANTA LUCÍA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008 fue, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS GRUPO SANTALUCÍA (millones de euros) 2020		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500]	[>250]	[>60]

Fuente: notificante

Adquirida 1: FUNESPAÑA

- (67) FUNESPAÑA es una sociedad española perteneciente al grupo MAPFRE que está activa en la prestación integral de servicios funerarios en España.
- (68) En concreto, FUNESPAÑA y sus filiales prestarían actualmente servicios funerarios en 14 provincias⁹, gestionando 71 tanatorios, 12 crematorios y 19 cementerios. Adicionalmente, FUNESPAÑA ejerce control conjunto de varias empresas funerarias¹⁰ disponiendo, asimismo, de participaciones minoritarias en algunas otras¹¹.
- (69) El volumen de negocios de FUNESPAÑA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC, fue, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE FUNESPAÑA EN 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[>60]

Fuente: notificante

Adquirida 2: Activos de JORDIAL

- (70) JORDIAL es una empresa española activa en la prestación integral de servicios funerarios únicamente en España, para lo que dispone de un tanatorio y un crematorio en Aranda de Duero (Burgos) y un tanatorio en Roa (Burgos).

Adicionalmente, ALBIA tiene participaciones minoritarias en FUNERARIAS DEL PRINCIPADO (30%), POMPAS FÚNEBRES BADALONA, SA, (25%), TANATORIO AS BURGAS; SL (14,54%) y SERVICIOS FUNERARIOS TORRERO, SA. (10%) que conjuntamente gestionan 10 tanatorios, 3 crematorios y 2 cementerios localizados en 4 provincias (Asturias, Barcelona, Orense y Zaragoza).

⁹ En 13 de ellas, FUNESPAÑA tiene instalaciones funerarias, en concreto en La Coruña, Tarragona, Vizcaya, Huelva, Jaén, Málaga, Sevilla, Valencia, Ciudad Real, Zaragoza, León, Madrid y Navarra. En Islas Baleares no tiene instalaciones funerarias, pero presta servicios funerarios.

¹⁰ SERVICIOS FUNERARIOS LUCEM, S.L. (50%), FUNERARIA SAN VICENTE, S.L. (50%), SERVICIOS FUNERARIOS DEL NERVIÓN, S.L. (50%) y NUEVO TANATORIO, S.L. (50%), que conjuntamente gestionan 9 tanatorios y 3 crematorios localizados en 3 provincias (Sevilla, Córdoba y Castellón).

¹¹ ISABELO ÁLVAREZ MAYORGA, S.A. (50%), INICIATIVAS ALCAESER S.L. (40%), SALZILLO SERVICIO FUNERARIOS, S.L. (45%), SERVICIOS FUNERARIOS LA CARIDAD, S.L. (50%), INVERSIONES FUNERARIAS ANDALUZAS, S.L.-INFUAN (33%) y TANATORIO DE ECIJA (33,3%), todas ellas participadas junto con ALBIA, que conjuntamente gestionan 51 tanatorios, 4 crematorios y un cementerio localizados en 7 provincias (Badajoz, Cáceres, Murcia, Ávila, Cádiz, Jaén y Sevilla).

Adicionalmente, FUNESPAÑA tiene participaciones minoritarias en EMPRESA MIXTA SERVEIS FÚNEBRES MUNICIPALS DE TARRAGONA, S. A. (49%), CEMENTERIO JARDÍN DE ALCALA DE HENARES S. A. (49%, indirecta) y NUEVOS SERVICIOS FUNERARIOS S.L. (25%, indirecta) que conjuntamente gestionan 3 tanatorios, 2 crematorios y 2 cementerios localizados en 3 provincias (Tarragona, Madrid y Castellón).

- (71) El volumen de negocios de activos JORDIAL en 2020, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008 fue de [<60] millones de euros, según la notificante.

Adquirida 3: JUANALS

- (72) JUANALS es una sociedad española participada por varias personas físicas que está activa en la prestación integral de servicios funerarios únicamente en España, gestionando un tanatorio y un cementerio en Calonge i Sant Antoni (Gerona) y un tanatorio y un crematorio en Sant Feliu de Guixols (Gerona).
- (73) El volumen de negocios de JUANALS en 2020, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008 fue de [<60] millones de euros, según la notificante¹².

MERCADOS RELEVANTES

Mercados de producto

Mercado de servicios funerarios

- (74) La configuración actual del mercado se caracteriza por la existencia de un único mercado minorista de servicios funerarios integrales en lugar de los tradicionales cuatro mercados minoristas individualizados de dichos servicios, tal y como confirmó el test de mercado realizado en primera fase. Las funerarias consultadas señalan que, de forma absolutamente mayoritaria, prestan servicios integrales a sus clientes, ya sean estos particulares o aseguradoras. Estas últimas confirman que contratan de forma integral la prestación de servicios funerarios para sus asegurados, especialmente con funerarias preferentes que cumplen con sus estándares de calidad y precio, para así minimizar riesgos.
- (75) El mercado minorista de servicios funerarios integrales englobaría, por lo tanto, el conjunto de servicios funerarios (servicios de transporte¹³, tanatorio, de cementerio, de cremación u otros) prestados por las empresas funerarias¹⁴ a los particulares (familiares o allegados del difunto) desde el momento en que se produce la defunción, directamente o a través de aseguradoras de deceso.
- (76) Dicho mercado estaría configurado, desde el lado de la oferta, por las empresas funerarias, independientemente de que sean o no titulares/gestores de las instalaciones funerarias donde se presta el

¹² La facturación total [...].

¹³ El test de mercado realizado dentro del expediente C/1086/19 SANTA LUCÍA / FUNESPAÑA planteó dudas respecto a si los servicios de transporte funerario podrían constituir un mercado mayorista separado por cuanto se trata de servicios que suelen prestarse directamente en todo el territorio nacional, salvo en el caso de expatriaciones y repatriaciones internacionales, que se realizan con empresas especializadas. Finalmente se dejó abierta la posible existencia de un mercado mayorista de servicios de transporte funerario al no resultar relevante a efectos del análisis de dicha operación.

¹⁴ Tanto directamente (en sus propias instalaciones) como contratando con terceras funerarias, cuando no dispongan de instalaciones o medios propios en la localidad elegida por el cliente final.

servicio¹⁵, mientras que la demanda estaría conformada por los particulares (familiares o allegados del difunto), directamente o a través aseguradoras de deceso.

- (77) Junto al mercado minorista, existen varios **mercados mayoristas de servicios** (transporte¹⁶, tanatorio, cementerio y crematorio), en la medida en que, para la prestación de un servicio integral, las empresas funerarias contratan con un tercero los servicios que no pueden prestar directamente en la localidad elegida por el cliente final, por carecer de medios propios para ello.
- (78) Consultado al respecto, la notificante señala que, a nivel mayorista, FUNESPAÑA no presta traslados ni servicios de expatriaciones y repatriaciones, mientras que ALBIA presta ambos servicios de forma residual¹⁷. A la vista de ello, los servicios de transporte funerario, aún en el caso de que se considere que conforman un mercado de producto mayorista separado, no resultan relevantes a efectos del análisis de la operación.
- (79) Por tanto, a la vista de todo lo anterior, esta DC consideró oportuno, en el pliego de concreción de hechos, tener en cuenta estas definiciones del mercado de producto como marco en el que valorar las operaciones de concentración en el sector funerario, dada la evolución experimentada en dicho sector y la confirmación de estas definiciones mediante el test de mercado realizado en primera fase, cuyas conclusiones no fueron cuestionadas durante esta segunda fase¹⁸. De esta forma, y sin que la notificante haya presentado alegaciones relacionadas con este aspecto, se ha valorado la incidencia de la operación en el mercado minorista de servicios funerarios integrales y en los tres mercados mayoristas vinculados a las instalaciones funerarias (tanatorio, crematorio y cementerio), conforme a lo considerado en el informe de paso a segunda fase del presente expediente.

Mercado de seguros de deceso

- (80) El seguro de deceso es una categoría de seguro de no vida que cubre los gastos derivados del entierro/incineración del asegurado y que, en función de la póliza contratada, puede incluir otras coberturas vinculadas al servicio funerario. Se trata, por tanto, de un seguro de prestación de servicios, siendo la empresa aseguradora la responsable de garantizar su prestación, contratando con empresas funerarias la prestación de dichos servicios a sus asegurados. Esta característica lo diferencia del seguro de vida, en el que,

¹⁵ Contratando en su caso la prestación de algunos de los servicios que integran su oferta funeraria con las funerarias propietarias o gestoras de las instalaciones que se desee utilizar.

¹⁶ En rara ocasión en traslados a otras comunidades autónomas. Especialmente en casos de repatriaciones internacionales, realizadas con empresas especializadas. Fuente: PANASEF.

¹⁷ En el caso de las expatriaciones y repatriaciones, la mayoría de los servicios son prestados a clientes finales, siendo irrelevante la prestación a otra funeraria nacional.

¹⁸ Solamente ASV FUNESER, en sus alegaciones al pliego de concreción de hechos, realiza una valoración sobre este asunto y considera que existe un único mercado de servicios funerarios, sin que quepa distinguir entre mercados mayorista o minorista y sin diferenciar un mercado separado para los servicios de tanatorio.

ante la ocurrencia del siniestro se paga un capital, mientras que en el seguro de deceso se presta un servicio.

- (81) En sus alegaciones la notificante realiza aseveraciones como la que sigue a continuación: *“el seguro de deceso, en contra de lo que señala el PCH, no es un producto de ahorro, sino que garantiza la prestación de un servicio, como el seguro de autos o el de salud”* (SANTA LUCÍA, Folio 22947, No Confidencial). Sin embargo, en el párrafo 147 del PCH ya señaló al definir el seguro de decesos que *“consiste en la prestación de un servicio”* (PCH, Folio 20985 No Confidencial) y así se ha vuelto a señalar en este Informe y Propuesta de Resolución en Segunda Fase.
- (82) Dadas sus características, los precedentes¹⁹ han venido considerando que el seguro de deceso constituye un mercado de producto separado de otras modalidades de seguro de no vida, y así se consideró en el informe de paso a segunda fase del presente expediente.
- (83) El mercado de la provisión de seguros de deceso está verticalmente relacionado con los mercados identificados en el sector funerario, debido a que la demanda de la prestación de servicios funerarios está parcialmente intermediada por las compañías de seguros que ofrecen seguros de deceso, según se describirá posteriormente.

Otros mercados verticalmente relacionados

i. Floristería

- (84) La colocación de ornamentos florales (coronas, centros, ramos, etc.) constituye un componente habitual de los servicios funerarios. ALBIA cuenta con presencia en este mercado a través de una participación del 100% en distintas sociedades.
- (85) La notificante alega que *“la inclusión de dicho mercado para el análisis de la operación resulta novedosa para SANTA LUCÍA”* (SANTA LUCÍA, Folio 22956, No Confidencial) y que en los expedientes CATALA OCCIDENTE/SOCIEDADES ADQUIRIDAS y MÉMORA/SERFUTAN se señaló que el suministro de flores y coronas formaba parte del mercado de producto de servicios funerarios. Por ello consideran que *“dicho mercado no debería definirse de manera separada al de servicios funerarios, sino incluirse dentro del mismo, como viene siendo práctica habitual de la DC, y en consecuencia, ser también de ámbito nacional”* (SANTA LUCÍA, Folio 22956, No Confidencial).
- (86) En el pliego de concreción de hechos simplemente se hizo una referencia a *“productos que forman generalmente parte del servicio funerario que podrían llegar a conformar mercados separados”* (Pliego de Concreción de Hechos, Párrafo 77, Folio 20753). Es decir, se planteó la posibilidad de los motivos que podrían llegar a justificar este análisis dadas las relaciones verticales de SANTA LUCÍA, porque *“si bien SANTA LUCÍA no tiene participaciones directas en ninguna empresa que opera en dichos mercados verticalmente relacionados (mercados como, por ejemplo, el de fabricación de arcas, el de floristería, el de marmolistas, etc), sí que lo hace a través de ALBIA como se*

¹⁹ C/0370/11 MAPFRE/ACCIONISTAS SINDICADOS/FUNESPAÑA, C/0499/13 DIVINA PASTORA/LÁLIANÇA y la Resolución del extinto TDC en el expediente C-85/04 INTUR/EURO STEWART.

verá a continuación” (Pliego de Concreción de Hechos, Párrafo 77, Folio 20753). En todo caso, la consideración de este mercado no altera la valoración de la misma ni la identificación de los riesgos para la competencia expuesta en el PCH.

ii. Lápidas y marmolería

- (87) La colocación de lápidas e inscripciones para nichos, columbarios o sepulturas es también un componente habitual del servicio funerario cuando se opta por la inhumación. ALBIA cuenta con presencia en este mercado a través de una participación del [90-100%] en la sociedad FAST FORWARD INVEST, S.A., cuya marca comercial es NAT.

Mercados geográficos

a) Mercado de servicios funerarios

- (88) El mercado minorista de los servicios funerarios integrales, según lo establecido en el informe de paso a segunda fase y en el pliego de concreción de hechos, no tiene carácter local al no resultar necesaria la presencia física de las funerarias en la localidad elegida por el cliente final. Éste puede contratar la prestación de cualquiera de los servicios comprometidos en el marco de un servicio funerario integral con los propietarios o gestores de las instalaciones existentes en dicha localidad, por lo que cabría considerar un ámbito provincial, regional, aun cuando la dimensión geográfica de este mercado podría tender a ser nacional.
- (89) Por el contrario, los mercados mayoristas de tanatorio, cementerio y crematorio sí tienen carácter local, por cuanto implican la prestación de dichos servicios por los propietarios o gestores de las instalaciones existentes en la localidad elegida por el cliente final, con los que las funerarias prestadoras del servicio funerario integral no presentes en dicha localidad subcontratarán el servicio.
- (90) Por tanto, se podrá considerar como relevante, según los casos, tanto el ámbito municipal como la zona de influencia de un determinado municipio, una comarca o una región.
- (91) A estos efectos, es preciso considerar que mientras la mayoría de localidades cuentan con cementerios, no ocurre así con tanatorios y mucho menos con crematorios, por lo que el área de influencia de estos últimos podría ser mayor.
- (92) La notificante manifiesta en sus alegaciones que las funerarias consultadas por la Dirección de Competencia *“en la mayoría de los casos, coinciden con que el ámbito geográfico de los mercados de tanatorio y crematorio en los que operan es supramunicipal. Ello es así para todos los ámbitos geográficos propuestos por SANTA LUCÍA, a excepción del ámbito geográfico definido en torno a Andújar”* (SANTA LUCÍA, Folio 22954, No Confidencial).
- (93) SANTA LUCÍA continúa diciendo que *“no puede aceptar que la definición de los mercados de tanatorio y crematorio a nivel supramunicipal no sea acorde con la práctica habitual de la CNMC, como afirma el PCH. De hecho, por lo que se refiere a la dimensión geográfica de los mercados identificados bajo la denominada “definición tradicional” (bajo la cual existían cuatro mercados minoristas de servicios funerarios), los precedentes siempre han señalado*

que la definición del mercado geográfico requiere un análisis caso a caso porque podría ser de ámbito municipal o mayor” (SANTA LUCÍA, Folio 22954, No Confidencial).

- (94) A continuación, la notificante señala que *“la CNMC (y sus predecesores), han concluido en varios expedientes que el carácter supramunicipal de los mercados de servicios de tanatorio, por ejemplo, en los siguientes: [...] C/0370/11 MAPFRE/ACCIONISTAS SINDICADOS/FUNESPAÑA, C/0765/16 CATALANA OCCIDENTE/GRUPO PREVISORA [...], BILBAINA/GRUPO FUNERARIO ARROITIA [...], N-04045 INTUR/SCI SPAIN [...], N-04046 INTUR/EURO STEWART”*. (SANTA LUCÍA, Folios 22954 y 22955, No Confidencial).
- (95) Continúa la notificante señalando que, en los últimos precedentes en el sector, en los cuales la Dirección de Competencia ha comenzado a utilizar una nueva definición de mercado, *“se sigue avalando la existencia de mercados mayoristas de tanatorio y crematorio con un alcance geográfico claramente supramunicipal”*, según los expedientes C/1155/20 FUNESPAÑA/ALIANZA CANARIA, C/1167/21 ALBIA/TANATORIOS MÓSTOLES y C/1157 CATALANA OCCIDENTE/FUNERARIA ARANGUREN. En esos casos, con carácter general, se establecieron isócronas de 15 minutos de desplazamiento en coche y en los mercados mayoristas de tanatorio e isócronas de 30 minutos en los mercados mayoristas de crematorio. En consecuencia, la notificante señala que *“no resulta razonable, como hace el PCH, circunscribir el alcance geográfico de los mercados de servicios funerarios al municipio donde se ubican las instalaciones de tanatorio o crematorio afectadas por la operación”* (SANTA LUCÍA, Folio 22956, No Confidencial).
- (96) **SFM** considera también en su escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos que el ámbito geográfico del mercado de los mercados mayoristas de tanatorio y crematorio tiene tendencia a ser de ámbito supramunicipal y no municipal como señala el pliego, por cuanto es frecuente que el cliente final elija tanatorio/ crematorio de municipios cercanos a su residencia, bien por sus precios o por la calidad de los servicios. En el caso de Madrid, SFM considera que el mercado relevante es supramunicipal o incluso provincial.
- (97) En relación con esta alegación, cabe recordar lo señalado en el párrafo 111 del pliego de concreción de hechos. Por un lado, y así se reitera ahora, la definición propuesta por la notificante, no era acorde con los precedentes de la CNMC. Efectivamente, los precedentes han analizado (no cerrado) en diversas ocasiones ámbitos geográficos supramunicipales, cuestión que esta Dirección no ha negado en ningún momento, para completar el análisis municipal de la operación al objeto de descartar que ésta pudiera suponer un obstáculo a la competencia efectiva, pero ajustándose a isócronas de 15 y 30 minutos para tanatorio y crematorio, respectivamente, razón por la que se comprobó, según consta en el pliego de concreción de hechos, las propuestas realizadas para el caso de Valdepeñas, Bilbao, Aranda de Duero, Roa Calonge i Sant Antoni y Sant Feliu de Guixols, descartando la propuesta recibida en casi todos los supuestos, justamente por no ajustarse a la práctica señalada en términos de las isócronas definidas por la CNMC en sus precedentes.

- (98) Por otra parte, se señalaba también en el pliego de concreción de hechos que, ante la ausencia de consenso acreditada entre las funerarias, en cuanto al ámbito geográfico a considerar en relación con los municipios para los que la notificante proponía una definición más detallada (pues ciertamente algunos operadores no estaban de acuerdo con los ámbitos propuestos por la notificante), se optó por mantener el análisis a nivel municipal, pues la notificante no acreditó para tales municipios (y se trata de un número no desdeñable), que se ajustasen a las isócronas ya mencionadas en los diversos precedentes de la CNMC, pues su propuesta de definición de áreas de influencia se basaba, por el contrario, en la ubicación de las bocas de carga (hospitales y residencias de ancianos), criterio que esta Dirección no ha utilizado en ningún precedente. Por tanto, dado que en esta operación, con mucha diferencia con respecto a cualquier otra operación analizada en este sector, se producía una adición de 135 instalaciones, unidas a las 142 de la adquirente y la notificante no realizó una definición de áreas de influencia siguiendo los precedentes existentes, no resultaba viable realizar por parte de esta Dirección, de oficio, una comprobación de isócronas para cada caso. Por todo ello, sí resulta razonable mantener el análisis a nivel municipal, más teniendo en cuenta la ausencia de consenso ya mencionada entre los operadores ya consultados, en relación con las propuestas de la notificante.
- (99) Por otro lado, ni la notificante justificó que las propuestas supramunicipales realizadas se ajustaban a las isócronas definidas por la CNMC ni tampoco ahora en las alegaciones a este pliego ha justificado que las propuestas realizadas se ajusten a tales isócronas; tampoco ha detallado en qué medida, de ser relevante su alegación, se verían alteradas las cuotas resultantes de la operación identificadas en el pliego de concreción de hechos.
- (100) En cualquier caso, al contrario de lo que señala SANTA LUCÍA, los precedentes más recientes, en los que la Dirección de Competencia ha comenzado a utilizar una nueva definición de mercado, no avalan el ámbito supramunicipal de los mercados mayoristas de tanatorio y crematorio, por cuanto ni previamente ni en dichos precedentes se considera dicho ámbito geográfico como relevante a efectos del análisis de dichas operaciones, utilizándose únicamente para completar el análisis municipal de la operación y valorar así de forma completa los efectos de la misma, según lo señalado anteriormente.

b) Mercado de seguros de decesos

- (101) En el pliego de concreción de hechos se consideraba que, con independencia del ámbito nacional que, con carácter general, tienen los seguros de vida y no vida, la mayor parte de los precedentes²⁰ han considerado que los seguros de deceso tienen un ámbito geográfico más reducido que el nacional, dada la relevancia que tiene la presencia física

²⁰ C/0928/18 GRUPO CATALANA OCCIDENTE/SOCIEDADES ADQUIRIDAS, C/0765/16 CATALANA OCCIDENTE/GRUPO PREVISORA BILBAINA/GRUPO FUNERARIO ARROITIA, C/0370/11 MAPFRE/ACCIONISTAS SINDICADOS/FUNESPAÑA y C/0499/13 DIVINA PASTORA/LÁLIANÇA. Excepcionalmente, en el S/0643/18 TANATORIOS NULES se declaró que el ámbito geográfico del mercado de seguros de deceso es nacional.

provincial de las aseguradoras como factor importante de atención a los clientes y en la captación de nuevos asegurados. La importancia de estos factores se pone de manifiesto en la gran dispersión existente en la penetración del seguro de decesos por provincias.

(102) A su vez, se señalaba que si se analiza el índice de aseguramiento (ratio de asegurados entre población) y lo comparamos con el PIB per cápita por provincia, se advierte una fuerte correlación inversa, siendo aquellas provincias con menor renta las que cuentan con mayor ratio de asegurados²¹.

(103) Así, dadas las particularidades geográficas existentes, se consideró adecuado el análisis del mercado de los seguros de deceso tanto a nivel nacional como provincial, dejando, no obstante, abierta la definición exacta del ámbito geográfico del mercado, conclusión que se mantiene ante la ausencia de alegaciones al respecto.

c) Otros mercados verticalmente relacionados

i. Floristería

(104) En el pliego de concreción de hechos se señalaba que las flores son un producto perecedero, por lo que la cercanía del aprovisionamiento respecto al destino final resulta fundamental para ofrecer un servicio de calidad, dadas las limitaciones de transporte existentes. Por ello, dados estos condicionantes, se consideraba la posibilidad de considerarlo como un mercado de carácter regional (provincial o autonómico), sin resultar necesario cerrar una definición del mercado geográfico.

ii. Lápidas y marmolería

(105) En el caso de las lápidas, al no tratarse de un producto perecedero, las posibilidades de transporte son mayores, aunque su elevado peso podría resultar un inconveniente para su transporte.

(106) No obstante, la amplia cobertura que ofrecen los fabricantes llevó a considerar un mercado geográfico nacional, sin resultar necesario por el momento cerrar una definición del mercado geográfico.

Conclusión mercados relevantes

(107) En conclusión, a la vista de todo lo anterior y conforme con lo señalado en el informe de paso a segunda fase y el pliego de concreción de hechos, a los efectos del presente informe y propuesta de resolución en segunda fase, se van a considerar como mercados relevantes de la operación notificada los siguientes:

i. Mercado minorista de servicios funerarios integrales de ámbito provincial, regional e incluso nacional

ii. Mercados mayoristas de servicios (tanatorio, cementerio y crematorio) de ámbito local o zona de influencia determinada mediante isócronas.

²¹ El índice de aseguramiento presenta una fuerte correlación negativa con el PIB per cápita (-0,65). En este sentido, Badajoz, que es la provincia con menor PIB per cápita (16 439 euros) de España, es la tercera provincia con mayor ratio de población asegurada (72,3%). Cádiz, la segunda provincia con menor PIB per cápita (16 73 euros) es la provincia con mayor índice de aseguramiento (79,7%). Fuente: elaboración propia a partir de datos de ICEA e INE.

- iii. Mercado de seguros de decesos tanto de ámbito provincial como nacional.
- iv. Otros mercados verticalmente relacionados: floristería y lápidas y marmolería, de ámbito nacional, sin resultar necesario cerrar la definición de mercado a efectos de este expediente.

ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

Mercado de servicios funerarios

a) Estructura de la oferta

- (108) El sector funerario en España ha experimentado una gran transformación en las últimas décadas, provocado por los cambios en los usos y costumbres de los demandantes de sus servicios. En su origen, el sector estaba representado por empresas cuya actividad únicamente consistía en el traslado y preparación del difunto. En la actualidad, se ofrece una oferta de servicios integrales que cubre todas las necesidades de un funeral con un sólo oferente y de manera más profesionalizada.
- (109) El precio final de un servicio funerario está compuesto en un 51,5% por el valor de los servicios funerarios en sentido estricto, un 15% de servicios complementarios (certificados y tasas, iglesia, corona, lápidas, esquelas, etc.), un 16,5% por los costes del destino final (inhumación o incineración), y un 17% de impuestos indirectos (IVA).
- (110) El mercado de la prestación de servicios funerarios en España se ha caracterizado históricamente por la amplitud y diversidad de la oferta, resultado de décadas de reserva de dicha actividad a los ayuntamientos. Según datos del informe “Radiografía del Sector Funerario 2020”, elaborado por PANASEF, actualmente existen en el mercado unas 1.100 empresas de servicios funerarios de diferente tipología (públicas, privadas o mixtas), que en 2019 generaron un volumen de negocio de aproximadamente 1.565 millones de euros, 35 millones de euros más respecto al año anterior. En el informe de 2019 se señalaba que el número de operadoras era de 1.300, lo que suponen una contracción de la oferta del 15,4% en un solo año, y podría ser un indicador del proceso de concentración que se está produciendo en el sector²².
- (111) De acuerdo con PANASEF, España posee 2.525 tanatorios o velatorios y 464 hornos crematorios. Con estos datos, PANASEF estima que el sector funerario cuenta con unas 7.050 salas para una media de 1.144 fallecimientos diarios, lo que implica la existencia de 6,16 salas de velatorio por fallecimiento. España se sitúa además como el país con mayor número de instalaciones de cremación de Europa. Esta sobrecapacidad se explica por el hecho de que los fallecimientos no se producen de forma lineal durante todos los días del año, sino que existe una gran variabilidad.
- (112) En los últimos años se ha experimentado un importante crecimiento de la dimensión de las empresas funerarias tanto en tamaño y número de empleados como en facturación. Algunos de los principales operadores del

²² No obstante, PANASEF señala como posible causa a ese descenso en su informe de 2020 que “en Informes anteriores el número de empresas de servicios funerarios era superior ya que en esta ocasión, hemos filtrado y aglutinado las empresas por CIF”.

sector están integrados con aseguradoras de deceso, tal es el caso tanto de ALBIA y FUNESPAÑA como de ASISTEA²³ (grupo CATALANA OCCIDENTE), SERVISA (grupo OCASO), ASV (MERIDIANO) y NUESTRA SEÑORA DE ATOCHA (SEGUROS ATOCHA), mientras que la líder del sector no lo está (MÉMORA).

Estructura de la demanda

- (113) La demanda viene determinada exógenamente por el número de fallecidos. Se caracteriza por su estabilidad, pues depende del número de defunciones de la población española y éste es relativamente previsible, dado que en condiciones normales se mantiene estable (excepto cuando ocurren situaciones excepcionales como la pandemia de la Covid-19 que se ha producido en 2020 y se mantiene en 2021).
- (114) Según PANASEF, el número de defunciones en España se había mantenido relativamente estable en los últimos años. En 2019 fallecieron 414.914 personas. A su vez, la pandemia de la Covid-19 habría causado en 2020 un exceso de mortalidad de 80.203 personas entre marzo y diciembre de 2020, con un total de 491.681 defunciones, lo que supone un aumento del 18,5% respecto a 2019²⁴.
- (115) La demanda del mercado minorista de servicios funerarios integrales está conformada por personas físicas que, o bien contratan directamente dichos servicios en el momento de producirse el fallecimiento²⁵, o bien son titulares de un seguro de deceso suscrito con una aseguradora privada. En este último caso, las aseguradoras negocian directamente con las empresas funerarias los servicios incluidos en las pólizas de sus clientes.
- (116) En cuanto a la demanda de los mercados mayoristas, está formada por empresas funerarias que, para la prestación de un servicio integral, acuden al mercado para completar su propia oferta subcontratando aquellos servicios que no pueden prestar por sí mismos porque carecen de la infraestructura necesaria para ello.
- (117) PANASEF viene señalando en sus informes²⁶ que las aseguradoras de deceso se han convertido en la principal fuente de demanda de servicios funerarios en España, de forma que el 65-70% de los servicios realizados por las empresas funerarias corresponden a personas aseguradas, mientras que los usuarios privados tan solo representan el 30% de la demanda de estos servicios.

Fijación de precios y estructura de la distribución

- (118) Los precios varían en función de las instalaciones y de la calidad de los servicios que deseen contratar los clientes, así como del nivel del coste salarial del convenio; de las distancias entre centros hospitalarios y tanatorios, crematorios y cementerios; y de los usos y costumbres de la

²³ Incluye Funeraria Bilbaína, Funeraria La Auxiliadora, S.L.U., Funeraria Merino Diez. S.L.U. y Funeraria Nuestra Señora de los Remedios. S.L.U.

²⁴ Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

²⁵ Su capacidad de negociación es limitada, principalmente por la situación personal que están viviendo y por el escaso margen temporal del que gozan para realizar comparaciones antes de decidir con quién contratan la prestación del servicio funerario.

²⁶ Mercado del Sector Funerario, 2017

zona. En el caso de que el funeral se contrate mediante una compañía de seguros, el coste del servicio dependerá de las coberturas incluidas en la póliza.

- (119) Existe una gran heterogeneidad de precios a nivel nacional²⁷. Para los servicios de cementerio es difícil establecer un precio orientativo, en la medida en que dependerá de los servicios que se contraten²⁸.

Precio medio de un funeral para las familias españolas		
Panasef (2019): 3.532 €	Consumer (2017): >3.000 €	OCU (2013): 3.545 €
Serv. funerarios: 1.820 €	Arca: 1.000 €	Arca: 1.200 €
Complementarios: 530 €	Coche fúnebre: 500 €	Tanatorio: 517 €
Destino final: 583 €	Tanatorio: 600 €	Flores: 100 €
Impuestos: 601 €	Flores: 60 € - 700 €	Inhumación y alquiler de nicho por al menos 5 años: 637 €
	Lápida: 250 €	Lápida: 250 € / Cremación: 657 €

Fuente: Elaboración propia a partir de "Radiografía del Sector Funerario", PANASEF (2019), "¿Cuánto cuesta un entierro", Eroski Consumer (2017), "Funerarias oscuras. Poca información y competencia", OCU (2013)

Barreras de entrada y competencia potencial

- (120) Como se indicó en el informe de paso a segunda fase y en el pliego de concreción de hechos, esta DC entiende que las principales barreras son fundamentalmente regulatorias, de carácter autonómico y local, que establecen las condiciones y requisitos para su ejercicio²⁹; así como algunas barreras técnico-económicas, derivadas de los costes asociados a la gestión de las instalaciones necesarias para la prestación de los servicios (tanatorios y crematorios).
- (121) Por otro lado, a la luz de las consideraciones anteriores sobre la libertad efectiva de elección de empresa funeraria por parte de los asegurados, es preciso señalar las posibles barreras de acceso al mercado de la prestación de servicios funerarios derivada de la relación vertical con el mercado de seguros de decesos, especialmente en aquellos ámbitos geográficos en los que existan altas tasas de penetración de dicho seguro y los operadores integrados que gestionan instalaciones propias dispongan de elevadas carteras de seguro.
- (122) La expansión futura de grupos funerarios de tamaño medio o regionales (que pueden ser operadores importantes en su zona de actuación de origen) a nivel nacional no parece sencilla dado el músculo financiero que se requiere para ello, especialmente para la construcción de instalaciones de tanatorio y sobre todo dada la sobrecapacidad existente en la actualidad.

²⁷ De acuerdo con UNESPA (2018), podemos apreciar diferencias de precios muy notables a nivel nacional, siendo en las provincias de Gerona y Madrid un 29% y un 27% superiores a la media nacional; mientras que en provincias como Zamora y Tenerife son un 40% y un 36% inferiores a la media nacional.

²⁸ Hay que diferenciar, por un lado, los llamados "Trabajos de Cementerio" (inhumación, exhumación, gestión documental, etc.), y, por otro lado, el alquiler del "Derecho funerario" de las diferentes unidades de enterramiento y su temporalidad. Por ejemplo, en este segundo caso, los precios pueden variar desde 200 euros por un alquiler de nicho de temporalidad mínima a 12.000 euros por el alquiler de una sepultura durante 75 años. Además, en la mayor parte de España los cementerios son de responsabilidad municipal, por lo que es el propio municipio el que establece el coste del servicio de cementerio, existiendo una gran disparidad territorial.

²⁹ Incluyendo, entre otras, la exigencia de licencias para la instalación y apertura de tanatorios, etc.

- (123) Menos sencillo aún parece la expansión de funerarias independientes, que, no obstante, sí pueden jugar un papel relevante en aquellos lugares donde tengan una presencia consolidada, con una potente imagen de marca. Sin embargo, de ser lo suficientemente importante la plaza, la entidad resultante seguramente tuviese la capacidad de introducirse bien con instalaciones propias o bien sin instalaciones, si existe una única instalación de tanatorio en el municipio que le garantizara el acceso.
- (124) No está conforme la notificante con la valoración sobre el grado de competencia existente en el mercado de servicios funerarios en el pliego de concreción de hechos. Así lo pone de manifiesto en su escrito de alegaciones cuando indica que *“en el PCH se presenta a las empresas funerarias independientes, titulares de instalaciones esenciales pero no integradas verticalmente con empresas aseguradoras de decesos, como el eslabón más débil de la cadena del sector, y se asume que la concentración podría excluir a un buen número de este tipo de operadores. Nada más lejos de la realidad”* (SANTA LUCÍA, Folio 22950, No Confidencial). Añade a su vez que *“son mayoritariamente estas funerarias independientes las que acumulan sanciones de las autoridades de competencia por abusos de posición dominante relacionados con negativas de acceso a las instalaciones que gestionan o con la utilización del control de infraestructuras esenciales para excluir la competencia de distintas formas y en su propio beneficio”* (SANTA LUCÍA, Folio 22950, No Confidencial), refiriéndose a determinados expedientes de las autoridades autonómicas de competencia. No obstante, la notificante obvia el conflicto existente con INICIATIVAS ALCAÉSAR y los problemas de acceso a su crematorio en la ciudad de Cáceres (único en la ciudad que gestiona mediante concesión administrativa), aun cuando INICIATIVAS ALCAÉSAR es una sociedad participada conjuntamente por ALBIA y FUNESPAÑA, y por tanto supone un contrafactual de los efectos que puede provocar la presente operación.
- (125) La notificante señala a su vez que *“también se equivoca el PCH cuando argumenta que las empresas funerarias independientes (no verticalmente integradas) no pueden competir de manera efectiva con las empresas verticalmente integradas”* (SANTA LUCÍA, Folio 22951, No Confidencial) y enumeran a continuación distintas estrategias que las empresas funerarias pueden adoptar.
- (126) Sin embargo, esta Dirección de Competencia en ningún caso señaló que no fuera posible que las funerarias independientes pudiesen competir. Así, en el párrafo 300 del pliego de concreción de hechos se señalaba lo siguiente: *“las funerarias independientes podrían jugar un papel relevante en aquellos lugares donde tengan una presencia consolidada, con una potente imagen de marca”* (que podría hacer alusión al caso de MÉMORA, como señala SANTA LUCÍA, o a funerarias pequeñas con un nombre ya consolidado a nivel local). Que la notificante considere que el pliego de concreción de hechos presenta a las funerarias no integradas verticalmente como el eslabón débil de la cadena es una apreciación subjetiva; prueba de ello es, y se trata de información pública, el paso a segunda fase de dos operaciones de adquisición por parte de MEMORA, no integrada verticalmente, al haberse considerado que podían suponer obstáculos para

la competencia³⁰. Lo que se ha hecho en el pliego de concreción de hechos es identificar los riesgos que supone la operación, en particular, para funerarias competidoras, tanto en el mercado minorista como mayorista, independientemente de que estén integradas verticalmente.

- (127) En relación con la supuesta mayor vulnerabilidad de las funerarias verticalmente integradas, la notificante alega que éstas *“no disponen de la capacidad para comportarse con independencia de sus competidores en el mercado. Al contrario. Estas empresas son más vulnerables y necesitan más que otros operadores llegar a acuerdos en los mercados de seguros funerarios [...] Una empresa como SANTA LUCÍA o como NNC, además de incurrir en evidentes riesgos legales, se expondrían a posibles represalias”* (SANTA LUCÍA, Folios 22951 y 22952, No Confidencial).
- (128) Sin embargo, esta Dirección de Competencia considera que ese argumento no es lo suficientemente robusto, dado que las funerarias no integradas también son muy dependientes de las compañías aseguradoras, que suponen en torno al 65%-70% de sus servicios, de acuerdo con PANASEF y que dado su poder de mercado pueden imponer sus condiciones en cuanto a servicios a ofrecer, retrasos en el cobro de las facturas, etc. Así se constató en las respuestas a las solicitudes de información realizadas a funerarias independientes durante la instrucción en segunda fase del expediente y así se recogió en el pliego de concreción de hechos.
- (129) Por otra parte, el hecho de que una empresa funeraria pueda comportarse de forma independiente de sus competidores, viene determinado por distintos elementos, entre los cuales, la cuota de mercado sigue teniendo un papel relevante; por ello, no puede acogerse la afirmación de la notificante, pues en aquellos ámbitos en que una empresa, como ocurre con la entidad resultante de esta operación, alcance cuotas relevantes, incluso del 100%, dadas las características de este mercado, no resulta inverosímil que dicha empresa, esté o no verticalmente integrada, pueda comportarse de forma independiente.

Mercado de seguros de decesos

a) Estructura de la oferta

- (130) El seguro de decesos consiste en la prestación de un servicio, siendo la empresa aseguradora la responsable de garantizar su prestación contratando con empresas funerarias la prestación de dichos servicios a sus asegurados hasta el capital asegurado determinado en la póliza.
- (131) La oferta del mercado español de seguros de deceso está constituida por alrededor de sesenta entidades, incluyendo grupos aseguradores e instituciones financieras como SANTA LUCÍA, MAPFRE, OCASO, SEGURCAIXA ADESLAS, PREVENTIVA o ALMUDENA, algunas de ellas verticalmente integradas con empresas prestadoras de servicios funerarios.
- (132) De acuerdo con la información facilitada por la DG de Seguros y Fondos de pensiones, en el ramo de decesos las cuotas de mercado a nivel nacional

³⁰ C/1151/20: MEMORA / REKALDE y C/1191/21: MEMORA / IRACHE.

de las cinco primeras entidades superan el 80% por provisiones, estando el resto del mercado muy fragmentado. Concretamente, las cuotas de mercado de SANTA LUCIALUCÍA (39,6%) y MAPFRE (15,2%) son cercanas al 55% en función de las provisiones técnicas³¹, siendo estas dos compañías las líderes del sector.

Cuotas de mercado en el seguro de decesos a nivel nacional por provisiones				
Empresa	2016	2017	2018	2019
Santa Lucía	40,6%	40,4%	39,9%	39,6%
Mapfre	16,1%	15,3%	15,2%	15,2%
Ocaso	15,4%	15,2%	14,8%	14,4%
Segurcaixa Adeslas	7,9%	8,6%	9%	9%
Preventiva	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%
Almudena	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%

Fuente: DG de Seguros y Fondos de Pensiones

- (133) La notificante alega que *“el cálculo de las cuotas de mercado en base a provisiones técnicas no resulta razonable”* y muestra *“una visión estática equivocada”* (SANTA LUCÍA, Folio 22949, No Confidencial). Señala a continuación que *“el hecho de que la DC haya decidido calcular las cuotas de mercado en base a provisiones técnicas en vez de utilizando el importe de primas o el número de pólizas emitidas resulta desconcertante para SANTA LUCÍA”* (SANTA LUCÍA, Folio 22949, No Confidencial).
- (134) La DC se reafirma en lo señalado en el PCH y también incluido por la notificante en sus alegaciones, que no es más que refrendar la opinión de la Dirección General de Seguros, que señaló en su respuesta de 24 de julio de 2020 al requerimiento de información realizado por la DC el 25 de junio de 2020, que *“las provisiones técnicas son el indicador más adecuado para calcular las cuotas de mercado en los ramos de vida y en el ramo de decesos, ya que reflejan de manera más precisa la magnitud de las obligaciones de las aseguradoras asumidas frente a clientes”*.
- (135) La notificante no comparte la opinión del regulador *“entre otros motivos, porque el nivel de exigencia y criterios de provisionamiento de las entidades aseguradoras no es igual, y a la vez, ese concepto solo sirve para entidades aseguradoras y no es útil para todos los operadores del mercado”* (SANTA

³¹ Las provisiones técnicas reflejan las obligaciones asumidas por la entidad aseguradora con los asegurados y beneficiarios derivadas de contratos de seguro y reaseguro. Las mismas se valoran como el importe actual que la entidad tendría que pagar si transfiriera sus obligaciones de seguro y reaseguro de manera inmediata a otra entidad. Para su cálculo se utiliza información facilitada por los mercados financieros y datos generalmente disponibles sobre riesgos de suscripción.

De acuerdo con el art 69 Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras :

“Artículo 69. Provisiones técnicas.

1. Las entidades aseguradoras y reaseguradoras computarán entre sus deudas las provisiones técnicas necesarias para reflejar todas las obligaciones derivadas de contratos de seguro y de reaseguro.
2. El valor de las provisiones técnicas se corresponderá con el importe actual que las entidades aseguradoras y reaseguradoras tendrían que pagar si transfirieran sus obligaciones de seguro y reaseguro de manera inmediata a otra entidad aseguradora o reaseguradora.
3. A efectos del cálculo de las provisiones técnicas se utilizará la información facilitada por los mercados financieros y los datos generalmente disponibles sobre riesgos de suscripción, información con la que el citado cálculo habrá de ser coherente. (...)

LUCÍA, Folio 22949, No Confidencial). Añade a continuación que *“resulta llamativo que si la DC conocía al menos desde julio del año pasado que las provisiones técnicas eran un indicador mucho más preciso para el cálculo de las cuotas en los mercados de provisión de seguros en los ramos de vida y decesos, no utilizase dicha metodología [...] para los cálculos de las cuotas de mercado en los recientes expedientes CAIXABANK/BANKIA y CATALANA OCCIDENTE/ARANGUREN”* (SANTA LUCÍA, Folio 22949, No Confidencial).

- (136) Al respecto cabe señalar que esta Dirección no está vinculada por los precedentes siempre que se justifique el cambio de criterio que, en este caso particular, viene avalado por el regulador. Por otra parte, que la DG Seguros realizase este planteamiento en su informe en julio de 2020, no significa que esta Dirección esté obligada, desde el mismo día de la emisión de dicho informe, a aplicar dicho indicador. Como es razonable, esta Dirección ha valorado la propuesta realizada por la DG Seguros durante la segunda fase de esta operación, hasta definir una posición formal al respecto, como corresponde, en el pliego de concreción de hechos elaborado en el marco de esta operación, de forma motivada y con posterioridad a la conclusión de las operaciones citadas, permitiendo en todo caso a la notificante alegar en contra como así ha hecho.
- (137) No obstante, pese a haberse señalado en el pliego de concreción de hechos que esta Dirección, de acuerdo con la opinión de la Dirección General de Seguros, consideraba que eran las provisiones el indicador más adecuado, también se ofrecieron en el pliego de concreción de hechos las cuotas por volumen de primas de acuerdo con el criterio tradicional, siendo SANTA LUCÍA la líder destacada también por volumen de primas (35,10%) y MAPFRE el tercer operador (12,47%) únicamente superada por SEGUROS OCASO. (21,40%).
- (138) Por tanto, la notificante rebate el análisis de cuotas realizado pero no explica en qué medida considera que la aportación de cuotas con otros indicadores, que también se aportaron por esta Dirección, afectaría al resultado alcanzado. Más bien, como se desprende de los siguientes párrafos, no comparte ni los indicadores utilizados en esta operación ni los utilizados en las previas.
- (139) Así, la notificante alega que *“poner el foco en las cuotas de mercado calculadas por provisiones técnicas, importe de primas o número de pólizas emitidas sobreestima el poder de mercado de SANTA LUCÍA y MAPFRE [...] SANTA LUCÍA estima que su cuota de mercado en base a nuevas contrataciones es inferior al [10-20%]”* (SANTA LUCÍA, Folio 22950, No Confidencial).
- (140) Sin embargo, la DC considera que la utilización de este criterio para calcular las cuotas de mercado es manifiestamente incorrecto, ya que tiene sólo en consideración una parte muy pequeña del mercado total (las nuevas altas), obviando todos los asegurados preexistentes. Y más aún, dada la importancia de los efectos verticales en el sector funerario, precisamente lo más relevante es conocer la visión global del mercado, ya que

generalmente las nuevas altas tendrán una edad media inferior a la edad media de todos los asegurados.

- (141) La notificante destaca en negrita en sus alegaciones que *“el Informe de KPMG no solo demostró que la Operación no va a obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional, sino que probó que, una vez ejecutada, el mercado seguirá siendo tan competitivo y dinámico como antes”* (SANTA LUCÍA, Folio 22952, No Confidencial). Omite así las consideraciones que hizo la Dirección de Competencia en su pliego de concreción de hechos sobre las conclusiones que se alcanzaban a partir de los datos obtenidos, como se verá posteriormente en el apartado en que se analizan las alegaciones de KPMG.

b) Estructura de la demanda

- (142) La penetración del seguro de decesos a nivel nacional se sitúa en el 46,6%, aunque existe una gran dispersión entre provincias y en tramos de edad, alcanzando en el tramo de 75 a 79 años un 59,1%³².
- (143) De acuerdo con la notificante, en el mercado de seguros de decesos no hay costes de cambio directos ni indirectos. No obstante, si un cliente cambia de empresa aseguradora de decesos, pierde los importes abonados a su primer proveedor y no puede rescatarlos, al no ser el seguro de decesos un seguro de capitalización (en el que el consumidor va integrando la bolsa de ahorro que retirará un día cuando se produzca el evento asegurado), sino que lo que se asegura es el coste de la prestación del servicio.
- (144) Respecto a la posible existencia de clientes cautivos al contratarse una póliza de seguros de decesos, la notificante señala que *“en ocasiones, las compañías de seguros ofrecen a sus clientes bonificaciones por mantener vigente la póliza con ellas, recompensando así su fidelidad (la permanencia de la póliza), porque saben que hay una alta probabilidad de que una oferta competidora se lleve al cliente, que no está atado de ninguna manera. Sin embargo, estas bonificaciones tampoco actúan como barreras de salida que conviertan a los clientes en cautivos, ya que las empresas de seguros, conocedoras todas de esta realidad comercial, ofrecen a los asegurados de sus rivales el mantenimiento de condiciones (incluyendo bonificaciones por antigüedad), e incluso descuentos adicionales y otras garantías complementarias (como las citadas anteriormente) que pueden ser utilizadas en vida por los tomadores/asegurados, lo que ofrece un atractivo significativo a los clientes”* (SANTA LUCÍA, Folio 22948, No Confidencial).
- (145) Sin embargo, la notificante no hace mención alguna sobre el tipo de clientes que puede recibir estas ofertas, que suelen ser dirigidas a población con una expectativa de vida aún elevada; y no a los asegurados de mayor edad, que generalmente sólo recibirán propuestas de prima única. Y son estos

³² Fuente: El Seguro de Decesos. Año 2018. Informe nº 1553. Abril de 2019. ICEA.

asegurados de mayor edad los que, razonablemente, van a demandar los servicios funerarios con anterioridad con carácter general.

- (146) La notificante insiste en que *“es un grueso error y no se ajusta a la realidad del mercado pensar que los clientes asegurados con pólizas de decesos están cautivos de las empresas de seguros. Al contrario, se ha demostrado que los clientes son libres de cambiar de aseguradora y, de hecho, lo hacen habitualmente”* (SANTA LUCÍA, Folio 22948, No Confidencial). Sin embargo, en el PCH no se realiza ningún tipo de análisis cuantitativo sobre los cambios de aseguradora de clientes asegurados de SANTA LUCÍA que se producen ni una comparativa entre tipos de seguros..
- (147) Esta afirmación parece basarse en el propio Informe Económico realizado por KPMG y presentado por SANTA LUCÍA, ya que a continuación señalan: *“El capítulo 5 del Informe Económico y, en particular, su apartado 5.1 muestra cómo, empleando información pública de ICEA, existe todos los años un importante número de altas y bajas en las distintas modalidades de pólizas con prima anual, que solo pueden explicarse por el cambio y trasvase entre compañías que se produce en el mercado, reflejo y prueba de la inexistencia de barreras al cambio. Por ejemplo, solo el 15% de las bajas anuales se deben a un deceso, mientras que el resto suponen, en su inmensa mayoría cambios de compañías, como muestra el hecho de que el número de altas netas crece en asegurados, que no en valor”* (SANTA LUCÍA, Folio 22948, No Confidencial). Sin embargo, dicha afirmación está sesgada, dado que en las primas se produce un efecto sustitución: lógicamente las primas de los que salen (los fallecidos) son generalmente más altas al ser de edad más avanzada, mientras que las primas de los que entran son menores al ser más jóvenes. Por lo tanto, cuando se afirma que *“el resto suponen, en su inmensa mayoría cambios de compañías, como muestra el hecho de que el número de altas netas crece en asegurados, que no en valor”*, se está haciendo una aseveración no justificada a partir de los datos utilizados.
- (148) En definitiva, los costes de cambio de aseguradora para el cliente de seguros de decesos dependerán, por tanto, del tipo de prima que se pague. Si la prima es nivelada (si se contrató siendo más joven y con un menor riesgo de fallecimiento), la prima sería mucho más barata que la que se contratara años más tarde, pues a mayor riesgo, más elevada la prima, por lo que es mucho más costoso el cambio de seguro. Si la modalidad es de prima natural (el precio se establece en función de la edad y capitales), el coste de cambio de aseguradora será menor. Lo mismo si se ha contratado la modalidad mixta o la seminatural, aunque con matices ya que estas modalidades tienen habitualmente un momento en que la prima se queda fija hasta el final a igual capital. Por tanto, dado que según ICEA (nota al pie 127 del PCH), la prima nivelada es la más habitual, sí podría afirmarse que los costes de cambio podrían ser elevados y existir así cierta inercia (económicamente lógica) a permanecer con la misma aseguradora, siendo innecesario realizar un mayor análisis cuantitativo de este aspecto, en la medida en que ninguna de las teorías del daño del pliego y de este informe se fundamentan en estos datos.

Fijación de precios y canales de distribución

- (149) Para el cálculo de la prima del seguro o del precio de éste, las compañías aseguradoras utilizan bases técnicas, hipótesis actuariales e información estadística. La determinación del importe de la prima viene dada fundamentalmente por los siguientes factores: (i) el servicio contratado en función de los costes de la localidad donde resida el asegurado, (ii) la edad del asegurado en el momento de contratar el seguro (al tratarse de un riesgo biométrico); (iii) los costes operativos, (iv) un margen operativo y (v) otras partidas adicionales como recargos e impuestos legalmente establecidos³³.
- (150) La estructura de costes viene definida por: (i) los costes de personal y administrativos; (ii) los costes por la gestión de la red de proveedores de servicios funerarios, diferenciando entre: (i) los costes inherentes a los principales elementos del servicio fúnebre (anuncios en prensa, esquelas, flores, etc.); (ii) los costes por la prestación de servicios derivados del uso de instalaciones funerarias (tanatorios, crematorios, cementerios); y (iii) los costes inherentes a la gestión de traslados. Sin embargo, a la hora de calcular la prima, las aseguradoras no valoran el coste actual de estos servicios, sino que estiman su coste futuro³⁴.
- (151) De acuerdo con la DG Seguros y Fondos de Pensiones, los distintos canales de distribución que puede utilizar una entidad aseguradora para la distribución del seguro de decesos son los siguientes:
1. **Venta directa:** es la propia entidad aseguradora la que distribuye los seguros a través de sus oficinas, página web, etc.
 2. **Agentes de seguros:** es habitual que las entidades aseguradoras de decesos cuenten con una red de agentes propia a través de la cual distribuyen los seguros. Los agentes pueden ser exclusivos o vinculados.
 3. **Operador banca-seguros:** la distribución de los seguros de decesos se realiza utilizando las redes de distribución de las entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito o sociedades mercantiles controladas o participadas por las anteriores, previa celebración de un contrato de agencia de las anteriores con una o varias entidades aseguradoras
 4. **Corredores de seguros:** la distribución se realiza ofreciendo asesoramiento independiente basado en un análisis objetivo y personalizado.

³³ En concreto: (i) el Impuesto sobre Prima de Seguro del 6% que se recoge en el apartado 5.1 del artículo 12 de la Ley 13/1996, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social; y (ii) el recargo a favor del consorcio para financiar su actividad liquidadora del 1,5%, establecido en la Ley 6/2009, de 3 de julio, por la que se modifica el Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros, aprobado por Real Decreto Legislativo 7/2004, de 29 de octubre, para suprimir las funciones del Consorcio de Compensación de Seguros en relación con los seguros obligatorios de viajeros y del cazador y reducir el recargo destinado a financiar las funciones de liquidación de entidades aseguradoras; y (iii) el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados, aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre.

³⁴ Cada compañía aplica factores correctores y previsiones propias, en función de su *know how*.

(DG DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES, Folios 3564 y 3565, No Confidencial).

- (152) Por otro lado, de acuerdo con la notificante, en los últimos años se están consolidando distintas propuestas de comparadores de precios y coberturas online que reducen los costes de búsqueda para los clientes³⁵ (SANTA LUCÍA, Folio 3761, No Confidencial).

Barreras de entrada y competencia potencial

- (153) Las principales barreras de acceso son los requisitos técnicos necesarios para poder operar en el ramo de los seguros. No obstante, estos son superables tanto por todos los grupos aseguradores tradicionales como por las instituciones financieras, cuya presencia es creciente en el mercado.
- (154) Como señala la notificante, en los últimos años se han incorporado instituciones financieras, bien de manera independiente (como BANKINTER, a través de BANKINTER SEGUROS, ahora propiedad de MAPFRE) o a través de su alianza con aseguradoras (como es el caso de SANTANDER con SANTA LUCÍA, AXA, CASER o SEGURCAIXA ADESLAS). Recientemente han aparecido, a su vez, distintas propuestas de comparadores de precios y de coberturas *online* que reducen sustancialmente los costes de información de los clientes y las barreras de entrada.
- (155) No obstante, la notificante señala que *“la DC comete errores al analizar las dinámicas de los mercados”*. Señala a continuación que *“el PCH presenta un mercado de seguros de decesos altamente concentrado, estático, en el que los principales operadores disponen de capacidad para abusar de la dependencia económica de sus proveedores de servicios funerarios, y con una demanda cautiva [...] SANTA LUCÍA, apenas contrate un 15% de las nuevas pólizas”*. (Folios 22945 y 22946, No Confidencial).
- (156) Sin embargo, la notificante parece obviar en sus comentarios que, a corto y medio plazo, para conocer la influencia del sector asegurador en el sector funerario, es necesario centrarse en las cuotas de las aseguradoras por tramos de edad, ya que son los asegurados de mayor edad los que concentran la mayor parte de la demanda de servicios funerarios..
- (157) La notificante añade que *“Finalmente, un dato clave que demuestra el dinamismo competitivo en el ámbito de los seguros de decesos es la creciente competencia que ejercen sobre estos seguros productos comercializados por las empresas funerarias y que cubren la misma necesidad, es decir, el coste de todos los gastos relacionados con un sepelio. [...] De este modo, desde el punto de vista de la demanda, productos como Electium de MÉMORA compiten más directamente con las pólizas de los seguros de decesos tradicionales que con los seguros de prima única”*. Añade a su vez que *“no se está teniendo en cuenta en ese análisis a una parte de la competencia que públicamente en medios de “masas” reconoce que en estos años ha prestado 10.000 servicios a través*

³⁵ Existen comparadores horizontales, como www.rastreator.com, www.acierto.com, o www.puntoseguro.com, junto con otros verticales o especializados como www.seguros-decesos.es o www.segurodecesos.es.

de la comercialización de estos productos, lo que implica que su cartera de futuros servicios, no puede ser inferior a los 20.000 o 30.000 servicios captados más, pendientes de futura prestación” (SANTA LUCÍA, Folio 22946, No Confidencial).

- (158) Es decir, la notificante considera que productos como Electium de MÉMORA no han sido considerados por esta DC y por tanto, al ser, según la notificante, un producto que forma parte del mismo mercado que los seguros de decesos, las cuotas de mercado serían inferiores a las señaladas por esta DC.
- (159) Más adelante la notificante vuelve a insistir en que productos como Electium no han recibido importancia en el PCH, y que su éxito ha sido tal que *“ha proliferado la comercialización de productos equivalentes por parte de otras empresas funerarias, tales como Última Mi Voluntad (de ÁLTIMA), Plan Prevenir (de NEVASA), o el plan funerario de Costa Funeral Services, entre otros”* (SANTA LUCÍA, Folio 22953, No Confidencial).
- (160) Resulta cuanto menos curioso que se ponga como ejemplo el producto Última Mi Voluntad de ÁLTIMA, el nombre comercial de ELYSIUS, sociedad sobre la que posee control conjunto ALBIA e indirectamente SANTA LUCÍA. Sin embargo, en su caso concreto no determinan el número de ventas de este producto pese a que podrían proporcionarlas perfectamente, y se prefiere realizar estimaciones basadas en mensajes publicitarios sobre el número de ventas de Electium por parte de MÉMORA.
- (161) En todo caso, resulta rotundamente falso que esta DC no haya considerado productos como Electium y otros similares existentes en el mercado en su análisis. Es más, en el propio PCH se realiza un análisis profuso de estos productos: *“En los últimos años han aparecido en el sector funerario otros productos, como Electium, lanzado por la funeraria MÉMORA, que se podrían considerar productos relativamente sustitutivos de una póliza de decesos. No obstante, su penetración actual en el mercado parece testimonial. Electium es anunciado en la web de MÉMORA como un producto que “te permite organizar en vida el servicio funerario y dejarlo pagado. Decide con tiempo, tranquilidad y claridad. Además, evita que tus familiares y amigos tengan que tomar decisiones en un momento complicado”. Electium se corresponde con una “pre-venta” de un servicio funerario, siendo la principal diferencia que la decisión del servicio la toma, por adelantado, el cliente o su familia. Además, la sustituibilidad de este producto u otros similares con el seguro de decesos se daría únicamente para un perfil de clientes muy concreto: aquellos que sólo pueden acceder a seguros de decesos de prima única³⁶ especialmente debido a su avanzada edad (la mayoría de aseguradoras no permite la contratación de seguros de decesos de prima periódica para mayores de 65 o 70 años). También otras compañías ofrecen servicios similares, casos de ÁLTIMA (Última Mi Voluntad) (participada por ALBIA), GRUPO ASV (Planifica Despedida) o NEVASA (Plan Prevenir) (participada por ALBIA), entre otras. También grupos más locales como CABRÉ JUNQUERAS, SERVICIOS*

³⁶ Con la modalidad de prima única el titular abona la prima en un único pago.

FUNERARIOS ISLAS CANARIAS, EL SALVADOR O PARCESA” (Pliego de Concreción de Hechos, Párrafo 250, Folio 21011, No Confidencial).

- (162) Además, las ventas que se habrían producido de este producto, de acuerdo con la notificante (entre “20.000 y 30.000”, según afirma) tampoco serían lo suficientemente elevadas hasta el momento para que, aun cuando fuesen productos perfectamente sustitutivos, las cuotas de mercado de SANTA LUCÍA y MAPFRE en capital asegurado se redujeran significativamente.
- (163) Para defender su tesis sobre Electium, la notificante presenta una serie de notas de prensa, de las que va destacando cierto contenido, que en algunos casos choca frontalmente con sus afirmaciones. Así, en la nota de prensa de 26 de septiembre de 2017, se destaca que **“Electium no es un seguro. Si contratas un seguro tendrás la cuestión económica cubierta, pero tus familiares tendrán que tomar decisiones y estas se tomarán en un momento emocionalmente complicado. Electium es la solución completa: decidido, pagado y personalizado”**. (SANTA LUCÍA, Folio 22454, No Confidencial).
- (164) Más adelante la notificante señala que **“el PCH tampoco ha valorado correctamente el IHH de la Operación. Si se utiliza el IHH para valorar el nivel de consolidación y de riesgo para la competencia actual que representa la Operación, sería más adecuado partir de las nuevas contrataciones en vez de hacerlo de las carteras de las distintas empresas”** (SANTA LUCÍA, Folio 22946, No Confidencial).
- (165) De nuevo, esta Dirección no comparte en absoluto esta visión. Si el foco de análisis es el efecto vertical del mercado asegurador sobre el sector funerario, y tal y como se explicaba anteriormente, se deben analizar las provisiones de toda la cartera o, en su caso, calcular las cuotas por volumen de primas por tramos de edad centrándonos en los de tramos superiores casi exclusivamente debido a que son aquellos con, probablemente, las defunciones más próximas, el análisis resulta análogo para el cálculo del IHH. O bien se focaliza en toda la cartera, o bien se compartimentan las carteras por tramos de edad y se fija el foco en las de mayor edad y no en las nuevas contrataciones, para conocer así cuál será el efecto vertical sobre el sector funerario a corto y medio plazo, que es el horizonte que debe evaluarse en el marco del control de concentraciones.

EFICIENCIAS

- (166) En su escrito de alegaciones al pliego, SANTA LUCÍA rechaza la posición de la DC y considera que han sido acreditadas las eficiencias horizontales y verticales que generará la operación de concentración.
- (167) Respecto al primer conjunto de eficiencias de tipo horizontal, SANTA LUCÍA considera que el incremento de la dimensión de la entidad tras la fusión permitirá reducciones de los costes unitarios, un aumento del alcance de sus actuaciones en el mercado y la optimización de sus inversiones. En su opinión, las reducciones de coste ya fueron probadas mediante estimaciones mínimas y máximas de costes aportadas en su contestación al requerimiento de información emitido con fecha de 3 de septiembre 2020, aunque éstas no han sido exhaustivas. Por otro lado,

reitera que dichas reducciones de coste llevarán a precios menores gracias al exceso de capacidad que existe en sus instalaciones, dado que *“los incentivos para bajar los precios [...] son más elevados ya que permite ampliar la demanda captada y el grado de utilización de las instalaciones”*.

- (168) Respecto a las eficiencias verticales, SANTA LUCÍA arguye que la interpretación realizada por la Dirección de Competencia del documento de 19 de noviembre 2018 es errónea, puesto que no se habría implementado ninguna de las medidas estudiadas en el citado documento. En todo caso, dichas informaciones han sido excluidas del análisis por parte de esta Dirección y declaradas confidenciales una vez aceptadas las alegaciones presentadas por SANTA LUCÍA al respecto. Por otra parte, reitera los argumentos presentados en sus escritos anteriores, citando como principales eficiencias verticales el mayor control de los costes directos de la prestación de servicios funerarios, la reducción de los costes de transacción y el mayor control de la calidad de la prestación del servicio.
- (169) Según SANTA LUCÍA, la Dirección de Competencia también habría errado en su valoración del análisis contrafactual realizado por SANTA LUCÍA. Según esta empresa el mercado británico y español sí son comparables, ya sea en lo referido al funcionamiento del mercado o desde la perspectiva de la demanda. Por último, SANTA LUCÍA cita de nuevo los ahorros para los consumidores, así como los ahorros de costes para sí misma, que generará incorporar ALBIA al REGE³⁷ de su grupo empresarial.
- (170) Respecto a las eficiencias horizontales identificadas por SANTA LUCÍA, los argumentos aportados por esta empresa se han centrado, tanto en sus escritos anteriores al pliego como en sus alegaciones al mismo, en las reducciones de los costes unitarios de la prestación de servicios funerarios y la consiguiente bajada de precios que facilitaría la existencia de exceso de capacidad. Aunque dichas eficiencias podrían ser relevantes en la valoración del efecto global de la concentración, esta Dirección considera que, en el presente caso, no deben ser tenidas en cuenta los argumentos aportados por SANTA LUCÍA porque éstos se fundamentan exclusivamente en argumentos cualitativos, hipotéticos e incontrastables.
- (171) Este es el caso, por ejemplo, de la estimación de ahorro de costes de explotación que aportó SANTA LUCÍA en su escrito de 2 de octubre de 2020 y que reitera en su escrito de alegaciones al pliego. Esta estimación, consistente en mostrar los límites inferiores y superiores del ahorro de costes derivados de la concentración, no puede ser verificada por esta DC porque (i) SANTA LUCÍA no aporta la información de costes utilizada para generarla y, además, no indica qué conceptos de coste se han tenido en cuenta en cada agregación presentada y; (ii) SANTA LUCÍA no indica qué hipótesis o metodología se ha empleado para determinar el nivel del ahorro porcentual ni la amplitud de los intervalos que alega. La ausencia de la anterior información imposibilita reproducir sus estimaciones para determinar si éstas se ajustan a la situación que cabría esperar en el mercado de ser aprobada la concentración.

³⁷ Régimen Especial del Grupo de Entidades.

- (172) De forma similar, en lo que se refiere a las eficiencias verticales, SANTA LUCÍA basa su argumento en la hipótesis de que las empresas verticalmente integradas de servicios funerarios y seguros de deceso comparten los mismos incentivos que los consumidores y, por tanto, buscarán la maximización de la calidad del servicio, la minimización de su coste y, por tanto, la maximización de los sobrantes de sus clientes.
- (173) Sin embargo, la única prueba de la existencia de dichos incentivos que aporta SANTA LUCÍA son una serie de datos referidos a la evolución de las liquidaciones y renunciaciones que, como ya señaló el pliego en su nota al pie 172, son imposibles de reproducir. De acuerdo con la citada nota al pie, “[l]os datos aportados por SANTA LUCÍA en este análisis no son replicables. Las series temporales del período 2014-2020 referidas al volumen de los desembolsos, el porcentaje de siniestros que causan renunciaciones o liquidaciones o la cuantía media de los pagos se presentan de forma agregada y sin incluir el número de clientes que generaría cada desembolso”.
- (174) Incluso en el caso de ser contrastables y verificables estos datos, las series temporales aportadas por SANTA LUCÍA no permiten la extracción de conclusiones acerca de los incentivos de esta empresa tras la implementación de la concentración. Citando de nuevo la nota al pie 172, “[e]n el caso de los datos de la cuantía media de los desembolsos, la falta de desagregación de los datos imposibilita su interpretación: primero, porque no son cifras equiparables (la renuncia representa el coste del total del servicio funerario, la liquidación únicamente el sobrante) y, segundo, porque mantienen una relación perfectamente inversa (a mayor valor de la renuncia, menor es el sobrante y la liquidación correspondiente).” Además, los datos aportados muestran una variación interanual importante, lo que impide la identificación de cualquier tendencia que pudiera apoyar la tesis defendida por SANTA LUCÍA.
- (175) Los únicos datos aptos para su análisis son los referidos a las liquidaciones, renunciaciones y porcentaje de clientes que renunciaron durante el período 2018-2020, y en ningún caso suponen una prueba irrefutable a favor de SANTA LUCÍA, puesto que entre 2018 y 2019 se observa una reducción superior al [10-20%] en las liquidaciones medias, lo que sería contrario a la tendencia que subraya esta empresa en sus escritos. SANTA LUCÍA señala, además, el incremento del valor de las liquidaciones en 2020 como prueba de su argumento cuando, tal y como se señaló en el PCH, este hecho es atribuible a las circunstancias particulares de 2020 y a las restricciones impuestas a causa de la crisis de la COVID-19.
- (176) Respecto al análisis contrafactual propuesto por SANTA LUCÍA, no se pueden extraer conclusiones acerca del mejor o peor funcionamiento del mercado español respecto al británico, ni del mayor o menor bienestar de los consumidores españoles respecto a los británicos. El análisis contractual, como metodología asentada en las ciencias sociales, requiere necesariamente que los individuos (o conjuntos de individuos) que se comparan para determinar el impacto de un tratamiento o suceso (en este caso, los mercados españoles y británicos y el bienestar de sus respectivos

consumidores) presenten el mayor grado de similitud para que las diferencias entre ellos puedan atribuirse al citado tratamiento o suceso³⁸.

- (177) Esta condición no se cumple ni siquiera de forma limitada en el presente caso, puesto que (i) los mercados de servicios funerarios minoristas en España y Reino Unido no incluyen los mismos servicios (tanatorios) y (ii) no existe en Reino Unido un mercado de seguros de deceso. Estas diferencias estructurales promueven dinámicas distintas que influyen en el funcionamiento de los mercados españoles y británicos y en los resultados generados por cada uno de ellos. En consecuencia, y al contrario de lo que argumenta SANTA LUCÍA, las diferencias entre los resultados en ambos mercados no pueden atribuirse exclusivamente a la ausencia de integración vertical en Reino Unido, sino al conjunto de notables diferencias que presenta el mercado de ese país respecto al mercado español.
- (178) Respecto al REGE, las afirmaciones de SANTA LUCÍA no permiten ni cuantificar ni verificar la probabilidad de que los ahorros que generará la incorporación de ALBIA sean repercutidos a sus consumidores. Es lógico que la aplicación del REGE se traduzca en una reducción de la carga tributaria de la entidad resultante de la concentración, pero no que dicha reducción se traduzca en reducciones de los precios aplicados a los consumidores de servicios funerarios o en la realización de nuevas inversiones para incrementar la calidad de los servicios ofrecidos por SANTA LUCÍA. Es decir, en caso de ser ciertas dichas eficiencias, la notificante no aporta garantías de que vayan a ser eficiencias trasladables a los consumidores.
- (179) Por último, cabe destacar que, en sus escritos de valoración de eficiencias, SANTA LUCÍA aportó diversos argumentos alegando la calidad superior de sus servicios respecto a los de sus competidores y, en especial, respecto a las empresas funerarias no verticalmente integradas con una empresa aseguradora. Sin embargo, en su escrito de alegaciones al PCH, SANTA LUCÍA no ha cuestionado los contraargumentos de la DC, en los que se indicó que SANTA LUCÍA hacía una interpretación sesgada y parcial de los indicadores escogidos con el objetivo de exagerar las diferencias de calidad observada entre proveedores en el mercado de servicios funerarios.
- (180) En esta misma línea, esta Dirección quiere señalar que, al mostrar su inversión en los agentes IRIS ASSISTANCE como prueba de sus esfuerzos por incrementar la calidad, SANTA LUCÍA aporta una información que, de nuevo, no es transparente en tanto que no define qué se considera inversión en estos agentes y tampoco incluye el gasto desagregado según los conceptos que componen dicha inversión. Esto impide identificar si dichos desembolsos realmente constituyen inversiones en estos agentes (por ejemplo, en formación profesional o dotación de

³⁸ Véase Loi M., Caetano Rodrigues Jorge Rodrigues Ferro, M. “A note on the impact evaluation of public policies: The counterfactual analysis”. EUR 25519 EN. Luxembourg (Luxembourg): Publications Office of the European Union; 2012. JRC74778. En la página 4 de dicho informe, se indica que “*lo necesario es un grupo de control adecuado que sea lo más parecido posible al grupo afectado, para que el efecto de una política pueda ser identificada en las diferencias entre ambos grupos*” (traducción propia).

medios) o si se trata de los gastos en personal realizados por SANTA LUCÍA.

- (181) En base a todo lo anterior, esta DC considera que no ha quedado acreditada la existencia de eficiencias, verticales u horizontales, cuantificables, contrastables e inherentes a la operación que pudieran beneficiar a los consumidores afectados por esta concentración.

VALORACION DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (182) La existencia de **solapamientos horizontales** entre ALBIA y FUNESPAÑA, el **tamaño** que alcanzaría el grupo funerario resultante y su relevancia tanto en el mercado minorista como en el mayorista, y especialmente los **solapamientos verticales** con el grupo asegurador SANTA LUCÍA, debido a la existencia tanto de las **cláusulas 15 y 16** del acuerdo de accionistas suscrito con MAPFRE como de la **participación de MAPFRE del 25%** del capital social de entidad resultante, son los principales riesgos advertidos por esta Dirección.
- (183) Todos ellos se han puesto de manifiesto tanto en el test de mercado como en las contestaciones a los requerimientos de información realizados a operadores del sector funerario y del sector de seguros de decesos durante la primera y la segunda fase de la tramitación del presente expediente.
- (184) A continuación, se resume el análisis detallado (dado que ya se realizó un análisis con mayor profundidad contenido en el pliego de concreción de hechos), mercado a mercado, de cada uno de los anteriores posibles obstáculos a la competencia efectiva respondiéndose, en cada caso, a las respectivas alegaciones de la notificante al pliego notificado.

Efectos horizontales en el mercado minorista de servicios funerarios

- (185) La operación supone la unión del segundo y tercer operador del sector, haciéndose NNC con una cuota del **[10-20%] del mercado nacional de la prestación de servicios minoristas funerarios integrales en valor y del [10-20%] en número de servicios prestados en 2019³⁹** y fortaleciendo de forma significativa su presencia a nivel nacional, al añadir a su oferta las instalaciones funerarias gestionadas por FUNESPAÑA y las empresas participadas conjuntamente.

³⁹ A la facturación de ALBIA consignada en sus cuentas anuales (que incluye a las sociedades TANATORIO DE MARIN y SAN FRANCISCO JAVIER) se le ha añadido adicionalmente, en línea con los requerimientos de información de fecha 28 de enero de 2021 (RFI X), y de fecha 17 de febrero de 2021 (RFI XI) en el Expediente C/1086/19 – SANTA LUCIA/FUNESPAÑA, la de las siguientes sociedades: (i) FUNERARIA DEL PRINCIPADO, S.L.; (II) TANATORIO DE CORDOBA, S.A.; (III) JORDIAL, S.L. (pendiente de autorización); y (iv) ELYSIUS EUROPA, S.L.;

Para el cálculo de la facturación de FUNESPAÑA se ha considerado la de FUNESPAÑA DOS, S.L.U., que son los activos que se transmiten con la operación, y se le han sumado los importes de las siguientes sociedades (en línea con el requerimiento de información de fecha 28 de enero de 2021 (RFI X) en el Expediente C/1086/19 – SANTA LUCIA/FUNESPAÑA): (i) SERVICIOS FUNERARIOS LUCEM, S.L.; (II) FUNERARIA SAN VICENTE, S.L.; (III) NUEVO TANATORIO, S.L.; (IV) SERVICIOS FUNERARIOS DEL NERVION, S.L.; y (V) FUNERARIA ALIANZA CANARIA, S.L.

- (186) Como resultado de esta operación de concentración se gestaría la **creación de la empresa de servicios funerarios más grande de España, superando a la anterior líder del sector, MÉMORA, pero con la diferencia de que ésta no es una funeraria integrada verticalmente**. Este hecho, unido a la política de crecimiento y expansión en el negocio funerario analizada en el pliego⁴⁰, que está llevando a cabo SANTA LUCÍA, podría acrecentar la contracción en el número de operadores.
- (187) Tras la operación, la entidad resultante gestionará **278 tanatorios, 61 crematorios y 43⁴¹ cementerios distribuidos en 275 municipios de 36 provincias pertenecientes a 14 comunidades autónomas**.
- (188) En conclusión, aunque se debe reconocer que el **refuerzo** que provoca la **presente operación** a nivel nacional en el mercado minorista de servicios funerarios es limitado, sí que **es relevante a nivel autonómico y provincial por cuanto completa la cartera de SANTA LUCÍA y ALBIA**.

Efectos horizontales en el mercado mayorista de servicios funerarios

- (189) Como consecuencia de la operación se produce adición de cuotas entre las partes (**solapamiento horizontal**) únicamente en **2 municipios (Bilbao y Valdepeñas)**, en concreto en el mercado mayorista de tanatorio, al coincidir instalaciones de ALBIA y de FUNESPAÑA.
- (190) En **Valdepeñas**, NNC⁴² se hará con el **100% del mercado mayorista de tanatorios** al unir bajo su gestión los 2 únicos tanatorios existentes, privados, haciéndose asimismo con el único crematorio de la localidad gestionado por FUNESPAÑA.
- (191) En **Bilbao**, ALBIA ([...] salas de tanatorio) y FUNESPAÑA ([...] salas de tanatorio) gestionan 2 tanatorios privados de los 4 tanatorios existentes, contando así con un total de [...] salas de tanatorio de las [...] totales de la localidad, haciéndose con una **cuota del [50-60%] del mercado mayorista de tanatorios**.

Alegaciones de la notificante

- (192) La notificante alega que *“aunque se produzca un solapamiento horizontal en el mercado mayorista de tanatorio entre ALBIA y FUNESPAÑA, las dinámicas competitivas en dicho mercado como en el de seguros de decesos, permiten concluir que la Operación no va a producir efectos negativos sobre la competencia, ni en el ámbito geográfico propuesto por SANTA LUCÍA, ni en el mercado estrecho del municipio de Bilbao”* (SANTA LUCÍA, Folio 22958, No Confidencial).
- (193) Pese a la ausencia de solapamientos horizontales en el resto de los 139 municipios en los que las empresas adquiridas tienen instalaciones

⁴⁰ Una pequeña participación en el accionariado de una empresa funeraria en manos de la sociedad resultante puede suponer, si no un control efectivo de la sociedad, sí al menos una influencia notable en su gestión. De hecho, como ya se ha señalado, ya está utilizando la amenaza de cierre de insumos, no asignación de servicios, para entrar en el accionariado de empresas funerarias.

⁴¹ Dato probablemente inferior al real por falta de disponibilidad de datos en algunas empresas participadas.

⁴² NNC es la sociedad que controlará al 100% tanto a ALBIA como a ACTIVOS DE FUNESPAÑA

funerarias, NNC pasará a gestionarlas, asumiendo su posición en los correspondientes mercados mayoristas.

- (194) En efecto, la entidad resultante asumirá **cuotas del 100% de los mercados mayoristas de tanatorio en 157 municipios⁴³, de crematorio en 35⁴⁴ y de cementerio en 14.**
- (195) A su vez, **NNC ostentará una cuota igual o superior al 50% de los mercados mayoristas de tanatorio de 217 municipios⁴⁵, de crematorio en 51⁴⁶ y de cementerio en 14.**
- (196) En la medida en que ALBIA aumenta su capilaridad, y lo hace como consecuencia de esta operación, a lo largo del territorio nacional, su dependencia de terceros será cada vez menor y podrá permitirse el endurecimiento de las condiciones de acceso e incluso la denegación en el mercado mayorista de servicios funerarios, en aquellos casos en los que disponga de una parte muy significativa de las instalaciones, especialmente cuando no se trate de la gestión de tanatorios municipales. De hecho, son diversos los precedentes autonómicos en que se han venido sancionando este tipo de prácticas por parte de empresas funerarias⁴⁷.
- (197) Ambos riesgos fueron confirmados en el test de mercado y referenciados debidamente en el pliego de concreción de hechos, señalándose en algunas contestaciones al pliego de cargos por parte de competidores de las partes que estos riesgos son una realidad y se habrían producido ya de facto, haciendo más probable que la expulsión de competidores se convierta en

⁴³ Que se desagregarían en 67 municipios con tanatorios previamente gestionados por ALBIA o sociedades participadas controladas por ALBIA; 50 municipios con tanatorios previamente gestionados por FUNESPAÑA o sociedades participadas controladas por FUNESPAÑA, 32 municipios con tanatorios previamente gestionados por las empresas participadas conjuntamente por ALBIA y FUNESPAÑA; 1 municipio con tanatorio previamente gestionado por JORDIAL, 2 municipios con tanatorios previamente gestionados por JUANALS, más Valdepeñas, donde ALBIA y FUNESPAÑA tienen los dos únicos tanatorios existentes.

⁴⁴ Que se desagregarían en 18 municipios con crematorios previamente gestionados por ALBIA; 13 municipios con crematorios previamente gestionados por FUNESPAÑA o sociedades participadas controladas por FUNESPAÑA, 3 municipios con crematorios previamente gestionados por las empresas participadas conjuntamente por ALBIA y FUNESPAÑA, y 1 municipio con crematorio previamente gestionado por JUANALS.

⁴⁵ Que se desagregarían en 97 municipios con tanatorios previamente gestionados por ALBIA o sociedades participadas controladas por ALBIA; 69 municipios con tanatorios previamente gestionados por FUNESPAÑA o sociedades participadas controladas por FUNESPAÑA, 44 municipios con tanatorios previamente gestionados por las empresas participadas conjuntamente por ALBIA y FUNESPAÑA; 2 municipios con tanatorios previamente gestionados por JORDIAL, 2 municipios con tanatorios previamente gestionados por JUANALS, más Valdepeñas, donde ALBIA y FUNESPAÑA tienen los dos únicos tanatorios existentes.

⁴⁶ Que se desagregarían en 31 municipios con crematorios previamente gestionados por ALBIA; 14 municipios con crematorios previamente gestionados por FUNESPAÑA o sociedades participadas controladas por FUNESPAÑA, 4 municipios con crematorios previamente gestionados por las empresas participadas conjuntamente por ALBIA y FUNESPAÑA, 1 municipio con un crematorio previamente gestionado por JORDIAL y 1 municipio con un crematorio previamente gestionado por JUANALS.

⁴⁷ Entre otras, Resolución del Consejo de la Competencia de Andalucía, de 3 de marzo de 2021, en el expediente ES-04/2019 TANATORIOS PROVINCIA DE HUELVA ; Resolución del Consejo de la Competencia de Andalucía, de 9 de junio de 2021, en el expediente ES-08/2021 – TANATORIO FERNÁN NUÑEZ.

una consecuencia inevitable en caso de autorización de la operación notificada.

- (198) Debe tenerse en consideración la visión estática del análisis en un mercado que está experimentando grandes cambios, sin olvidar **que las repercusiones derivadas del cambio en la estructura de mercado tienen un carácter dinámico y muchas veces de carácter irreversible.**
- (199) Por último, se debe recordar que la **mayor capilaridad** de NNC **refuerza su posición no sólo en el mercado mayorista sino también en el minorista, logrando completar su cartera** al pasar a tener muchas más instalaciones sin necesidad de acceder a instalaciones que antes eran de un tercero para la prestación integral del servicio.

Efectos verticales en el mercado funerario

- (200) Dada la relación vertical existente entre SANTA LUCÍA y ALBIA (grupo adquirente) y MAPFRE y FUNESPAÑA (sociedad adquirida), resulta preciso analizar los efectos potenciales que el fortalecimiento de la integración vertical del grupo SANTA LUCÍA generado por la operación puede provocar, tanto en los mercados de servicios funerarios como en el de seguros de deceso.
- (201) En lo que respecta al mercado funerario, los principales riesgos de la operación derivados de la relación vertical existente entre SANTA LUCÍA y MAPFRE y ALBIA y FUNESPAÑA, como ya se detalló en distintos epígrafes en el pliego de concreción de hechos, serían el refuerzo de la provisión intragrupo y el riesgo de expulsión de los competidores funerarios.
- (202) Tanto en el test de mercado como en las posteriores respuestas de terceras funerarias se señala de manera mayoritaria que las empresas aseguradoras integradas a través de las pólizas de deceso **captan el servicio funerario futuro**, quedando de facto cautiva la posibilidad del consumidor de escoger entre diversos prestadores de servicios, pues tal facultad de elección queda condicionada en gran medida por la compañía de seguros, que optará en la medida de lo posible por su empresa de prestación de servicios funerarios, excluyendo de facto cualquier posibilidad de competir al resto de las empresas funerarias del ámbito geográfico considerado.
- (203) Dicho riesgo es especialmente grave por cuanto el 59,49% de los fallecidos en España tiene suscrito un seguro de deceso, lo que supone que las aseguradoras inciden de facto en la selección de seis de cada diez servicios funerarios que se producen en España, con el riesgo cierto, dadas las características de funcionamiento de este mercado descritas en este informe, de que se haga en beneficio de la funeraria integrada en su propio grupo, lo que distorsiona de forma clara la competencia en este sector. Solamente en aquellas zonas en las que las empresas funerarias vinculadas a aseguradoras carezcan de medios materiales a corto plazo, necesarios para la realización de un concreto servicio funerario, podrán las funerarias no integradas competidoras que dispongan de tales medios, acceder a la prestación de dicho servicio. No obstante, esta situación la irán remediando a través de nuevas fusiones y adquisiciones, como la analizada, que les permita un mayor alcance geográfico de la prestación intragrupo.

- (204) Más aún, este riesgo de que se produzca una muy elevada canalización intragrupo de la prestación de los servicios funerarios a los asegurados de la entidad adquirente, SANTA LUCÍA, se ve agravado como consecuencia de la cláusula 16 del contrato de socios⁴⁸, que lleva a tener que adicionar a la cuota de SANTA LUCÍA, la cuota correspondiente a MAPFRE en el mercado de seguros de deceso.
- (205) De esta forma, la empresa resultante tendrá capacidad de acaparar alrededor del 55% del mercado intermediado por las aseguradoras a nivel nacional, lo que afectaría gravemente a la real y efectiva competencia en el sector funerario, como se verá a continuación, al perder las empresas funerarias competidoras, y en especial las independientes, la capacidad de competir y los consumidores su libertad de elección y de negociación. El número de operadores se verá disminuido drásticamente y la competencia, consecuentemente, reducida.
- (206) Los efectos verticales de la operación, aunque importantes en las localidades en las que ALBIA, FUNESPAÑA y las empresas participadas son los únicos operadores que gestionan instalaciones, resultan aún más relevantes en aquellas localidades en las que dichas entidades actualmente compiten con terceros operadores, que verán limitadas sus posibilidades de competir ante la previsible prestación directa (intragrupo) de los servicios funerarios de los asegurados de SANTA LUCIALUCÍA que se acaba de analizar, así como de la prestación de los servicios de los asegurados por MAPFRE.
- (207) Como se señaló en el pliego de concreción de hechos, existe un claro interés por aumentar la capilaridad del grupo, que contrasta con la sobrecapacidad existente en el sector. Como efecto de este exceso de oferta, son previsibles cierres de empresas funerarias independientes en los próximos años al no poder sobrevivir únicamente con una demanda potencial cada vez más pequeña (la de los no asegurados). En concreto, el **riesgo de expulsión de la competencia** es mayor en aquellas zonas geográficas donde las carteras de MAPFRE y SANTA LUCÍA sean muy relevantes y donde dispongan de infraestructura propia (tanatorio, crematorio o cementerio que sean titularidad de ALBIA o FUNESPAÑA o de titularidad pública).

Alegaciones de la notificante

- (208) En relación con la definición de estos riesgos, la notificante considera que, *“ni MAPFRE tiene un incentivo para incurrir en dicha conducta, ni se han aportado pruebas desde un punto de vista cuantitativo o cualitativo que permitan concluir que tal riesgo existe, sino lo contrario: las pruebas que obran en el Expediente indican claramente que la Operación carece de aptitud para excluir a los competidores de ALBIA y FUNESPAÑA en los municipios donde se concreta el riesgo de exclusión identificado por el PCH.”* (SANTA LUCÍA, Folio 22959, No Confidencial).

⁴⁸ [...que cualquier servicio funerario o complemento del mismo, con independencia de su origen, procedente de los socios o de cualquier empresa controlada mayoritariamente por ellos, será puesto a disposición de la empresa resultante y sus filiales, salvo elección en contrario del cliente o asegurado correspondiente]

- (209) E insiste la notificante señalando que *“el riesgo que plantea el PCH relativo a la posible exclusión de otros competidores funerarios de NNC no se sostiene ni desde un punto de vista cualitativo ni cuantitativo. A la hora de formular la existencia de un riesgo vertical de exclusión de competidores, desde un punto de vista cualitativo, el PCH se basa fundamentalmente en supuestas estrategias que pueden llevar a cabo las aseguradoras para limitar el derecho de elección de los clientes. [...] Dicho riesgo resulta incompatible con lo que sucede en la realidad del día a día del negocio de SANTA LUCÍA”* (SANTA LUCÍA, Folio 22961, No Confidencial).
- (210) Esta afirmación resulta, a juicio de esta Dirección, sorprendente, ya que niega la consecuencia económicamente racional de la integración vertical y de los incentivos asociados a la tenencia de participaciones en una empresa, así como la existencia y el impacto de la cláusula 16, obvia la información expuesta profusamente en el pliego que evidencia el limitado ejercicio de la libertad de elección, las abundantes manifestaciones derivadas de los test de mercado y la totalidad de la información contenida en el primer epígrafe del Anexo 1 del pliego de concreción de hechos, que incorpora evidencias procedentes [...], y se titula *“Desvío de servicios entre adquirente y adquirida (y viceversa)”*. En dicho epígrafe se detalla, con pruebas documentales, distintas estrategias de desvíos de servicios en ambas direcciones que anteriormente se canalizaban a través de terceras funerarias, estrategia debatida ampliamente en las reuniones entre las partes según se recoge en distintas actas y en los intercambios de correos recabados; como si todo lo anterior fuera una información totalmente ajena a su grupo, llega a señalar que *“el PCH se basa fundamentalmente en supuestas estrategias”* como si tales estrategias no se hubiesen probado documentalmente estando incluso ya implementadas por las partes en algunos de los casos, a la vista de las evidencias citadas. Por lo tanto, dicha afirmación no se sostiene en ningún caso de acuerdo con la evidencia empírica analizada que obra en el expediente.
- (211) Además, resulta también llamativo que la notificante ponga como ejemplo de que no existe riesgo de desvíos en los casos de ÁLTIMA en Barcelona y de FUNERARIAS DEL PRINCIPADO en Oviedo, que son sociedades participadas por ALBIA. En primer lugar, señala que la participación minoritaria de ALBIA en ÁLTIMA no es de control, cuando esta Dirección ya señaló en los párrafos 42 y 43 del pliego de concreción de hechos los motivos que evidencian que ALBIA tiene una participación de control en esa sociedad. Más allá de eso, llama la atención que se ponga como ejemplo que *“en ambos casos, SANTA LUCÍA remite más servicios a los competidores independientes de dichas empresas”*, por lo que *“la conclusión respecto a que la participación minoritaria de MAPFRE en NNC no implicará necesariamente, como apunta el PCH, que tras la Operación vaya a favorecer a NNC remitiéndole todos los servicios se ve corroborada”* (SANTA LUCÍA, Folio 22960, No Confidencial).
- (212) Apoya esta afirmación en que SANTA LUCÍA sólo gestiona en la ciudad de Barcelona el [30-40%] de los servicios a través de ÁLTIMA, pero obvia que la cuota de ÁLTIMA por capacidad instalada en Barcelona es únicamente del [20-30%]. Lo mismo ocurre en el caso de Oviedo: señala que FUNERARIA

DEL PRINCIPADO sólo presta el [30-40%] de los servicios realizados por SANTA LUCÍA en Oviedo, pero la cuota de FUNERARIA DEL PRINCIPADO por capacidad instalada en la ciudad es del [20-30%]. Por lo tanto, pese a ser dos ejemplos seleccionados ad hoc por la notificante, las conclusiones serían precisamente las contrarias a las pretendidas: incluso teniendo una parte muy reducida de las instalaciones en dichos municipios (inferior al 30%), las partes consiguen canalizar un número de servicios intragrupo proporcionalmente superior. Pero es que las conclusiones sobre los riesgos de la operación en este análisis de la capacidad instalada-prestación intragrupo son especialmente evidentes, como se verá en respuesta a las alegaciones de KPMG, en aquellos municipios en los que las partes disponen de un porcentaje muy elevado (si no la totalidad) de las infraestructuras del municipio.

- (213) En el caso de ALBIA, en los municipios en los que tiene instalación y hay solo un tanatorio competidor en el municipio, hay varios municipios con un porcentaje intragrupo superior al 50%:

Municipio	Porcentaje intragrupo de SANTA LUCÍA
La Pobra Llarga	[130%-140%]
Silleda	[90%-100%]
Cee	[90%-100%]
Sanxenxo	[90%-100%]
Ponteceso	[90%-100%]
Berja	[90%-100%]
Castellar	[90%-100%]
Lalín	[90%-100%]
Laracha	[90%-100%]
Fisterra	[90%-100%]
Carballo	[90%-100%]
El Ejido	[80%-90%]
Huelva(*)	[80%-90%]
Lugo	[80%-90%]
Níjar	[80%-90%]
A Estrada	[80%-90%]
Baza(*)	[70%-80%]
Porriño	[60%-70%]
Antequera	[60%-70%]
Carboneras	[60%-70%]
Valdepeñas	[50%-60%]

Fuente: KPMG.

En el caso de FUNESPAÑA, con las mismas condiciones, los municipios serían:

Municipio	
Cambrils	[90%-100%]
Deltebre	[90%-100%]
Puente la Reina	[90%-100%]
Carcastillo	[90%-100%]
Aranjuez	[80%-90%]
Valdepeñas	[80%-90%]
Ponferrada	[70%-80%]
Mungia	[60%-70%]
Amposta	[50%-60%]
Leganés	[50%-60%]
Riudoms	[50%-60%]
Santa Bárbara	[50%-60%]

Fuente: KPMG.

- (214) Posteriormente, la notificante alega que el análisis sobre el riesgo de expulsión de competidores funerarios es superficial, ya que el análisis realizado es simplemente a nivel de comunidad autónoma. Esta afirmación resulta rotundamente falsa, cuando en el propio párrafo 430 de dicho pliego se realiza un análisis a nivel municipal, provincial y autonómico y, en particular, a nivel municipal, habiéndose señalado en el pliego, incluso, qué municipios, dada la situación en que quedan tras la operación en cuanto a presión competitiva, son más susceptibles de resultar afectados por uno u otro tipo de riesgo definido en el pliego.
- (215) En todo caso, puesto que esta alegación relativa al riesgo de expulsión de competidores se solapa con las alegaciones formuladas por KPMG al PCH, que se recogen en un apartado independiente, será allí donde se analizará en mayor detalle el análisis cuantitativo y también cualitativo del riesgo de expulsión de competidores, así como la capacidad e incentivos existentes en el marco de esta operación, tanto para prestar los servicios intragrupo como para desviar la prestación de servicios funerarios de MAPFRE hacia la entidad resultante.
- (216) Por lo que respecta a la ausencia de incentivos de MAPFRE a desviar servicios a NNC consecuencia de su participación del 25% en dicha empresa, se analiza esta alegación conjuntamente con los argumentos expuestos por KPMG en una nota que incluye en sus alegaciones sobre este punto, pues el análisis de KPMG no requiere una contestación específica distinta a la que se aportará a continuación.
- (217) Insiste la notificante en señalar que, de acuerdo con las Directrices no horizontales, se debe valorar cuáles son los incentivos de las empresas para bloquear el acceso a los mercados en sentido descendente tras una operación de concentración. Señalan que *“aplicando el párrafo 68 al caso concreto de la Operación, podría decirse que el incentivo para que MAPFRE*

bloquee los clientes de las funerarias competidoras de NNC depende de su grado de rentabilidad. [...] Pues bien, como ya se ha señalado, la intensa competencia existente en el mercado de seguros de decesos no permite a MAPFRE subir el precio de sus pólizas, de manera que no tiene un incentivo claro para contratar los servicios de NNC más caros, si existe una alternativa más económica. Además, en línea con el análisis propuesto en el párrafo 70 de las Directrices de Concentraciones no horizontales, es preciso tener en cuenta que MAPFRE solo se beneficiaría indirecta y muy parcialmente de contratar los servicios de NNC más caros, mientras que obtendría beneficios comerciales mucho más significativos y directos si contrata los servicios funerarios con operadores más económicos". (SANTA LUCÍA, Folio 22959, No Confidencial). Así, KPMG analiza si sería racional para MAPFRE privilegiar a NNC, en la que mantendrá una participación del 25%, frente a otras propuestas más eficientes de terceros competidores. Afirma KPMG que "se ha acreditado que, dada la huella de NNC, Mapfre seguirá prestando la mayoría de sus decesos con operadores distintos de NNC", y que, tras deshacerse del negocio funerario de FUNESPAÑA, su rentabilidad global de será más dependiente del negocio asegurador.

- (218) Analizan si MAPFRE favorecería a NNC partiendo de un supuesto que afirman puede generalizarse a la realidad de cada de mercado, según el cual MAPFRE tendría que decidir, en un ámbito geográfico determinado, entre una oferta de NNC con un precio de 100€, y la oferta de un tercer competidor, más eficiente, con un precio de 90€ (un 10% inferior). Dado que con NNC solo obtendría 0,45€ de beneficio (tras tener en cuenta la Ratio EBITDA / Facturación de ALBIA de las Cuentas Anuales aportadas con el formulario de notificación, y el 25% de participación en NNC), MAPFRE optaría por la oferta del tercer competidor, que le permite ahorrar 10€ de costes que influirían en una bajada de las primas de los seguros.
- (219) El argumento esgrimido por la notificante asume que NNC ofertará a MAPFRE sus servicios funerarios por encima del precio que ofertarán otros competidores en el mercado, lo que constituye una hipótesis carente de fundamento, además de resultar contraria a la defensa de eficiencias de la operación presentada por la notificante, en particular, que la operación supondrá una reducción de costes y, por tanto, de los precios de los servicios funerarios.
- (220) Por tanto, asumiendo que la defensa de eficiencias presentada es cierta, ha de entenderse que NNC ofertará precios competitivos en el mercado, que supondrán que la contratación de estos servicios sea rentable, al menos en algunos casos, para MAPFRE; y no que la participación del 25% en NNC no tenga lógica económica ni suponga incentivo alguno porque MAPFRE va a contratar regularmente con otros competidores del mercado; esta interpretación es además incoherente con el compromiso que asume MAPFRE en la cláusula 16 y su justificación (como se verá en el apartado de compromisos), basada en la necesaria protección del fondo de comercio que MAPFRE transfiere. En definitiva, es evidente la lógica de las cláusulas planteadas en la operación, por mucho que intente la notificante forzar su interpretación: se trata de dotar de un valor añadido y muy relevante a la operación, transfiriendo clientes de MAPFRE a NNC y eso se hace mediante

la cláusula 16 y la participación del 25% de MAPFRE. No es que la participación del 25% sea el único factor o el factor determinante de los desvíos, pero su sentido no es otro que el de fortalecer el efecto de la cláusula 16, que indudablemente materializa la posibilidad de los desvíos al convertir esa probabilidad, expresamente, en un compromiso contractual.

- (221) Además, como se verá, el ejercicio planteado sobre este extremo por KPMG en las alegaciones presentadas por la notificante (Documento 04 A.2 Nota KPMG incentivos MAPFRE, Folios 22990-22992, No Confidencial), aun no considerándose válido de acuerdo con la evidencia documental existente, carece de un análisis estratégico fundamental: se centra en un horizonte temporal a corto plazo, obviando las consecuencias a largo plazo de la estrategia planteada.
- (222) Por último, con respecto a la información incluida en el Anexo V del escrito de alegaciones (SANTA LUCÍA, Folio 22455, No Confidencial), en el que se describen los conflictos abiertos con algunos de los participantes en el test de mercado, no cabe sino recordar las vías a disposición de la notificante para poner en conocimiento de la CNMC las prácticas que considere contrarias a la LDC.

Efectos verticales en el mercado de seguros de decesos

- (223) En el pliego de concreción de hechos se analizó también el **riesgo de empeoramiento de las condiciones comerciales (precio o calidad) o de expulsión (acceso) de otras aseguradoras**. Este efecto es especialmente relevante en las localidades en las que ALBIA, FUNESPAÑA y las empresas participadas son los únicos operadores que gestionan instalaciones sin estar sometidos a presión competitiva alguna o siendo ésta débil, por parte de otros operadores activos en el mercado mayorista de tanatorio. En esta situación, la **empresa resultante** podría estar en condiciones **de elevar los precios y empeorar la calidad de los servicios funerarios** de forma arbitraria e injustificada a aseguradoras ajenas a su grupo en aquellos mercados locales donde cuente con una importante infraestructura propia, **lo que se trasladaría inevitablemente a la rentabilidad de los seguros de deceso** y finalmente a los precios de éstas, repercutiendo en último término en sus asegurados, lo que podría **alterar las condiciones competitivas actualmente existentes en el mercado de seguros de decesos, como de hecho han manifestado algunas aseguradoras consultadas en el test de mercado**.

Alegaciones de la notificante

- (224) Alega la notificante que *“el PCH no explica por qué, si nada cambia en el mercado desde el punto de vista de integración de empresa de seguros con empresa funeraria, NNC va a embarcarse en conductas excluyentes inéditas hasta el día de hoy”* (SANTA LUCÍA, Folio 22964, No Confidencial).
- (225) Pero la realidad es que, como consecuencia de la operación, la situación sí que cambiaría dado que se refuerza la integración vertical tanto a través de la relación SANTA LUCÍA-NNC como de la relación MAPFRE-NNC.

- (226) Concluye el análisis la notificante señalando que *“el resultado del análisis que imponen las Directrices de Concentraciones no horizontales no deja lugar a dudas respecto a que el riesgo identificado por el PCH se ve neutralizado por el hecho de que la conducta que tendría que materializarse sería un claro abuso de posición dominante por parte de NNC, fácilmente detectable, y severamente sancionable por parte de las autoridades de competencia competentes”* (SANTA LUCÍA, Folio 22965, No Confidencial).
- (227) No obstante, de nuevo la evidencia empírica contrasta con lo argumentando en el párrafo anterior, ya que pese a los problemas argumentados por SANTA LUCÍA en el Anexo V (SANTA LUCÍA, Folio 22455, No Confidencial) que acompaña a las alegaciones, no se ha presentado denuncia alguna ante la CNMC ante estas conductas. Por lo que, por analogía, tampoco es esperable que si, como consecuencia de la operación, NNC incurriera en algunas de estas conductas, éstas fueran a ser fácilmente detectables por las autoridades de competencia.
- (228) El argumento de la adquirente en este punto resulta incompatible con la filosofía de la supervisión *ex ante* que supone el control de concentraciones, que lo que pretende es, justamente, evitar la creación o el refuerzo de posiciones de dominio ya existentes que facilite conductas abusivas; no, como indica la alegación, favorecer posiciones de dominio que puedan terminar en un abuso con la excusa de que sea el control *ex post* el que corrija tal situación con la apertura de expedientes sancionadores.
- (229) Se argumenta a continuación que, dada la sobrecapacidad existente en el sector, NNC tendría *“pocos o ningún incentivo para empeorar las condiciones comerciales o negar el acceso a sus instalaciones, a cualesquiera empresas funerarias o aseguradoras”*. Aunque la existencia de capacidad por sí sola no tendría por qué definir la conducta futura, una vez la funeraria cuenta con el coste hundido de la instalación, el coste variable del mantenimiento es relativamente bajo, por lo que puede llegar a interesarle no ofrecer el acceso mayorista a lassus instalaciones propias (de hecho, según la notificante, otras funerarias realizan esta “reserva” de salas).
- (230) Y, en todo caso la ausencia de incentivo por la existencia de sobrecapacidad no es un argumento que pueda acogerse, pues se trata de un riesgo que se imputó en el pliego de forma específica para aquellos municipios en los que la entidad resultante ostentará una posición de monopolio, por lo que el exceso de capacidad, ante la ausencia de competidores, no disciplinará el incentivo de tales conductas sino que, por el contrario, puede actuar de barrera de entrada a nuevos competidores en dichos mercados locales perpetuando la posición de dominio de la entidad.
- (231) Finalmente, se informa de que *“la presencia de MAPFRE en el Consejo de Administración de NNC mitigará el riesgo de políticas comerciales abusivas puesto que, aunque no dispone de capacidad para vetar decisiones estratégicas, como los precios, según apunta el Informe de la ACCO, MAPFRE será más vulnerable a represalias por parte de otras empresas de seguros verticalmente integradas si NNC empeora sus precios o servicios de manera arbitraria o selectiva y con fines excluyentes, dado que no controla*

ninguna instalación funeraria” (SANTA LUCÍA, Folio 22966, No Confidencial).

- (232) No es fácilmente comprensible entender por qué MAPFRE sería más vulnerable que SANTA LUCÍA si MAPFRE se compromete a canalizar los servicios funerarios a través de NNC (de acuerdo con la Cláusula 16) y teniendo especialmente en cuenta que NNC va a facturar todos los servicios funerarios, [...]. Por lo tanto, MAPFRE estaría, como mínimo, en una situación equivalente a la de SANTA LUCÍA.
- (233) En lo que respecta a las posibles represalias contra la entidad resultante si decidiera dificultar el acceso de terceros a sus instalaciones, se insiste en que se trata de una situación totalmente asimétrica en términos de capacidad instalada y prestación intragrupo con respecto al resto de funerarias en el mercado, por lo que las represalias por parte de otras funerarias y aseguradoras no son creíbles.
- (234) Respecto a los posibles efectos en otros mercados verticalmente relacionados como el de floristería o el de marmolería, la notificante alega la falta de análisis económico que sustente los riesgos señalados por esta Dirección, los limitados efectos de la Cláusula 15 del Acuerdo de Accionistas y que el potencial riesgo consistiría en conductas prohibidas por la normativa de competencia o de competencia desleal.
- (235) Esta Dirección quiere enfatizar que los posibles efectos verticales en estos mercados simplemente fueron señalados y no han sido cuantificados ni considerados como relevantes a efectos de la valoración de los efectos de la operación, por no ser el foco de la operación, centrándose las conclusiones en los mercados más afectados en términos cuantitativos.

Posibles efectos coordinados

- (236) La **participación de MAPFRE del 25% en la entidad resultante** supone que, en el nuevo Consejo de Administración de la entidad resultante, **MAPFRE designará a 2 de los 6 consejeros y [...]**.
- (237) La presente operación pone en riesgo el mantenimiento de la competencia efectiva tanto en el mercado de funerario como en el sector asegurador, al **aumentar las posibilidades de coordinación de SANTA LUCÍA y MAPFRE** en las distintas ramas de los **mercados de seguros**, tanto en el ramo de vida como en el de no vida. Resulta evidente que las **probabilidades de coordinación** serán **mayores en el ramo de seguros de decesos**, pero también que este riesgo es **latente en el resto de seguros** en la medida en la que se hayan producido o se produzcan reuniones entre las partes⁴⁹ para avanzar en la presente operación y se reúnan con carácter general en el marco de la Junta General y el Consejo de administración de la entidad resultante.
- (238) Sin embargo, la notificante considera que *“la probabilidad de que la Operación pueda generar efectos coordinados en el mercado de seguros*

⁴⁹ Reuniones entre ALBIA, AFS, MAPFRE y FUNESPAÑA, así como entre SANTA LUCÍA y FUNESPAÑA, han podido ser confirmadas de acuerdo con la información incorporada procedente del expediente DP/025/20 SANTA LUCÍA- MAPFRE.

de decesos sería muy baja, en la medida en que dicho mercado no tiene las características típicas de aquellos mercados propensos a la coordinación: existe un número elevado de competidores [...]; las primas dependen de multitud de factores [...]; no es posible controlar las posibles desviaciones de quien se desmarque de los términos de una eventual coordinación [...]; no existen mecanismos creíbles y efectivos de represalia para disuadir comportamientos desalineados [...]. Por todo lo anterior, SANTA LUCÍA considera que no hay riesgo de efectos coordinados en el mercado de seguros de decesos derivados de la participación del 25% de MAPFRE en NNC” (SANTA LUCÍA, Folios 22967 y 22968, No Confidencial).

Alegaciones de la notificante

- (239) Al respecto de la alegación presentada sobre este riesgo debe señalarse, en primer lugar, que la teoría del daño identificada por esta Dirección en el PCH no es una mera hipótesis, sino una teoría reconocida y que ha dado lugar a sanciones de varias autoridades de competencia. Así, el LIBRO BLANCO de la CE “Hacia un control más eficaz de las concentraciones de empresas en la UE” (2014), recoge en su párrafo 35 que las participaciones minoritarias en los competidores también pueden tener efectos anticompetitivos coordinados al repercutir sobre la capacidad de los participantes en el mercado e incentivar una coordinación tácita o explícita a fin de lograr beneficios supracompetitivos⁵⁰.
- (240) La adquisición de una participación minoritaria puede aumentar la transparencia, debido al acceso privilegiado que ofrece al comprador (aunque en este caso es MAPFRE, vendedor, quien mantiene dicha participación) a las actividades comerciales del objetivo (en este caso NNC). De esta forma, también puede aumentar la credibilidad y la eficacia de cualquier amenaza de represalias en el caso de que el objetivo se aparte del comportamiento colusorio.
- (241) En el caso de la operación que aquí se analiza, el escenario previo a la concentración es el de la existencia de dos grupos verticalmente integrados que compiten en mercados aguas arriba (seguros) y aguas abajo (servicios funerarios). Como consecuencia de la operación, MAPFRE aparentemente se desintegra verticalmente pero mantiene una participación del 25% en la filial del competidor que opera en el mercado funerario, aguas abajo. La posibilidad de coordinarse en el mercado de seguros es ahora es mayor, puesto que se necesitan mutuamente en el mercado funerario, en el que MAPFRE se desprende de su filial; de hecho, la justificación que aporta la adquirente para la cláusula 16 es precisamente ésta, preservar el valor que tiene para SANTA LUCÍA la adquisición de FUNESPAÑA, y para ello establecen varios vínculos: la cláusula 15, en cuanto a la parte que recoge la obligación de suministro en exclusiva, la cláusula 16 y la participación del 25%, lo que favorece que puedan coordinarse en los mercados en los que siguen compitiendo, en particular, en el mercado de seguros de decesos.

⁵⁰ Véase, por ejemplo, el asunto COMP. M.1673 - VEBA/VIAG, Decisión de la Comisión de 13 de junio de 2000.

- (242) Este riesgo de coordinación entre empresas derivado de los intercambios de información por medio de participaciones accionariales es un mecanismo reconocido en los párrafos 47 y 48 de la Comunicación de la CE “Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas”.
- (243) Así, el párrafo 47 de las Directrices recoge que *“la disponibilidad pública de información esencial, el intercambio de información a través de asociaciones comerciales o la información recibida por medio de participaciones accionariales cruzadas o por intereses comunes en empresas en participación también puede ayudar a las empresas a acordar las condiciones de la coordinación. Cuanto más complejo sea el mercado, mayor es la probabilidad de que resulte necesaria la transparencia o la comunicación para llegar a un acuerdo sobre las condiciones de la coordinación..”*
- (244) Por su parte, el párrafo 48, se refiere a que a las empresas les puede resultar más fácil alcanzar un acuerdo sobre las condiciones de la coordinación si presentan una relativa simetría entre ellas, sobre todo en términos de estructura de costes, cuotas de mercado, niveles de capacidad y grado de integración vertical. E insiste en que la existencia de vínculos estructurales, como participaciones cruzadas o intereses comunes en empresas en participación, también puede contribuir a la confluencia de incentivos entre las empresas coordinadas.
- (245) Por tanto, no se trata de acreditar el triple test al que se refiere la notificante, previsto en los párrafos 39 y siguientes de las mencionadas Directrices, pues dichos párrafos se refieren a las condiciones de mercado en las que es más factible una coordinación entre el resto de empresas que quedan en el mercado afectado tras la operación, sino de acreditar la probabilidad de que SANTA LUCÍALUCÍA y MAPFRE, dada la participación de MAPFRE en la filial de SANTA LUCÍA y dado que se sientan en el mismo Consejo de Administración, puedan, a diferencia de lo que ocurriría con carácter previo a la operación, coordinarse o intercambiar información sobre el mercado asegurador, no siendo posible descartar tal riesgo. Más en el caso de la presente operación, en el que las evidencias recabadas en las inspecciones realizadas han revelado la existencia de indicios de coordinación entre ALBIA y FUNESPAÑA en el mercado funerario con anterioridad incluso a la notificación de la operación y por tanto no cabe descartar que pueda producirse la misma una coordinación en el mercado aguas arriba de seguros de decesos en el que seguirán compitiendo tras la operación, en particular a través de la participación de MAPFRE en el accionariado de NNC.

Alegaciones al pliego de concreción de hechos de la notificante

- (246) Si bien en el apartado anterior se han recogido y contestado ya las alegaciones de la notificante a cada uno de los riesgos para la competencia identificados en el PCH, en este apartado se tratan de manera específica las alegaciones realizadas a través de los informes elaborados por KPMG y que se sistematizan en función de los riesgos identificados por la

Dirección de Competencia en el pliego de concreción de hechos, lo que permitirá concluir que, a diferencia de lo que afirma KPMG, sí se han proporcionado en el PCH y se proporcionan aquí medidas del grado de integración vertical existente en el mercado y de cómo cambiaría éste tras la operación.

a) Alegaciones a la sección VIII.2. Efectos verticales del PCH, apartado 1; provisión intragrupo de servicios

- (247) KPMG alega que el PCH obviaría la evidencia acreditada por las partes y por el Informe Económico: i) tanto MAPFRE como SANTA LUCÍA utilizan para la mayoría de sus decesos a terceras empresas funerarias; y ii) en aquellos municipios en los que pudiendo en teoría “acaparar” la totalidad de los decesos tramitados, el porcentaje intragrupo es del [70-80%]⁵¹ y [50-60%]⁵², según datos de la propia DC. El PCH, por tanto, insistiría en que la demanda intermediada por las aseguradoras estaría “cautiva” (párrafo 423), pero sin apoyarse en análisis cuantitativo alguno.
- (248) Respecto a que tanto MAPFRE como SANTA LUCÍA utilizarían para la mayoría de sus decesos a terceras empresas funerarias, la nota de KPMG afirma que “*en términos generales el [60-70%] de los decesos gestionados por SANTA LUCÍA utilizó funerarias terceras distintas a ALBIA en 2018*” y “*Mapfre empleó funerarias distintas a FUNESPAÑA para el [80-90%] de los decesos que gestionó en el mismo año*”. Sin embargo, no se puede aceptar como argumento puesto que, como ha recogido la propia KPMG a lo largo de todo su informe, los datos varían significativamente entre municipios, por lo que no tiene sentido utilizar una cifra que parece no tener esta circunstancia en cuenta, ya que KPMG no indica si es una cifra global, una media simple o una media ponderada.
- (249) Por otro lado, KPMG resalta que en aquellos municipios en los que pudiendo en teoría acaparar la totalidad de los decesos tramitados, el porcentaje intragrupo sería del [70-80%] y [50-60%] y por tanto no podría “acaparar” el 100%. Pues bien, estos datos son medias ponderadas de porcentajes intragrupo pero se trata, en cualquier caso, de porcentajes muy elevados en opinión de esta Dirección (en el caso de SANTA LUCÍA-ALBIA el [70-80%], supone que 3 de cada 4 decesos se canalizan intragrupo), sin que resulte necesario que ese porcentaje sea del 100% para poder constatar el fuerte vínculo existente entre aseguradora y funeraria del mismo grupo en ambos casos, y muy especialmente en el caso de SANTA LUCÍA.

⁵¹ PCH, párrafo 517.

⁵² PCH, párrafo 515.

- (250) No puede olvidarse, además, que de acuerdo con el análisis de esta Dirección, los datos de prestación intragrupo indican un incremento del porcentaje intragrupo para SANTA LUCÍA-ALBIA entre 2018 y 2020 en municipios donde FUNESPAÑA no tiene instalaciones, pasando de un [70-80%] a un [70-80%] de media⁵³. En la gran mayoría de los 38 municipios el porcentaje de prestación de servicios intragrupo sube, destacando especialmente el caso de Vigo, que pasa de un [40-50%] a un [70-80%] entre 2019 y 2020, A Coruña (sube del [70-80%] al [70-80%] entre 2019 y 2020), Baza, que pasa de un [70-80%] a un [80-90%] en tres años, y Ferrol, que sube del [70-80%] al [70-80%] entre 2018 y 2019 (aunque se reduce ligeramente al [70-80%] en 2020). En particular, de estos cuatro municipios señalados (entre muchos otros) existen actas de reuniones de las partes recogidas por parte de esta Dirección en las inspecciones llevadas a cabo entre los días 8 y 10 de septiembre de 2020 en las que se establecía el objetivo de aumentar los servicios cruzados entre las partes (de SANTA LUCÍA a FUNESPAÑA y de MAPFRE a ALBIA)⁵⁴. Cabe señalar que en algunos casos dicho porcentaje de prestación intragrupo se mantiene estable⁵⁵ y en otros se reduce, como el caso de Huelva (cae [10-20] puntos porcentuales) o Jaén (cae [0-10] puntos porcentuales entre 2018 y 2019, después se mantiene estable).
- (251) En el caso de los 25 municipios en los que FUNESPAÑA compite con terceros y ALBIA no está presente (figura 36 del informe de KPMG presentado antes del PCH), en la respuesta al Requerimiento de información XII se puede observar que el porcentaje intragrupo se ha reducido, en media, entre 2018 y 2020, de un [60-70%] a alrededor de un [50-60%]⁵⁶ (ponderando por el total de fallecidos en el municipio), aunque siguen siendo valores elevados. Esta tendencia descendente se observa en casi todos los municipios, incluyendo algunos de los de mayor tamaño (exceptuando Bilbao y Leganés, donde sube ligeramente el porcentaje intragrupo, o Cambrils, donde se dispara del [20-30%] al [90-100%] en 3 años).
- (252) A la vista de lo anterior, se concluye que los porcentajes intragrupo de ALBIA son más altos en general que en el caso de FUNESPAÑA, lo que indica que el patrón de funcionamiento de SANTA LUCÍA y ALBIA apunta hacia una mayor prestación de servicios intragrupo que en el caso de MAPFRE y FUNESPAÑA. Teniendo en cuenta que SANTA LUCÍA es la adquirente, una vez se forme NNC, los incentivos para desviar servicios a la nueva empresa serían mayores. A esto se añade que el compromiso de prestación preferente entre MAPFRE y NNC (cláusula 16) implicaría que el porcentaje intragrupo conjunto de las aseguradoras en estos municipios podría aumentar de forma significativa, reduciendo el flujo de servicios a otros competidores procedente de MAPFRE.

⁵³ Media ponderada por el número total de fallecidos en el municipio, según datos de la respuesta al Requerimiento de información XII.

⁵⁴ Folios 11108-11113.

⁵⁵ Una variación de hasta 2 puntos porcentuales se ha considerado como estable.

⁵⁶ Los datos incluyen las modificaciones presentadas en la Ampliación del 13 de abril.

- (253) KPMG afirma por otra parte, que la crítica esencial del PCH consistiría en plantear que su informe partiría del “*supuesto central de que la libertad de elección del prestador funerario residiría en las familias*”, lo que la DC consideraría erróneo porque el porcentaje de prestación intragrupo dentro de cada aseguradora es elevado y existiría evidencia empírica (apartado X.5) recabada en las inspecciones y en el test de mercado que indican que no se permitiría a las familias elegir libremente al prestador funerario a través de distintas estrategias. KPMG asegura que su informe solo tomaría como realidad revelada en el mercado los porcentajes de prestación intragrupo y que los datos revelan que no siempre se canaliza a través del propio grupo, lo que solo podría deberse a que las familias sí eligen, y también revelarían que las preferencias en cada municipio pueden ser muy fuertes.
- (254) A este respecto cabe señalar que la interpretación del PCH expuesta por KPMG en este punto no era la pretendida. Lo que se ha intentado plasmar, y así se aclara ahora, es, por un lado, que hay datos sólidos para poder afirmar que la prestación de servicios intragrupo es elevada y, por otro, que hay un test de mercado que no deja lugar a dudas sobre el muy limitado ejercicio de la libertad de elección, bien por la tendencia natural a que los clientes se mantengan en el grupo de su aseguradora, bien por el dirigismo de las aseguradoras –mostrado con evidencia empírica de las inspecciones realizadas como se ha señalado anteriormente sobre los desvíos pactados para determinados municipios– que implica un impedimento activo a dicho ejercicio. Eso no significa que una parte de los clientes que mantienen el servicio funerario en el grupo de la aseguradora no ejerzan la libertad de elección, o que la libertad de elección se haya cuestionado sólo a partir de los porcentajes de prestación intragrupo, pero sí significa que, a la vista de esa información, la prestación intragrupo sería menor si los clientes ejercieran en mayor medida la libertad de elección fuera del grupo de su aseguradora, y que, tal y como se decía en el pliego, en la práctica la libertad de elección no disciplina de forma relevante la tendencia a una elevada prestación intragrupo que caracteriza la prestación de servicios funerarios. De esta forma, gran parte de la demanda de las aseguradoras queda de facto “cautiva” en el mismo grupo, al ser éstas quienes captan a través del seguro el cliente que demanda el servicio funerario que se prestará; y esto es lo que se pretendía reflejar en el párrafo 423⁵⁷ del pliego de concreción de hechos y que ha sido corroborado masivamente por los operadores consultados en el test de mercado.

⁵⁷ “(423) Así, tanto en el test de mercado como en las posteriores respuestas de terceras funerarias se señala de manera mayoritaria que las empresas aseguradoras integradas a través de las pólizas de deceso captan el servicio funerario futuro, quedando de facto cautiva la posibilidad del consumidor de escoger entre diversos prestadores de servicios, pues tal facultad de elección queda invadida por la compañía de seguros, que optará por su empresa de prestación de servicios funerarios, excluyendo de facto cualquier posibilidad de competir al resto de las empresas funerarias del ámbito geográfico considerado.”

- (255) Lo que no puede aceptarse es la interpretación que hace KPMG de los datos expuestos, pues da por hecho (o según sus propias palabras, toma como realidad revelada por los datos) que las cifras mencionadas de prestación intragrupo implican que las familias ejercen de manera habitual su libertad de elegir empresas fuera del grupo de su aseguradora, y las utiliza de referencia incluso para calcular el porcentaje de desvíos potenciales en su informe. Por lo tanto, su análisis concede de hecho sin duda una gran importancia a que **la libertad de elección de las familias impediría que la nueva concentración produjera efectos perjudiciales para la competencia**. Sin embargo, y especialmente en el caso de los municipios en los que se encuentra presente ALBIA (si bien no en todos, puesto que, al ser una media ponderada, en algunos de ellos el porcentaje será mayor, y en otros, menor), no se puede afirmar que esta libertad, sea efectivamente ejercida por las familias para elegir un proveedor fuera del grupo de su aseguradora. Por ejemplo, en 2020 el porcentaje intragrupo llegó a alcanzar el [90-100%] en hasta 8 municipios de ALBIA y 4 de FUNESPAÑA (donde compiten con terceros) ⁵⁸. A esto se añade la evidencia empírica del apartado X.5 del PCH, que muestra, por ejemplo, que las aseguradoras siguen ocasionalmente estrategias para no otorgar servicios a otras empresas funerarias y los resultados del test de mercado que confirman la capacidad de las aseguradoras para favorecer una prestación de servicios intragrupo a sus clientes. Esto también forma parte, en opinión de esta Dirección, de la realidad revelada.
- (256) Por tanto, a la luz de los datos, documentación recabada y cifras expuestas –y no en ausencia de análisis cuantitativo alguno como afirma la notificante–, resulta plenamente justificado afirmar que el nivel de prestación de servicios intragrupo es muy elevado, sin necesidad de fijar un umbral, y lo es especialmente en el caso de la adquirente, SANTA LUCÍA, cuya política primará, con gran probabilidad, en la entidad resultante que adquiere. Además, esta Dirección no puede ser ajena al resultado del análisis cualitativo, esto es, a las evidencias recabadas en las inspecciones en relación, en particular, a ciertos municipios en los que se acordó realizar desvíos de servicios hacia las respectivas funerarias de cada grupo, desvíos que en muchos casos se han visto confirmados, como se ha señalado anteriormente, y al hecho de que el test de mercado realizado durante la segunda fase de la operación ha confirmado de forma abrumadora la inercia que podría generar la integración vertical, haciendo que el servicio funerario se quedara de forma muy frecuente en el grupo de la aseguradora de cabecera, el dirigismo de las aseguradoras para que esto sea así, especialmente en el caso de SANTA LUCÍA, y el limitado ejercicio de la libertad de elección que, si bien está reconocida formalmente en la normativa, no supone un freno a este fenómeno.

⁵⁸ Datos de las figuras 36 y 37 del informe de KPMG. En 2020, en el caso de ALBIA: Binefar, Silleda, Cee, Sanxenxo, Ponteceso, Berja, La Pobra y Castellar; en el caso de FUNESPAÑA: Cambrils, Deltebre, Puente La Reina y Carcastillo.

- (257) A ello debe añadirse que, como consecuencia de la operación, NNC pasará a estar presente en 139 nuevos municipios, estando en un total de 278 municipios con instalaciones y de 312 municipios si se consideran también las oficinas de prestación de servicios funerarios. Este aumento tan relevante de la capilaridad de la entidad resultante con una cartera completa de instalaciones (tanatorio, crematorio y cementerio) reduce aún más su dependencia de terceros e incrementa la capacidad de prestación intragrupo a través de las nuevas instalaciones adquiridas, siendo probable que las cifras actuales de prestación intragrupo descritas en la alegación anterior se eleven y que puedan alcanzar cuotas del 100% al igual que ya ocurre en algunos municipios.
- (258) Además, como también recoge el PCH (párrafo 564) y muestra el informe de KPMG, *“ni siquiera el hecho de no tener instalaciones supone un freno para que ALBIA y FUNESPAÑA tengan unos porcentajes de servicios intragrupo muy significativos, que llegan en varios casos al 100%”*. En concreto, en el caso de ALBIA en 2020 alcanza el [90-100%] en Ceuta y Puerto Real, y supera el [90-100%] en Chiclana, Salamanca, Cádiz, La Línea, San Fernando y Arcos de la Frontera⁵⁹.
- (259) Pues bien, todos estos factores, y esto es lo relevante a los efectos del análisis de concentraciones, determinan de forma incuestionable la **capacidad** de provisión intragrupo de servicios funerarios y el refuerzo de esta capacidad tras la operación (y ello sin considerar aún el refuerzo derivado de la cláusula 16, que se analizará en el siguiente apartado). Y existen **incentivos** a la prestación intragrupo; por un lado, la reducción de costes que la notificante alega como una de las eficiencias de esta operación y, por otro, el incentivo a mantener más negocio en el grupo ante un contexto de exceso de capacidad como el descrito en el PCH y confirmado por la notificante.
- (260) Afirma por último KPMG que los datos sí revelarían, como reconocería la propia DC (párrafo 528⁶⁰ y 543), que la demanda no estaría *“cautiva”* con *“absoluta certeza”*, como plantea en algunos párrafos el PCH (párrafos 423 a 426 en el apartado VIII.2), y de hecho también reconocería que en algunos municipios los porcentajes intragrupo están por debajo del 50%, lo que chocaría con la supuesta existencia de una cautividad absoluta.

⁵⁹ Se trata de porcentajes intragrupo de servicios minoristas, ya que ALBIA no cuenta con instalaciones propias en esos municipios.

⁶⁰ KPMG señala que el PCH dice que *“las familias tienden a elegir”*.

- (261) A este respecto, ya se han expuesto hasta aquí todos los factores, cuantitativos y cualitativos, que acreditan la fuerte vinculación existente entre seguro de deceso y servicio funerario y la gran probabilidad, pues forma parte de la lógica de la operación, de que esta tendencia se incremente, pues la entidad resultante tiene capacidad e incentivos para ello, sin que sea necesario, se insiste, que exista una cautividad o captación absoluta, lo que no se ha afirmado en el pliego. Lo que no puede pretender la notificante es que declarar la importancia de la prestación intragrupo requiera que ésta tenga en la actualidad porcentajes del 100% en todo el territorio español.
- (262) En cuanto a los párrafos mencionados, el párrafo 528 se utiliza por KPMG sacado de contexto, pues ese párrafo no se refiere al ejercicio de la libertad de elección, sino que lo que se dice es que *“las familias tienden a elegir con más frecuencia prestadores de servicios funerarios integrados en el grupo de su aseguradora”*, es decir, que los servicios se mantienen en el mismo grupo. Pero efectivamente, teniendo en cuenta el resultado masivo del test de mercado en cuanto al no ejercicio de la libertad de elección y algunas de las evidencias de la inspección, no debería haberse utilizado el verbo elegir, puesto que esto no ocurre de forma frecuente tal y como se ha venido defendiendo en el expediente.
- (263) El párrafo 543 habla de la rentabilidad de la entidad fusionada, por lo que no se entiende la relación con esta alegación; y los párrafos 423 a 426 hablan de lo ya explicado, es decir, del relevante nivel de prestación intragrupo existente y de la capacidad de que se refuerce y llegue a alcanzar el [50-60%] del mercado de seguro de decesos, sin que sea necesario, como ya se ha dicho, que la prestación intragrupo sea del 100% ni que el refuerzo de la misma, esto es, la demanda acaparable, sea del 100% para que se pueda acreditar un riesgo y la probabilidad de que se produzca un daño para la competencia, que es el objetivo del control de concentraciones; de otra forma el control quedaría reservado prácticamente, según los argumentos de KPMG, a evitar sólo monopolios.

b) Alegaciones a la sección VIII.2. Efectos verticales del PCH, apartado 2: riesgo de expulsión de competidores

- (264) Este apartado adolecería también, según KPMG, de análisis cuantitativo alguno y se centraría en menciones de competidores recogidas en el test de mercado. La única mención a la posición de NNC en el mercado se encontraría en el párrafo 430 en el que se destaca que la empresa resultante dispondrá de 278 tanatorios, 61 crematorios y 43 cementerios distribuidos en 275 municipios y 36 provincias, destacando que la nueva empresa tendría instalaciones en casi todas (14 de 17) las comunidades autónomas. KPMG señala que le *“resulta curioso”* que se analice a nivel de comunidad autónoma, pero sin referencias a otros competidores como Mémora, cuando el mismo PCH rechazaría posteriormente el análisis que KPMG hace a nivel provincial (párrafo 531). No se comprobaría o cuantificaría cuál sería el nivel de demanda de esos terceros que podría verse desviado y que *“representaría el primer paso para un análisis de riesgo de expulsión propiamente dicho”*.

- (265) A la vista de esta alegación, resulta necesario insistir en algunos aspectos que parecen haber pasado desapercibidos a la notificante, cuando señala que el único análisis cuantitativo realizado por esta Dirección ha sido señalar la posición de NNC en el párrafo 430. El riesgo de refuerzo de la integración vertical derivado de la operación que se analiza y el consiguiente riesgo de expulsión de competidores funerarios se ha basado, según el análisis del pliego en el apartado mencionado, en el análisis de dos elementos.
- (266) El primero de ellos, el ya mencionado incremento de la capilaridad de la entidad resultante como consecuencia de la operación. Los efectos verticales reforzados por esta extensión de su capilaridad serán especialmente relevantes en aquellas localidades en las que dichas entidades actualmente compiten con terceros operadores, en particular en aquellos municipios en los que ALBIA no estaba presente; la operación incrementará en ellos la vulnerabilidad de las empresas funerarias competidoras, especialmente las no integradas, que podrían ver drásticamente reducido el flujo de servicios que venían prestando procedentes de SANTA LUCÍA, lo que podría suponer, a medio plazo, la desaparición de muchas de ellas.
- (267) A estos efectos, y en relación con este primer elemento, se expuso en el PCH en el párrafo 430, entre otros, la posición que alcanzaba la entidad resultante, describiendo dicha posición en un ámbito autonómico, provincial y municipal; lo que no significa en modo alguno que se haya hecho un análisis cuantitativo, como afirma la adquirente, a nivel autonómico.
- (268) El segundo elemento que determina el riesgo de refuerzo de la integración vertical derivado de esta operación, según lo analizado en el pliego, es la cláusula 16 del Acuerdo de Accionistas. Esta cláusula genera que el riesgo de expulsión sea también significativo en aquellos municipios en los que ya se encontraba presente ALBIA, pues los competidores presentes en los mismos se verán privados del flujo de servicios que recibían antes de la operación, que MAPFRE redirigirá a NNC en aplicación de dicha cláusula. Y no se trata de una hipótesis de esta Dirección, pues la cláusula 16 establece expresamente este compromiso. Es decir, el efecto desvío a la entidad resultante se verá agravado al adicionar los servicios asociados a las cuotas de MAPFRE a las de SANTA LUCÍA en el mercado de los seguros de decesos, como consecuencia de la misma.

- (269) Pues bien, aclarado lo anterior, debe tenerse en cuenta que el análisis cuantitativo debe tener una importancia relativa, siendo la realidad que **MAPFRE se compromete contractualmente a desviar a NNC los servicios funerarios que le sean demandados** en los que el cliente no elija expresamente a otro prestador (que, como se ha expuesto ya, es un comportamiento ampliamente generalizado) y que, tanto el test de mercado en segunda fase, como las evidencias recopiladas en la inspección han acreditado la puesta en práctica de estrategias de desvíos, lo que, de nuevo, acredita la indudable capacidad, pues ya ha ocurrido, de desviar servicios a la entidad resultante. A los incentivos de prestación intragrupo ya mencionados, debe añadirse el incentivo específico a que se produzca ese desvío, que no es otro que dar actividad a una entidad, NNC, en la que MAPFRE tendrá una participación del 25%.
- (270) Se recogen, en todo caso, a continuación, las alegaciones de KPMG que se centran de forma casi exclusiva en insistir en la ausencia de cuantificación por parte de esta Dirección, del nivel de demanda de terceros potencialmente desviable.
- (271) A este respecto debe señalarse que los datos a nivel municipal aportados por KPMG en el informe económico (apartado 7.2) **mostrarían que el nivel de demanda potencialmente desviable, en algunos casos superaría el 20%**, como se indicó en el párrafo 530 del PCH.
- (272) No es cierto que el PCH no haya hecho un análisis cuantitativo, sino que éste ha sido aportado por KPMG, y en el PCH se criticó parte de la metodología empleada, mostrando que se subestimaban las desviaciones potenciales de terceros operadores (en el párrafo 523 del PCH se mostraba el ejemplo concreto de Pamplona, donde el cambio de metodología mostraba que el número de desvíos potenciales pasaba de [...] a [...]). Esta metodología ha sido modificada en las alegaciones al PCH, aumentando en algunos casos el nivel de demanda de terceros que podría verse desviado. Estos resultados conducen de nuevo a centrarse en los municipios que tengan resultados más preocupantes para terceros. Con la nueva metodología⁶¹ se pasa, en el caso de municipios donde FUNESPAÑA está presente con terceros, de 4 a 10 municipios⁶² en los que la importancia de los desvíos para la actividad de terceros competidores supera el 20% de la demanda de estos (tomando como referencia el mismo porcentaje que KPMG en su informe), mientras que en el caso de ALBIA se pasa de 5 a 17 municipios⁶³. Por tanto, el nuevo análisis cuantitativo elaborado por KPMG en respuesta al PCH es, de hecho, valioso y suficiente para acreditar las conclusiones del PCH sobre los riesgos de desvíos para la actividad de terceros competidores.

⁶¹ Datos de 2020.

⁶² Zaragoza, Leganés, Aranjuez, Andújar, Muros, Cambrils, Almonte, Deltebre, San Adrián, y Milagro.

⁶³ Huelva, Burgos, Almería, Jaén, Torrelavega, El Ejido, Antequera, Roquetas de Mar, Algemesí, Vall D'Uixó, La Carolina, Monzón, Níjar, Laracha, Carboneras, Berja y Porriño.

- (273) Por otro lado, KPMG señala que el PCH criticaría la metodología propuesta por KPMG para calcular el número de servicios potencialmente desviables en aquellos municipios donde las partes tienen una instalación en competencia con terceros, ya que considera que el número de servicios potencialmente desviable estaría infraestimado y debería incluir, además de los prestados con terceros por la aseguradora no integrada, también a los que actualmente se prestan con terceros por parte de la aseguradora integrada. Señala que “*curiosamente*” la DC habría escogido el municipio de Pamplona (párrafo 523) como ejemplo del efecto del cambio de metodología, existiendo en éste un muy bajo porcentaje intragrupo de servicios con terceros de la aseguradora integrada, lo que haría que la diferencia entre la metodología KPMG y la propuesta de la DC (que seguiría asumiendo que la demanda estará cautiva al 100%) sea considerable.
- (274) Procede responder a lo anterior, que en el PCH (párrafos 521 y 522) ya quedó explicado que la metodología de estimación de KPMG se basa en asumir que sólo pueden ser desviados los servicios resultado de multiplicar el número de fallecidos por el porcentaje intragrupo de la funeraria con instalaciones en un municipio, y esto por los servicios prestados por terceros ajenos a las partes de la concentración que no tienen instalaciones en un municipio. El informe asume, además, que el porcentaje intragrupo permanecerá constante después de la concentración. Pero es que éstos no son los desvíos potenciales, sino solo parte de ellos. En un municipio donde está presente FUNESPAÑA (pero no ALBIA), **el máximo de servicios potencialmente desviables tras la fusión** hacia NNC no serían solo la parte de servicios que SANTA LUCÍA contrata con terceros que respeta el porcentaje intragrupo de MAPFRE/FUNESPAÑA, sino **el total de servicios contratados con terceros, tanto de SANTA LUCÍA** –porque no puede aceptarse a priori que los porcentajes intragrupo vayan a permanecer invariados– **como de MAPFRE**. Es decir, hay que tener en cuenta el total de servicios que la aseguradora pueda tener incentivos y capacidad de desviar, si NNC tiene capacidad para asumirlos todos.
- (275) La metodología de KPMG subestima necesariamente los desvíos **potenciales** tras la operación ya que, por ejemplo, cuando en un municipio el porcentaje intragrupo de MAPFRE es de un 0%, la metodología del informe considera que no se desviaría ningún servicio desde SANTA LUCÍA a la nueva empresa formada por la concentración, ya que una de las hipótesis que asume es que solo se desviará según el porcentaje intragrupo actual.
- (276) En cuanto al caso del municipio de Pamplona, se escogió este municipio como ejemplo precisamente porque muestra hasta qué extremo puede haber diferencias entre una y otra metodología. No tendría sentido elegir un caso en el que los resultados de la metodología de KPMG y la alternativa propuesta por esta Dirección fueran mínimos. También muestra que el análisis debe hacerse municipio a municipio, evitando valoraciones a nivel global.

- (277) Señala también KPMG que el PCH criticaría el cálculo de KPMG del impacto que el número de servicios desviable tendría sobre la actividad de terceros competidores. El PCH se limitaría, según KPMG, a rechazar su análisis porque el cálculo inicial del número de servicios potencialmente desviable estaría mal (párrafo 530) y porque considera que el cálculo de la cuota de mercado que ha efectuado KPMG no sería el más idóneo, ya que debería estar planteado en función del número de salas (párrafo 529), pero no propondría ningún cálculo alternativo.
- (278) Esta Dirección también rechazaría el análisis adicional de KPMG de cuánto representan los servicios potencialmente desviables sobre la actividad de terceros a nivel provincial, argumentando que es un ámbito geográfico excesivamente “amplio” (párrafo 531). Señala KPMG que se trata de un análisis complementario al municipal y además el propio PCH habría recurrido al análisis a nivel de Comunidad Autónoma (párrafo 430) para mostrar el supuesto poder de NNC.
- (279) El PCH tampoco habría señalado cuál sería el nivel de demanda de terceros que consideraría crítico y se limitaría a constatar cómo el hecho de que para “*algún municipio*” sea mayor al 20% invalidaría la tesis del informe de que no cabe esperar un impacto importante sobre la actividad de los terceros y que no “*sería aplicable a todos los casos*” (párrafo 530). Para KPMG esto resulta sorprendente porque el número de municipios en los que se supera el 20% sería muy reducido (únicamente en 3 de los 25 municipios de FUNESPAÑA y en 4 de los 38 municipios de ALBIA en el año 2020) y porque la DC debería haber determinado en qué municipios se produce realmente un riesgo para esos terceros competidores.
- (280) Respecto a que el PCH no señalaría cuál sería el nivel de demanda de terceros que se consideraría crítico, no resulta necesario establecer un umbral. Con la metodología propuesta y aplicada por KPMG en el Anexo I de sus alegaciones al PCH, hay un mayor número de municipios en los que el porcentaje de la demanda de terceros competidores afectada por los desvíos potenciales sería mayor (como se ha dicho, supera el 20% en 10 municipios de FUNESPAÑA y 17 de ALBIA). En el Anexo 1 de las alegaciones y comentarios al PCH, KPMG reproduce el análisis del riesgo de expulsión empleando la metodología propuesta por la DC, asumiendo que NNC tendría la capacidad de captar el 100% de los decesos tramitados por SANTA LUCÍA y MAPFRE. Las tablas muestran una estimación alternativa que emplea como supuesto para el cálculo de los servicios potencialmente desviables que el porcentaje intragrupo aumentará como consecuencia de la operación (porcentaje intragrupo medio ponderado de SANTA LUCÍA ([70-80%]) que propondría el PCH). Además, las tres metodologías presentadas emplean el número de salas de tanatorio a la hora de aproximar la capacidad instalada de terceros competidores. Afirma que este último cambio no alteraría las conclusiones presentadas en el informe económico de KPMG ya que, mientras que los resultados se mantendrían estables en algunos municipios, en otros se reducirían.

- (281) En cuanto a la última estimación alternativa, los resultados reflejarían, según KPMG, que la importancia de los desvíos que potencialmente podrían perder los terceros competidores sobre el total de su producción no superaría el 20% de su negocio, en su rango superior, “más que” en 8 de los 25 municipios en los que FUNESPAÑA cuenta con instalación y compite con terceros, y en 13 de los 38 municipios de ALBIA.
- (282) En primer lugar, cabe señalar que, lógicamente, los servicios potencialmente desviables se incrementarían si se incluyen como desviables los servicios que presta con terceros la aseguradora que ya está integrada, lo que se traduce en un aumento de los porcentajes que reflejan la importancia de estos servicios que podrían perder los terceros competidores sobre el total de su producción.
- (283) Respecto a que KPMG asume que “*tendría la capacidad de captar con absoluta certeza el 100% de los decesos tramitados por SL y MP*”, KPMG está utilizando aquí la terminología que atribuye a la Dirección de Competencia, pero como se ha visto anteriormente, la metodología propuesta en el PCH no parte de esta hipótesis, sino que **intenta establecer el máximo de desvíos que podrían llegar a darse en cada municipio**.
- (284) Por otro lado, la estimación que parte del supuesto de que los servicios potencialmente desviables que el porcentaje intragrupo aumentará como consecuencia de la operación hasta un porcentaje intragrupo medio ponderado de SANTA LUCÍA del [70-80%] (dato del PCH) sigue siendo insuficiente, por las mismas razones por las que se rechaza la metodología original de KPMG. De hecho, ni siquiera aplicaría ese porcentaje a todos los municipios, ya que la nota de KPMG indica que “*se aplica el [70-80%] a aquellos municipios con un porcentaje intragrupo entre el [50 y el 80%], un 50% a los municipios que presentan porcentajes intragrupo por debajo del 50%, y se mantienen los que corresponden en aquellos municipios que presentan un valor por encima del [70-80%]*”. Es decir, **sigue infravalorando los desvíos potenciales**, especialmente en aquellos municipios donde el porcentaje intragrupo actual es menor (independientemente de que la funeraria tenga o no capacidad para asumir un incremento de los servicios).
- (285) En cuanto a que la importancia de los desvíos que potencialmente podrían perder los terceros competidores sobre el total de su producción “solo” superaría el 20% de su negocio, en su rango superior, en 8 de los 25 municipios en los que FUNESPAÑA cuenta con instalación y compite con terceros, y en 13 de los 38 municipios de ALBIA, no puede dejar de considerarse un número significativo de municipios; pero lo realmente relevante es que se trata de porcentajes muy preocupantes, incluso por debajo del 20%, pues los servicios desviados se adicionan a la prestación intragrupo preexistente a la operación, por lo que cualquier refuerzo de la integración vertical existente en los muy numerosos municipios en los que ALBIA ya estaba presente, supone un refuerzo de la posición de la entidad resultante y, por tanto, un riesgo para la competencia derivado directamente de la operación planteada.

- (286) En cuanto a los resultados, las tablas del Anexo 1 muestran el número de servicios potencialmente desviables, además del porcentaje de la demanda de terceros que suponen. En el caso de la Figura 1 (municipios donde FUNESPAÑA compite con terceros), se puede observar que en casos como el de Leganés, Zaragoza, Andújar o Muros, existe una diferencia significativa entre las dos estimaciones, especialmente relevante en municipios de gran tamaño donde además suponen una parte de la demanda de terceros muy importante. En el caso de Leganés, por ejemplo, supera incluso el 60%. En el caso de la Figura 2 (municipios donde ALBIA compite con terceros) suceden casos similares, como el de Burgos, Almería o Torrelavega.
- (287) En ningún caso se puede aceptar, por tanto, ni que no se haya incluido análisis cuantitativo en el PCH, ni que los datos muestren que los desvíos no son importantes. Hay un número significativo de municipios donde ALBIA o FUNESPAÑA compiten con terceros actualmente en los que el porcentaje intragrupo es muy elevado, además de los municipios en los que, como se ha visto, existe un riesgo importante de desvío de servicios que podría perjudicar en gran medida a los terceros competidores.
- (288) Por último, critica también KPMG que el PCH se limitaría a señalar (párrafo 426) que NNC *“tendrá la capacidad de acaparar alrededor del [50-60%] del mercado intermediado por las aseguradoras a nivel nacional”*, tras sumar las cuotas de SANTA LUCÍA y de MAPFRE a nivel nacional y supuestamente asumir, sin más, que NNC acapararía todos los decesos tramitados por ambas compañías.
- (289) No se entiende cuál es la problemática de esta parte del análisis, puesto que es cierto que NNC tendrá la capacidad y el incentivo de acaparar alrededor del [50-60%] del mercado de seguros de deceso si las aseguradoras canalizaran todos sus servicios a través de esa empresa, especialmente teniendo en cuenta que existe un exceso de capacidad en el sector, como han reconocido tanto el Informe de KPMG en su apartado 8, como la propia notificante, y así ha quedado recogido en el PCH (párrafos 462 y 467). En este mismo sentido se entiende la justificación de la notificante a la lógica que subyace de la cláusula 16 del contrato suscrito entre las partes. No obstante, como ya se ha expuesto, incluso un desvío de una parte reducida de la cartera de MAPFRE como consecuencia de la operación, supone un refuerzo de la integración vertical existente y produce un riesgo de exclusión de competidores.

c) Alegaciones a la sección VIII.2, Efectos Verticales, apartado 3: Riesgo de empeoramiento de las condiciones comerciales y de expulsión de otras aseguradoras.

- (290) Según KPMG, el PCH afirmaría que la nueva entidad estaría “*en condiciones de elevar los precios y empeorar la calidad de los servicios funerarios*” a terceras aseguradoras de decesos, lo que se trasladaría “*inevitablemente*” a los precios del seguro (párrafo 446), pero no proporcionaría ningún análisis y se limitaría a basarse en manifestaciones de terceras aseguradoras en el test de mercado. No habría análisis alguno de la evidencia relativa a una entrada importante de nuevos *players* al mercado asegurador, ni a que, como mostraría el informe de KPMG con datos de ICEA, dichos *players* estarían constriñendo el funcionamiento del mercado de prima anual tradicional (el valor del mercado estaría cayendo, al no ser capaz de traducir el crecimiento en el número de asegurados con un aumento de las primas netas).
- (291) La presencia o no de exceso de capacidad es un factor decisivo a la hora de valorar la capacidad de NNC para limitar el acceso a terceros a sus instalaciones, ya que si ésta existe (como se ha reconocido en el PCH), las aseguradoras podrían recurrir a terceros operadores competidores de NNC, y por tanto ésta tendría menos posibilidad de empeorar la calidad de los servicios o aumentar los precios. En el informe original de KPMG valorado en el PCH solo se incluyen datos de capacidad de 5 municipios en los que están presentes ALBIA y terceros. Aunque estos datos parecen confirmar la presencia de exceso de capacidad, la muestra es excesivamente reducida y convendría tener información de más municipios para poder identificar posibles problemas. El informe no distinguía el grado de competencia de terceros en los municipios analizados, ni tampoco la capacidad de esos terceros.
- (292) Sin embargo, como ya se ha recogido en las alegaciones generales de la notificante, la ausencia de incentivo por la existencia de sobrecapacidad no es un argumento que pueda acogerse en este caso, pues se trata de un riesgo, el del posible daño a las aseguradoras, que se imputó en el pliego de forma específica a aquellos municipios en los que la entidad resultante ostentará una posición de monopolio, por lo que el exceso de capacidad, ante la ausencia de competidores, no disciplinará el incentivo de tales conductas.
- (293) En el apartado “X.3 Análisis Epígrafe 8” el PCH critica el análisis del informe de KPMG referido al riesgo de cierre de insumo a otras aseguradoras u otras funerarias. KPMG critica que el PCH no presentaría un análisis cuantitativo alternativo y se limitaría a señalar que los cálculos de KPMG tendrían ciertos problemas. Además, considera que parte de las críticas serían simplemente excusas para rechazar el análisis del informe, ya que “*bien sabe la DC*” que KPMG no puede acceder a los datos de facturación de terceros competidores y que, por tanto, la opción más razonable pasa por emplear un dato medio, dado que no hay información precisa sobre el número de fallecidos a nivel municipal y que el último dato disponible es el del 2017, y que KPMG no puede saber cuál es el grado real de utilización de la capacidad de los terceros, por lo que solo proporciona información del grado de utilización de ALBIA, que muestra (Figura 44) que existe un importante exceso de capacidad, lo que haría poco racional bloquear el acceso a terceros.

- (294) En cuanto a los datos de facturación de competidores, la crítica del PCH no iba dirigida únicamente a estos, sino también a los datos de facturación de la propia notificante, ya que las cifras de facturación media utilizadas se utilizan incluso para ella. Como recoge el párrafo 547 del PCH: *“como se puede observar en el propio informe (figura 12), el coste de los servicios funerarios puede variar de manera significativa, lo que claramente afectaría a la facturación. Si bien la importancia de la facturación real se debe sobre todo a que ésta puede afectar a los incentivos de las partes para excluir a terceros en aquellos municipios donde obtendrían más ingresos de ello, el porcentaje de facturación debería calcularse en este caso con datos reales y no un valor medio para todo el país.”* Aunque no se disponga de datos de los competidores, sí se podrían comparar los datos reales con los obtenidos de la OCU y del análisis realizado por ICEA y UNESPA recogido en el informe.
- (295) Respecto a que no hay información precisa sobre el número de fallecidos a nivel municipal y que el último dato disponible es el del 2017, no se trata de una crítica, sino un punto a tener en cuenta a la hora de interpretar resultados cuando el origen de los datos es de años distintos.
- (296) Finalmente, respecto a los datos de capacidad de los terceros, si bien la notificante puede no tener información de éstos, KPMG sí podría haber utilizado al menos datos de FUNESPAÑA, la adquirida, además de los de ALBIA.

d) Últimas alegaciones presentadas.

- (297) Con fecha 12 de agosto de 2021 la notificante presentó un nuevo escrito en el que reiteraba algunas de las alegaciones que ya han sido expuestas en detalle y contestadas tanto en el IP como en el PCH, por lo que esta Dirección se remite al análisis ya realizado en relación con todos aquellos argumentos que ya se han examinado.
- (298) Cabe referirse, sin embargo, a algunas cuestiones específicas recogidas en este último escrito de alegaciones. Así, en relación con el alcance de la libertad de elección, sorprende el planteamiento hecho por la notificante, que señala que la DC realiza una interpretación errónea de lo que supone la libertad de elección pues, según la notificante, la regulación configura el derecho a la libertad de elección como una excepción a la libertad de la empresa de seguros de elegir quién presta los servicios funerarios. Es decir, afirma que la empresa de seguros contrata los servicios funerarios con el proveedor que estima más adecuado, salvo que la familia o los allegados tomen otra decisión.

- (299) Pues bien, esta Dirección considera, sin embargo, que la empresa de seguros debe contratar con el prestador de servicios funerarios que sea libremente elegido por la familia o los allegados del fallecido y en este sentido, y no en otro, debe interpretarse la libertad de elección recogida en la regulación; que se trate, si es el caso, de una excepción regulatoria, no viene sino a confirmar la importancia que el regulador ha otorgado en este ámbito a la libertad de elección, previendo incluso el mecanismo aplicable en caso de elección de un prestador que la empresa de seguros no considere adecuado. Por lo demás, esta disquisición de la notificante en nada altera las conclusiones alcanzadas por esta Dirección en cuanto a las disfunciones existentes en el ejercicio de la libertad de elección a la vista de la documentación que obra en el expediente y su reducido papel como elemento disciplinador de la prestación intragrupo.
- (300) En segundo lugar, se presentan alegaciones relativas a los porcentajes de prestación intragrupo; en este caso, se refiere la notificante a algunas localidades en las que se han producido incrementos relevantes de tales porcentajes y captado más servicios de MAPFRE, en particular, Bilbao, Vigo, Burgos, La Coruña y Ferrol, alegando que estos incrementos obedecen a las inversiones realizadas ([CONF]), sin que se pueda acreditar que esa mayor captación de los servicios de MAPFRE sean resultado de la operación notificada o se hayan adelantado los efectos de la operación antes de ser autorizada por la CNMC.
- (301) Incluso asumiendo que las explicaciones dadas por la notificante en este caso hayan podido tener cierta incidencia en el incremento de los porcentajes en esos municipios, lo cierto es que se trata de localidades que constan expresamente en la información relativa a desvíos recabada en las inspecciones realizadas, es decir, había una estrategia común de ambas empresas con respecto a esas localizaciones, más allá de estas mejoras descritas en el escrito de alegaciones presentado. Y, en todo caso, como ya se ha reiterado incesantemente en este IP, lo realmente relevante desde la óptica de control de concentraciones es acreditar, como se ha hecho, la capacidad e incentivo de la empresa para incurrir en un actuación que suponga un riesgo para la competencia, pues se trata de una intervención ex ante, no que ese riesgo se haya producido ya de facto; aunque lo cierto es que las actas de julio de 2019 en las que se mencionan expresamente, entre otras, estas localidades, han puesto de manifiesto que los efectos de la operación en cuanto a los posibles desvíos de servicios ya se han producido, puesto que han sido objeto de análisis y debate entre las partes.
- (302) Sobre Electium, el producto comercializado por MEMORA, ya ha sido analizado en apartados anteriores y sobre los acuerdos que ésta pueda tener con empresas aseguradoras, como PREVENTIVA, esta Dirección no alcanza a entender cuál sería el problema de acuerdos de ese tipo, pues a lo largo de la tramitación del expediente se ha puesto de manifiesto la existencia de acuerdos entre aseguradoras y empresas funerarias, ni en qué medida desvirtuaría las teorías del daño formuladas por esta Dirección sobre la operación que se analiza.

- (303) Por último, la notificante se refiere al expediente MEMORA/REKALDE/IRACHE que esta Dirección analiza también en segunda fase sin que se haya resuelto, por lo que no pueden realizarse pronunciamientos relativos al contenido del mismo; no obstante, cabe reiterar, a la vista de las afirmaciones realizadas en el escrito, que esta Dirección no ha negado la posibilidad de que las empresas no integradas verticalmente puedan competir, en general, con éxito. Cuestión distinta es la situación específica a la que se ven expuestas terceras funerarias no integradas verticalmente competidoras de la entidad resultante en determinadas localizaciones analizadas en este expediente, y en particular en el PCH notificado.
- (304) Por último, la notificante recoge en el escrito de alegaciones una valoración de las opiniones emitidas por terceros a los compromisos presentados, sobre la que no procede pronunciarse.

Alegaciones al pliego de concreción de hechos y valoración de la operación por parte de terceros

- (305) Si bien algunas alegaciones de terceros ya se han recogido y contestado a lo largo del IP en el apartado correspondiente, dependiendo de los distintos aspectos que planteaban, se recogen a continuación las alegaciones no expuestas hasta ahora y más generales sobre la valoración de la operación y del PCH.
- (306) **PREVENTIVA SEGUROS**, en su escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos, está de acuerdo con los efectos negativos que la operación analizada generará en el mercado de seguros de decesos señalados en el pliego de concreción de hechos. Considera que resulta difícil prever si la operación de concentración redundará en una reducción del coste de los servicios que pudiera encargar PREVENTIVA a otras entidades ajenas a su grupo empresarial, y que ello tenga como resultado una mayor diferencia indemnizatoria a favor de tomadores y herederos respecto de los valores de servicio contratados en los seguros. Del mismo modo, tampoco considera debidamente justificada que la integración vertical genere eficiencias que repercutan directamente en la calidad de los servicios y en el bienestar de los consumidores, así como en su derecho de libre elección garantizado por Ley.
- (307) **ADESLAS** está de acuerdo con las conclusiones del pliego de concreción de hechos, señalando expresamente que el nuevo grupo funerario vinculado al sector asegurador promoverá previsiblemente un exceso de la oferta y la demanda cautiva que podría implicar el cierre de las funerarias independientes, al no poder subsistir éstas con la sola demanda de clientes no amparados por el sector asegurador. Consecuentemente, se producirá una reducción de la libre competencia, lo que necesariamente redundará en la disminución de la oferta en perjuicio de la libre elección de los particulares no adscritos al grupo, un incremento de la dificultad de negociación de costes para las aseguradoras no integrantes del grupo resultante que quieran operar en los municipios afectados, redundando en consecuentes incrementos de primas del seguro de los ciudadanos asegurados, y finalmente en un posible empeoramiento de la calidad de los

servicios por la reducción de la presión competitiva, o por el contrario, una mejora de la calidad del servicio exclusivamente de sus asegurados/clientes, impactando así en las condiciones competitivas también del mercado de seguros y en su rentabilidad.

- (308) **ASV FUNESER** comparte los efectos negativos para la competencia que han sido detectados por la CNMC en relación a la operación analizada y que se concretan en el PCH. Adicionalmente señalan que la operación ya ha tenido un impacto significativo en los sectores afectados (seguros y funerario) a la vista de los sucesivos movimientos societarios que se han desencadenado desde que se anunció ésta, lo que, unido al ánimo expansivo de las empresas afectadas, supone que los efectos negativos para la competencia apuntados puedan ser aún más graves en un futuro próximo.
- (309) En definitiva, las alegaciones recibidas por terceros interesados al PCH van en línea con las conclusiones de esta Dirección en referencia a los riesgos que conlleva la materialización de la presente operación de concentración.

Valoración conjunta de la Dirección de Competencia

- (310) Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas anteriormente en este informe propuesta, los riesgos identificados en el pliego y la valoración hecha de las alegaciones presentadas por la notificante, KPMG y los interesados, la Dirección de Competencia considera que la operación de concentración notificada afecta negativamente y de forma significativa a la competencia efectiva en los mercados analizados y que los riesgos constatados en el pliego no han sido desmontados en las alegaciones analizadas y contestadas.
- (311) Asimismo, esta Dirección de Competencia considera que las eficiencias alegadas por la notificante por sí mismas, es decir, en ausencia de compromisos concretos, no beneficiarían significativamente a los consumidores y, en cualquier caso, no han sido suficientemente cuantificadas ni compensarían los efectos restrictivos sobre la competencia efectiva de la operación de concentración notificada.
- (312) En virtud de lo anterior, esta Dirección de Competencia estima que la operación de concentración, en ausencia de compromisos o condiciones encaminados a resolver los problemas identificados en los distintos mercados afectados, conlleva un riesgo elevado de obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en dichos mercados.

COMPROMISOS

- (313) Con fecha 6 de julio de 2021, el representante de la notificante presentó, dentro del plazo habilitado para ello, una propuesta de compromisos al amparo del artículo 59 de la LDC (Folios 22130-22143, No Confidencial), al objeto de resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva que se pudieran derivar de la operación de concentración notificada. La notificante señala que, a pesar de no compartir el contenido y las conclusiones del pliego de concreción de hechos, presenta los

compromisos para solventar los obstáculos a la competencia detectados por esta Dirección.

- (314) Tras esta presentación de compromisos, la Dirección de Competencia lanzó un test de mercado a las entidades interesadas en el procedimiento, así como a potenciales terceros afectados que han sido seleccionados por esta Dirección, para que valorasen los compromisos presentados.
- (315) Los compromisos (cuya redacción original se anexa a este Informe y Propuesta como Anexo I) se pueden resumir en los siguientes apartados.

Compromisos relacionados con el riesgo 1: efecto vertical – *customer foreclosure* y expulsión de terceros competidores (customers: tanto asegurados de SANTA LUCÍA y MAPFRE, como clientes de terceras empresas funerarias)

- (316) Dentro de este apartado, los compromisos se ofrecen para toda España.
- (317) **Compromiso 1A:** Destaca la limitación de la duración de las cláusulas 15 (“*No concurrencia. Exclusividad y compromisos de aportación de negocios funerarios a la Sociedad*”) y 16 del Contrato de Accionistas para MAPFRE (“*Compromisos de los socios en relación con la contratación de los servicios de la sociedad y sus filiales*”) a un periodo de ≤ 3 años, prorrogable por ≤ 3 años en el caso de la cláusula 15 si se cumplen ciertas condiciones.
- (318) **Compromiso 1B:** se añade el compromiso de que en los casos en los que se solicite que se preste el servicio en un tanatorio de una empresa funeraria alternativa a NNC y homologada por SANTA LUCÍA, NNC se compromete a contratar con ella el servicio funerario integral. En los supuestos en los que se elija un proveedor no homologado, SANTA LUCÍA abonará la factura hasta el importe de la suma asegurada. Este compromiso será de aplicación en los municipios en los que, cumulativamente, se cumplan los siguientes requisitos: esté presente NNC con tanatorio y/o crematorio; en los que compite, al menos, con otro operador con instalaciones en el municipio; y en los que la penetración combinada de SANTA LUCÍA y MAPFRE sea de al menos el 40%.
- (319) **Compromiso 1C:** También SANTA LUCÍA elaborará un guion para sus llamadas de respuesta a la comunicación de un siniestro, reforzando expresamente el derecho a elegir prestador funerario que les asiste e informando de que NNC es una empresa de su grupo. Además, SANTA LUCÍA someterá a aprobación de la Dirección de Competencia el guion de la primera llamada, en la que se asigna el servicio, y cualquier cambio que se produzca en el mismo.
- (320) **Compromiso 1D:** Además, SANTA LUCÍA pondrá en marcha un canal digital para recoger las quejas de los proveedores y clientes que se integrará en una plataforma digital y será gestionada por un tercero independiente. La CNMC tendrá acceso directo a este canal.
- (321) **Compromiso 1E:** A su vez, SANTA LUCÍA se compromete a informar a la CNMC de todas las quejas y reclamaciones de clientes que reciba en el SAC y sus resoluciones.

- (322) **Compromiso 1F:** Finalmente, SANTA LUCÍA remitirá a la CNMC un listado con el total de primeras llamadas atendidas durante el año, y la CNMC elegirá una muestra de 50 para supervisar así el respeto de la libertad de elección de prestador funerario.

Compromisos relacionados con el riesgo 2: efecto vertical – *input foreclosure* y dificultar o empeorar las condiciones de acceso a NNC

- (323) Este riesgo deriva de que NNC podría verse incentivada a cometer ciertas conductas que constituirían abusos de posición dominante. En opinión de SANTA LUCÍA, no sería necesario ofrecer compromisos que sólo supongan el respeto a lo que dispone el artículo 2 de la LDC y, además, cualquier riesgo de este tipo no sería resultado de la Operación, pues tanto ALBIA como FUNESPAÑA están integradas verticalmente con empresas de seguros de deceso y operan tanatorios, crematorios y cementerios en toda España.
- (324) Por ello, como compromiso con valor adicional a lo previsto en el artículo 2 de la LDC según la notificante, SANTA LUCÍA asumirá que es dominante en aquellos mercados locales mayoristas de tanatorio, crematorio, o cementerio en los que su capacidad instalada tras la operación sea del 50% o más.
- (325) **Compromiso 2A:** SANTA LUCÍA se compromete a publicar unas condiciones de acceso a sus instalaciones justas, razonables, transparentes y no discriminatorias para todos los clientes, y reconoce que, de no ser así, sería un abuso de posición dominante.
- (326) Adicionalmente, SANTA LUCÍA y NNC se abstendrán de reservar capacidad en sus propias instalaciones antes de tener un servicio contratado, y reconoce que esa conducta sería un abuso de posición dominante.
- (327) Además, NNC ofrecerá siempre la opción de contratar sólo los servicios de crematorio en los municipios en los que otros operadores no dispongan de capacidad propia, y reconoce que lo contrario sería un abuso de posición dominante.

Compromisos relacionados con el riesgo 3: efecto horizontal – monopolio en mercado local de tanatorio

- (328) **Compromiso 3A:** NNC se compromete a facilitar la entrada de un competidor en el municipio de Valdepeñas, el único en el que se produce un solapamiento horizontal sin que exista otro competidor.

Compromisos relacionados con el riesgo 4: efectos coordinados en el mercado

- (329) **Compromiso 4A:** SANTA LUCÍA no nombrará ningún consejero con responsabilidades en el ámbito asegurador y sólo nombrará a personas que trabajen en el ámbito funerario, externos o independientes. Además, informará a la DC del nombre y circunstancias de los miembros de su Consejo de Administración cuando sean nombrados, y mantendrá dicha información actualizada.

- (330) A su vez, se establecerán barreras de información entre NNC y MAPFRE para que (i) NNC no sirva como punto focal de coordinación de las estrategias de MAPFRE y SANTA LUCÍA en el mercado de seguro de decesos (aguas arriba); y (ii) MAPFRE no sirva como punto focal de coordinación de NNC con otros proveedores de servicios funerarios en el mercado (aguas abajo).

Plazo de aplicación de los compromisos y de las cláusulas 15 y 16

- (331) El plazo de aplicación de los compromisos y de las cláusulas 15 y 16 del Contrato de Accionistas será originalmente de [≤ 3] años, pero todos ellos, con la excepción de la cláusula 16 (cuya duración de [≤ 3] años es improrrogable) se prorrogarán automáticamente por un periodo adicional de [≤ 3] años si se cumplen las siguientes condiciones:

Que SANTA LUCÍA no haya sido sancionada por incumplir alguno de los compromisos; y

Que los desvíos de servicios de MAPFRE y SANTA LUCÍA a NNC no hayan superado el [60%-80%].

- (332) El plazo de aplicación de los compromisos, con la excepción de la Cláusula 16 del Contrato de Accionistas (que es improrrogable), también podrá ser extendido por acuerdo de la CNMC si ésta considera que las condiciones de mercado así lo justifican.
- (333) No obstante, aunque se cumplan las condiciones, y salvo que la CNMC haya señalado lo contrario según lo previsto en el párrafo anterior, SANTA LUCÍA podrá renunciar voluntariamente a extender por [≤ 3] años la aplicación de los presentes compromisos y de la cláusula 15 del Contrato de Accionistas (ambos conjuntamente, no de manera individual).

VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS

Consideraciones previas

- (334) Con carácter previo al análisis de la suficiencia o no de los compromisos presentados por SANTA LUCÍA, con fecha 6 de julio de 2021, para resolver los obstáculos para la competencia efectiva planteados por la operación de concentración SANTA LUCÍA/FUNESPAÑA, es necesario hacer determinadas consideraciones generales sobre los objetivos del control de concentraciones.
- (335) De conformidad con el artículo 59 de la LDC, 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.
- (336) También con fecha 6 de julio de 2021, la Dirección de Competencia remitió una versión no confidencial de dicha propuesta de compromisos a diversos operadores económicos y asociaciones, conforme a lo previsto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC, para que valorasen su idoneidad para resolver los problemas de competencia identificados.

- (337) La LDC atribuye a la Dirección de Competencia la capacidad para valorar estos compromisos y al Consejo de la CNMC la competencia para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la CNMC establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados o suficientes para resolver los problemas de competencia detectados.
- (338) Este modelo permite conjugar la salvaguarda de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración, condiciones que limitarían la libertad de empresa de las partes afectadas.
- (339) En relación con la proporcionalidad, es importante recordar que los posibles remedios no deberían ir más allá de los problemas ocasionados por la operación notificada, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación. Si bien ello no significa que los problemas de competencia preexistentes no puedan ser objeto de remedios en la medida que la operación de concentración agrave los mismos.
- (340) Con carácter general, resulta preferible que la CNMC opte por los compromisos ofrecidos, siempre que sean adecuados y proporcionados, frente a la posibilidad legal de imponer condiciones, porque al haber sido ofrecidos de manera voluntaria, se facilita la ejecución y vigilancia de los mismos.
- (341) En contestación a los dieciocho requerimientos de información formulados se han recibido escritos de diecisiete entidades (diez funerarias, seis aseguradoras y la asociación sectorial PANASEF).
- (342) De todos ellos, únicamente cuatro entidades (DKV Seguros, ALMUDENA Seguros y la funeraria NUESTRA SEÑORA DE ATOCHA y SFM) consideran que los compromisos presentados por SANTA LUCÍA son suficientes para resolver los problemas de competencia detectados, mientras que PANASEF se abstiene de valorarlos al considerar que carece de información para hacerlo
- (343) En lo que se refiere al resto de respuestas al test de compromisos, esta Dirección de Competencia considera relevante señalar en primer lugar que la mayoría de entidades aportan una visión negativa de la propuesta de compromisos, considerando que éstos no serían ni suficientes ni eficaces para resolver los problemas de competencia identificados por la CNMC, considerando necesaria una mayor supervisión de la CNMC sobre ellos, especialmente a la luz de lo genérico de los mismos en muchos aspectos.
- (344) Especialmente negativa es la opinión de MÉMORA, que considera que los compromisos propuestos (muy limitados en cuanto a sus efectos correctores y, además, de reducida duración) ni solucionan la situación actual ni evitan su agravación, más bien la cronifican. En este sentido, considera que los compromisos propuestos, de ser aceptados, supondrán normalizar esa irregularidad y distorsión del mercado, pues se estaría

permitiendo protocolizar para el futuro el dirigismo existente por parte de las aseguradoras, facilitando la continuidad precisamente del principal factor de riesgo identificado en el PCH, esto es, las prácticas de dirigismo que, como el PCH ha puesto de manifiesto, derivarán en una expulsión del mercado de las compañías funerarias independientes.

- (345) No obstante, la jurisprudencia del Tribunal Supremo⁶⁴ en el ámbito de control de concentraciones ha confirmado que la prohibición únicamente ha de ser adoptada cuando sea imposible la imposición de compromisos o condiciones que resuelvan los problemas de competencia detectados.
- (346) En virtud de lo anterior, si bien esta Dirección de Competencia concuerda plenamente con la gravedad de los efectos perniciosos para la competencia efectiva y potencial de la operación de concentración notificada, también considera que sí podría ser posible alcanzar una situación lo suficientemente competitiva, como se analizará en los siguientes apartados, mediante un conjunto de compromisos adecuados que, tomados en su conjunto, pueden eliminar, en determinados casos, y mitigar, en otros, de forma relevante, los problemas de competencia analizados. Sin embargo, si la notificante no está dispuesta a ofrecer tales compromisos, pese a conocer los problemas identificados por esta Dirección, la imposición de condiciones por parte de la Dirección de Competencia se establece como el mecanismo más adecuado para solucionar los problemas de competencia identificados.

Problemas de competencia sobre los que se centran los compromisos

- (347) Esta Dirección de Competencia ya apuntó en el informe de paso a segunda fase y en el pliego de concreción de hechos los riesgos de competencia que se producían con la operación de concentración notificada.
- (348) Asimismo, en el apartado de valoración de la operación en ausencia de compromisos, la Dirección de Competencia ha confirmado la existencia de problemas de competencia en los mercados mayoristas y minoristas de servicios funerarios y en el mercado de seguros de decesos.
- (349) El conjunto de problemas, como se ha analizado, podrían englobarse en los riesgos para la competencia en el mercado mayorista de carácter horizontal (incentivo y capacidad de que la entidad resultante dificulte el acceso, endurezca las condiciones comerciales y/o deteriore la calidad de los servicios prestados como consecuencia de la inexistente o reducida presión competitiva en determinados municipios), así como el refuerzo de la entidad resultante en el mercado minorista de prestación de servicios integrales.
- (350) Asimismo, se han identificado riesgos verticales derivados de la operación propuesta, en particular: (i) refuerzo de la provisión intragrupo y consiguiente riesgo de expulsión de competidores, dado el incremento de

⁶⁴ Sentencias de 7 de noviembre de 2005 dictadas en los asuntos 32, 33, 37, 64 y 65/2003, mediante las que se desestimaron los correspondientes recursos contra los Acuerdos de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 relativo a la concentración Sogecable/Vía Digital.

la capilaridad de la entidad resultante, la existencia de la cláusula 16 y la participación del 25% de MAPFRE en el capital social de la entidad resultante que incrementan la capacidad e incentivos para reforzar la prestación intragrupo, especialmente allí donde la entidad resultante quedará sometida a escasa presión competitiva y (ii) riesgo de empeoramiento de las condiciones comerciales (precios) o de expulsión (acceso) de otras aseguradoras, especialmente en las localizaciones en las que la entidad resultante quedará en una situación de monopolio.

- (351) Finalmente, se ha identificado un riesgo de posibles efectos coordinados entre SANTA LUCÍA Y MAPFRE en las distintas ramas de los mercados de seguros como consecuencia, fundamentalmente, de la mencionada participación de MAPFRE del 25% en la entidad resultante.
- (352) Con el fin de resolver los problemas apuntados en el pliego de concreción de hechos, la notificante ha presentado los compromisos expuestos anteriormente.
- (353) Se valorará a continuación en qué medida los compromisos presentados son suficientes para solventar los problemas de competencia analizados.

Valoración de los compromisos por parte de terceros

- **Compromiso 1A:** limitación de las cláusulas 15 y 16.
- (354) **ASV FUNESER** y su matriz **MERIDIANO SEGUROS** consideran que las cláusulas 15 y 16 del contrato de accionistas no están justificadas y acentúan aún más si cabe los problemas de competencia generados por la operación, por lo que deberían ser eliminadas, o en su caso tener una duración mucho más reducida.
- (355) **MÉMORA** señala que los precedentes recientes de la CNMC en el sector funerario han señalado que la duración de la cláusula de no competencia (cláusula 15) debe ser de un máximo de 2 años, sin que existan razones para entender que en este caso concurren especiales circunstancias que justificaran un trato diferente.
- (356) En cuanto a la cláusula 16, **MÉMORA** considera que no sirve para mitigar los riesgos detectados en el PCH, sino para permitir expresamente su continuidad, normalizando las irregularidades desarrolladas por las aseguradoras. No considera admisible la cláusula 16 ni el compromiso propuesto sobre la misma, pues las conductas contempladas en la cláusula 16 constituirían un abuso de posición dominante conjunto, cuya existencia reconoce implícitamente el contenido del compromiso analizado. En ningún caso permitiría éste resolver los riesgos verticales detectados, por lo que no puede ser aceptado. Por el contrario, se deben aplicar las normas de defensa de la competencia con todo rigor para establecer mecanismo explícitos, rígidos y controlables que impidan el dirigismo de MAPFRE hacia la que sería su nueva participada, la NNC.
- (357) **FUNERARIA BILBAINA Y LA AUXILIADORA (“FBAX”)** y su matriz **CATALANA OCCIDENTE** consideran respecto al límite de facturación de la obligación de preferencia establecida en el compromiso 1A, que 2019 no puede ser un indicador fiable dado que en ese año las entidades

integrantes de la operación ya se encontrarían en conversaciones para llevar a cabo la misma, proponiendo como referencia la media de los tres últimos años 2017-2018 y 2019. Proponen asimismo que la referencia aplicable sea el número de servicios funerarios prestados y no la facturación y que cualquier información cuantitativa que se fuera a tomar como referencia, fuera previamente informada y auditada por la CNMC.

- (358) Proponen asimismo que el compromiso relativo a la cláusula 16 tenga efectos no solo en los municipios en los que NNC tenga instalaciones propias, sino también en aquellos municipios en los que haya entidades participadas por NNC.
- (359) **SERVISA** señala que se trata de un compromiso imposible, paradójico y claramente revelador de que la verdadera intención que hay detrás de esta operación es que la funeraria resultante de esa operación haga todos los servicios de SANTA LUCÍA y MAPFRE, una vez que los compromisos ya no estén vigentes.
- **Compromiso 1B:** cesión de servicio integral a terceros.
- (360) **INTERFUNERARIAS**, en términos generales, está de acuerdo con los compromisos 1B, 1C, 1D, 1E y 1F presentados dado que recogen el derecho que asiste al cliente (tomador/asegurado/familiar) a elegir con total libertad la empresa de servicios funerarios que les preste el servicio. No obstante, sugieren revisar el plazo general de duración de los compromisos (tres años prorrogables dos más si se cumplen determinadas condiciones) para el caso del compromiso 1B dado que, al recoger una previsión legal, el derecho a decidir qué empresa presta el servicio funerario no debe estar sometida a plazo.
- (361) **TANATORIO NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACIÓN** considera muy conveniente que el servicio íntegro lo realice un solo proveedor. No obstante, ciertos elementos lo vacían de contenido por cuanto no se trata de que las familias “soliciten” otro proveedor, en cuyo caso no tienen más remedio que aceptarlo, sino que la aseguradora debe informar a sus asegurados de modo efectivo e insoslayable de que pueden elegir prestador de servicios funerarios en la plaza donde haya dos o más prestadores tal y como establece la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (LCS), art. 106. y ofrecer una relación de prestadores de servicios de la localidad en todos los casos, sin excepciones. Las restricciones planteadas en el compromiso (asignar un servicio íntegro a otro proveedor elegido por la familia solo en los casos en que la penetración combinada de SANTA LUCÍA y MAPFRE sea del 40%) vacía de contenido y eficacia a la propuesta por cuanto resulta casi imposible de alcanzar, salvo en localidades pequeñas y limitadas (solo 9 municipios en toda España) y se vulneraría el espíritu y la letra de la LCS y su art. 106 que otorga el Derecho a elegir a todos los ciudadanos, sin excepción.
- (362) **ASV FUNESER** considera que falta concreción en los criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios empleados por SANTA LUCÍA para homologar a un proveedor, lo que vacía de contenido al compromiso. Además, se trata de principios que deben concurrir en todas las relaciones comerciales, sin que deba ser considerado un compromiso especial que

adquieran las concertantes en el seno de esta operación. Lo mismo se puede decir de la aplicación del art. 106 bis 2 LCS, a la que se alude en caso de que se elija a un proveedor NO homologado, por cuanto el respeto al citado precepto no es un compromiso sino una obligación legal. Además, considera que la extensión temporal de este compromiso es notoriamente insuficiente.

- (363) Tampoco está de acuerdo con que se condicione el compromiso a que la penetración de las dos empresas en el mercado relevante sea al menos del 40%, por cuanto existen muchísimas localidades en las que la influencia de ambas empresas es determinante (directa o indirectamente) y no se alcanza ese índice, proponiendo que dicho índice se reduzca, al menos hasta 20%.
- (364) De otra forma se vulneraría el espíritu y la letra de la LCS y su art. 106 que otorga el Derecho a elegir a todos los ciudadanos, sin excepción, y no a partir de un 40% de cuota de mercado.
- (365) **FBAX** considera que se trata de manifestaciones de buenas intenciones, sin ninguna garantía de su leal cumplimiento en la práctica, debido a que se podría dirigir/orientar de muchas formas al diente (tomador/asegurado) para que opte por contratar con la funeraria de NNC, generando desconfianza, miedo o incertidumbre sobre el hecho de tener que realizar algún pago, a no cumplir con el servicio recogido en póliza, o que la prestación no fuera a ser la adecuada.
- (366) En cuanto a los criterios para las homologaciones de SANTA LUCÍA, se trata de conceptos jurídicos indeterminados, siendo necesario que estén publicados y haber sido aprobados previamente por la CNMC. Por ejemplo, si dicha empresa exigiera unos estándares de precios mínimos, para hacer frente a las coberturas de sus siniestros, tomando como base los precios que le ofrezca NNC en virtud de sus sinergias por integración vertical, sería un criterio objetivo que quizá muchos proveedores no fueran capaces de cumplir. Serían proveedores no homologados por criterios objetivos, pero viciados por la capacidad de esta gran aseguradora de fijar y condicionar los precios del resto de los competidores de NNC.
- (367) En cuanto al ámbito de aplicación del compromiso 1B a los municipios referenciados, cabría solicitar a la CNMC el contraste de la información aportada, dado que no coincidirían con datos de las fuentes oficiales del sector como ICEA y UNESPA. Cabe igualmente cuestionar si efectivamente se garantizaría la libertad de elección del proveedor funerario en el resto de los municipios no identificados, al existir un porcentaje muy alto de clientes los que se verían negativamente afectados por la concentración.
- (368) **PARCESA** no entiende que se establezca un compromiso temporal de libertad de elección del prestador funerario por parte de los clientes (compromiso 1B) al tratarse de una obligación legal de obligado cumplimiento.
- (369) [CONF].

- (370) **ADESLAS** señala respecto al compromiso 1B que cualquier funeraria que opere en España dispone de todos los elementos necesarios para ejercer sus funciones de manera correcta sin tener que someterse a selecciones previas, concebidas como “homologaciones” paralelas, realizadas por la funeraria resultante de la concentración, además sin concretar específicamente los criterios que establecerán para considerar a una empresa funeraria como homologada.
- (371) Asimismo, el hecho de que la notificante plantee el compromiso de asumir facturas, presentadas por los usuarios, en los casos en que considere que una funeraria no cumple sus requisitos para ser considerada como homologada, entienden repercute negativamente en los usuarios ya que deberán gestionar el servicio funerario de manera particular con los perjuicios que eso les puede causar disponiendo de un contrato de seguro de decesos.
- (372) **FUNERARIAS LEONESAS** señala que el compromiso de SANTA LUCÍA de garantizar la libre elección de prestador de servicios a los asegurados resultará imposible de comprobar y acreditar. Además, esa libertad de elección estaría dentro de las empresas funerarias que homologue SANTA LUCÍA, con lo cual la libertad de elección se agota en los criterios de la aseguradora.
- (373) En su opinión, no hace falta establecer medidas que pretendan garantizar la libertad de elección, sino, simplemente, no distorsionarla y esto es lo que ocurre cuando un asegurado llama a SANTA LUCÍA.
- (374) **MÉMORA** considera que el compromiso 1B, lejos de solucionar los riesgos verticales generados por la operación, los normalizaría. Su aceptación consolidaría el comportamiento de dirigir al asegurado y el nulo respeto por el principio de libertad de elección. En otras palabras, convalidaría su incumplimiento actual al resto de aseguradoras y para SANTA LUCÍA tras la expiración del plazo.
- (375) Además, el compromiso sólo se aplica a plazas en las que la NNC cuente con instalación, pero deja fuera a aquellas en las que no cuente con instalación, lo que limita mucho la eficacia de la medida. Limitar el compromiso al 40% de grado de penetración de SANTA LUCÍA y MAPFRE hace que se aplique únicamente a nueve municipios, en los que la intermediación de estas aseguradoras es extraordinariamente elevada.
- (376) **SERVISA** señala que el establecimiento de este compromiso por un plazo de tres años ni se justifica ni se entiende; es más, deja claro una vez más cuál es el propósito final de esta operación.
- (377) **PREVENTIVA** señala que el apetito inversor tanto de la entidad adquirente como de la entidad adquirida podría enervar el cumplimiento de este compromiso tanto a medio como a largo plazo.
- **Compromisos 1C-1F:** compromisos relacionados con el ejercicio de la libertad de elección.

Compromiso 1C:

- (378) **INTERFUNERARIAS** propone que, para garantizar la total libertad de elección del asegurado, SANTA LUCÍA no debería citar ninguna empresa de servicios funerarios en sus llamadas, tampoco NNC, aunque sea con la intención de informar de que se trata de una empresa de su grupo.
- (379) **ASV FUNESER** considera que se eleva a compromiso lo que es una obligación legal sobre libre elección por la familia del proveedor funerario (artículo 106 quáter de la Ley de Contrato de Seguro), por lo que no se debería tener en cuenta como tal. Señala también que en dicho compromiso se alude nuevamente a los “proveedores homologados” con la misma indeterminación expuesta en el Compromiso 1B.
- (380) En cuanto al contenido de la primera llamada, entienden que se debe de prestar especial cautela en cuanto al modo de comunicar que NNC es una empresa del grupo, pues ello puede inducir al cliente a escoger el proveedor al que se aluda expresamente en la llamada.
- (381) **FBAUX** señala que por mucho que la CNMC aprobara un guion informativo para una llamada inicial al *call center* de la aseguradora se trataría de un compromiso vacío de contenido y de muy difícil comprobación en la práctica, no solo por el delicado momento en el que se produce dicha llamada como para que el cliente sea consciente de la información que se pretendería facilitar (siendo habitual que señale “*lo que diga la aseguradora*”, sin hacer uso consciente del ejercicio de su libertad de elección). Además, suelen existir múltiples contactos con posterioridad a dicha primera llamada (llamadas telefónicas posteriores o atenciones personalizadas in situ por parte de los agentes de asistencia de la entidad aseguradora), en las que se pudiera dirigir/orientar de muchas formas al cliente (tomador/asegurado), por lo que no se evitaría la derivación por parte de SANTA LUCÍA del máximo número posible de servicios funerarios a NNC y sus entidades participadas. Respecto a las homologaciones de proveedores, se remite a lo señalado anteriormente.
- (382) **PARCESA** señala [...].
- (383) **ADESLAS** señala que la elección de un supuesto proveedor no homologado, salvo error, implicará la necesidad de que la familia gestione el servicio de forma particular debiendo tramitar posteriormente la factura a NNC, que asumirá siempre hasta el límite del capital asegurado, con los perjuicios que eso les puede causar.
- (384) **FUNERARIAS LEONESAS** señala que las conversaciones con las aseguradoras para comunicar un fallecimiento no se ciñen a un cuestionario que pretende proponer SANTA LUCÍA para la primera llamada, sino que se extienden mucho más allá, conduciendo finalmente al asegurado a la funeraria que la aseguradora quiere. En su opinión, no es necesario guion alguno para la primera llamada de los asegurados, lo único válido es que no se precise que la primera llamada se deba realizar a la compañía de seguros y que el asegurado pueda dirigirse directamente a cualquier empresa funeraria para contratar sus servicios y que ésta sea quien comunique a la aseguradora que se le ha encomendado el servicio y efectúe ante ella los demás trámites necesarios para poder prestarlo a su cargo.

- (385) **MÉMORA** señala que los parámetros de conducta propuestos por SANTA LUCÍA para cumplir con el principio de libertad de elección, incluidos en el compromiso 1C, no pueden, ni deben, ser valorados como cuestiones puntuales de la operación de concentración y, por tanto, limitarse en el tiempo, debiendo constituir de manera permanente el contenido mínimo de la conducta de todas las compañías aseguradoras. La propuesta, por lo tanto, en ningún caso resuelve los problemas que plantea la operación.
- (386) Considera que sería necesario que SANTA LUCÍA asumiera determinados compromisos, incluyendo en primer lugar, la realización de una campaña de comunicación al público en general y a sus asegurados en particular informándoles sobre su derecho a elegir libremente, lo que ayudaría a asegurar un mercado funerario más competitivo. En segundo lugar, en el momento del siniestro SANTA LUCÍA debería proporcionar al asegurado información completa de las empresas funerarias que operan en la provincia, o, al menos, en el municipio donde se produce el fallecimiento y en el municipio donde reside el fallecido.
- (387) Asimismo, en el caso de aquellos asegurados que hayan hecho constar la elección de la funeraria que les prestara el servicio en su propia póliza de decesos, en el momento de su contratación, SANTA LUCÍA debería enviar una comunicación escrita y personalizada, en la que comunicara al asegurado la existencia del derecho de elección de prestador de servicio funerario y que dicho derecho le corresponderá hasta el mismo momento de prestarse el servicio de que se trate, pudiendo modificar cualquier elección previamente realizada, comprometiéndose asimismo SANTA LUCÍA a no desarrollar esta práctica en futuras pólizas.
- (388) **SERVISA** señala que los compromisos 1C, 1D, 1E y 1F ofrecen transparencia en la atención de los siniestros por parte de SANTA LUCÍA, ofreciendo distintos mecanismos para garantizar la libertad de elección del prestador del servicio; lo cual resulta chocante, en primer lugar, porque se ofrece como compromiso lo que en realidad no es más que el cumplimiento de una obligación legal del asegurador de decesos y, en segundo lugar, porque parece existir un acuerdo de ambas aseguradoras para que NNC preste la totalidad de los servicios funerarios de sus asegurados, lo que contradice frontalmente con el supuesto respeto a los derechos del consumidor. Presume que los referidos compromisos de transparencia resultarán totalmente ineficaces y en nada solucionarán los problemas que presenta la operación, sobre todo considerando que ese “compromiso” de respecto de la legalidad vigente estaría sometido a un plazo de tres años prorrogable por otros seis.

Compromiso 1D:

- (389) **ASV FUNESER** considera insustancial el compromiso 1D por cuanto se trata de una previsión legal (Arts. 97.5 y 195.18 LOSSEAR).
- (390) **FBAUX** considera respecto a los compromisos 1D y 1E que para que el canal digital para recoger quejas fuera realmente independiente y su control

y supervisión fuera eficaz y efectiva, debería estar bajo la supervisión integral de la CNMC tanto respecto al acceso y revisión de los expedientes, siendo asimismo el que designara los integrantes de la comisión independiente.

- (391) Además, se debería extender el ámbito de supervisión al resto de entidades participantes en la operación, incluyendo MAPFRE, SANTA LUCÍA y NNC ya que el efecto de la concentración derivaría de la actuación de ambas aseguradoras, por la derivación de todos sus siniestros de decesos a NNC (ya fuera directamente o indirectamente a sus entidades participadas).
- (392) Considera que no es probable que hubiera quejas de los clientes por no respetar la libertad de elección, siendo más frecuentes quejas de otros proveedores funerarios por el incumplimiento de los compromisos de "acceso a instalaciones", "no reserva de salas", "no homologaciones", etc... pero sin la posibilidad de aportar pruebas que pudieran acreditar estas actuaciones desleales en el mercado.
- (393) **FUNERARIAS LEONESAS** señala que el canal digital para recoger quejas "manejado por terceros independientes", estará formado por las personas o empresas que contrate SANTA LUCIALUCÍA, lo que también condiciona la efectiva gestión de este canal. Además, esta propuesta es baladí ya que actualmente existen canales y formas de presentar quejas y demandas e incluso organismos internos de las aseguradoras para recibirlas.
- (394) **ADESLAS y TANATORIO NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACIÓN** valoran positivamente los compromisos 1D, 1E y 1F.

Compromiso 1E:

- (395) **ASV FUNESER** considera que los Compromisos 1E y 1F, son esencialmente redundantes con el 1D.

Compromiso 1F:

- (396) **FBAUX** reproduce para este compromiso lo ya señalado en el compromiso 1C, ya que en su opinión la información facilitada en dichas primeras llamadas no sería efectiva ni eficaz para solventar los riesgos derivados de esta operación, no aportando ninguna garantía adicional que la CNMC tuviera acceso a las mismas.
- (397) **MÉMORA** considera que las medidas recogidas en los compromisos 1D, 1E y 1F deberían ser consideradas de manera estructural e indefinida cómo instrumento mínimo de control del cumplimiento del principio de libertad de elección, y no solo vinculado a la "primera llamada", sino a todo el proceso de contratación, pues el dirigismo puede aparecer posteriormente.

- **Compromiso 2A:** abstención de incurrir en abuso de posición de dominio.

- (398) **ASV FUNESER** considera que el deber de respetar las normas de competencia no es un compromiso al que se deba obligar a SANTA LUCÍA al amparo de la operación, sino que es una obligación legal que deben de cumplir todos los operadores del mercado. Además, se ciñe el compromiso a los lugares en los que la cuota de mercado de la empresa resultante alcance, al menos, el 50%, existiendo otras localidades en las que la

influencia de ambas empresas es determinante (directa o indirectamente) y no se alcanza ese índice.

- (399) **FBAUX** considera, en relación a la publicación de las condiciones de acceso a sus instalaciones, que no se deberían utilizar conceptos indeterminados, debiendo ser concretadas. Además, este compromiso debería ser aplicado en todas las instalaciones de SANTA LUCÍA y/o NNC tanto privadas como públicas, pero también en aquellas instalaciones de aquellas entidades participadas por estas.
- (400) **PARCESA** no ve creíble los compromisos descritos en el apartado 2.A, puesto que existen infinidad de circunstancias, estrategias, matices y peculiaridades en la prestación de un servicio tan complejo como el funerario que hacen irrelevantes las medidas propuestas para el libre ejercicio de elección del proveedor.
- (401) A su vez, señala que las distinciones del porcentaje de instalaciones respecto al mercado local restante y los distintos compromisos en función de ello, también les parecen irrelevantes, [...].
- (402) **ADESLAS** señala que los compromisos de comportamiento ofrecidos en 2A se limitan a aquellos mercados locales mayoristas de tanatorio, crematorio, o cementerio en los que su capacidad instalada tras la operación sea \geq al 50%, dejando excluidos todos aquellos mercados inferiores a este porcentaje, hecho que debería ser entendido como perjudicial dado dada la magnitud de reconocida de la concentración que se produciría. Se comprometen a publicar unas condiciones de acceso a sus instalaciones justas, razonables, transparentes y no discriminatorias, pero no se precisan cuales serán estas condiciones.
- (403) **MÉMORA** considera que, a la vista de la sentencia de 10 de diciembre de 2019 del Tribunal Supremo que considera que la obligación de acceso a una instalación en ningún caso “concierna a toda empresa dominante en el sector”, sino únicamente a aquellas que sean titulares de instalaciones esenciales para las que no exista alternativa real ni potencial, por lo que debería cambiarse la redacción y eliminar la mención a “posición de dominio” y sustituirse por una simple referencia a un compromiso por el que se obliga a permitir el acceso en condiciones justas, razonables, transparentes y no discriminatorios en las instalaciones que cumplan el porcentaje correspondiente.
- (404) Indica que, en todo caso, el compromiso propuesto resulta irrelevante desde un punto de vista práctico, ya que el acceso a las instalaciones resulta inútil sin previo acceso a los clientes y su desarrollo podría incluso generar el efecto contrario.
- (405) **SERVISA** considera que el compromiso 2A no supone más que el cumplimiento de una obligación legal por parte de la entidad notificante, establecida en el artículo 2 de la LDC, y solo afectaría a 107 municipios españoles (1,31% del total).
- (406) **PREVENTIVA** señala que el apetito inversor tanto de la entidad adquirente como de la entidad adquirida podría enervar el cumplimiento de este compromiso tanto a medio como a largo plazo.

- **Compromiso 3A:** solapamiento en Valdepeñas
- (407) **FBAUX** pone en duda que Valdepeñas sea el único municipio en el que NNC deba facilitar la entrada de nuevos competidores-
- (408) **ADESLAS** no entiende por qué no se hace mención alguna al municipio de Bilbao.
- (409) **SERVISA** considera que el compromiso resulta estéril en tanto que no expone la forma en la que va a facilitar que un competidor pueda instalarse en dicho mercado.
- (410) **PREVENTIVA** señala que el apetito inversor tanto de la entidad adquirente como de la entidad adquirida podría enervar el cumplimiento de este compromiso tanto a medio como a largo plazo.
- **Compromiso 4A:** efectos coordinados.
- (411) **ASV FUNESER** no lo considera creíble a la vista de la integración vertical y la participación conjunta de las partes en la empresa resultante, por lo que la información fluiría hacia las empresas concentradas para que puedan tomar las decisiones más convenientes para sus intereses y beneficio. Además, MAPFRE tendrá el 25% de la empresa resultante, estando presente en su Junta General.
- (412) **FBAUX** considera que tiene carácter formal e institucional, sin ninguna garantía de su efectividad de cara a evitar los riesgos identificados en esta operación.
- (413) **ADESLAS** señala que no se precisan las barreras de información entre NNC y MAPFRE para que NNC no sirva como punto focal de coordinación de las estrategias de MAPFRE y SANTA LUCIALUCÍA en el mercado de seguro de decesos. Plantea también sus dudas sobre cómo se supervisará externamente su cumplimiento, y, en su caso, las penalizaciones que pudiera comportar. Señala que estos extremos deberían estar previamente determinados.
- (414) **SERVISA** señala que este compromiso es una medida de carácter puramente estético con la que no se garantizan las actuaciones coordinadas que se pretenden evitar ni la independencia de NNC respecto de SANTA LUCÍA y MAPFRE, que es lo que se debería perseguir para eludir el riesgo de desvío de los servicios y que constituye el elemento nuclear en torno al cual giran todos los problemas que esta concentración presenta.

Propuestas adicionales de compromisos de las entidades consultadas

- (415) **ASV FUNESER** considera necesario incluir ciertos compromisos que limiten futuras inversiones, lo que garantizaría la efectiva competencia futura del resto de empresas que operan en los mercados afectados, entre otros:
- Compromisos tendentes a limitar/prohibir la toma de control en sociedades participadas actualmente por alguna de las empresas participantes en la operación durante un periodo mínimo de 10 años.

- Compromisos tendentes a desinvertir en plazas donde la resultante de la operación de fusión disponga de una cuota de mercado superior al 30%. En un plazo no superior a 1 año.
 - Compromisos que limiten el crecimiento inorgánico, y por consiguiente, el poder comercial frente a terceros operadores durante un periodo mínimo de 10 años.
 - Compromisos que limiten el crecimiento orgánico en plazas donde no tengan presencia física en cualquiera de los mercados y su cuota sea superior a un 30% durante un periodo mínimo de 8 años.
- (416) **ADESLAS** señala que la propuesta presentada no se hace mención de la necesidad de mantener los precios en vigor respecto a los presupuestos acordados con todas las entidades aseguradoras con las que colaboren, continuando con el sistema anual de renovación anual según variación del índice de precios al consumo y que los incrementos que se puedan aplicar en un futuro deberán estar objetivamente argumentados. Consideran asimismo necesario que los compromisos garanticen que la calidad no se verá afectada en detrimento de las aseguradoras no integrantes de la NNC ni tampoco a favor de las integradas en la NNC.
- (417) **MÉMORA** considera que debería prohibirse expresamente la gestión de la cartera de seguros de decesos de SANTA LUCÍA por la empresa funeraria del grupo, pues los riesgos para la competencia resultarán exponencialmente agravados, al determinar NNC la dinámica competitiva del mercado sin límite alguno, accediendo a información comercial sensible de sus competidores y decidiendo la forma en la que, si así lo decide, éstos últimos prestarán sus servicios. Igualmente debe prohibirse que SANTA LUCÍA o MAPFRE gestionen los siniestros (decesos) de otras aseguradoras, lo que en la actualidad ya está sucediendo, y que no hace sino agravar los problemas verticales detectados.

Valoración conjunta de la Dirección de Competencia de la operación con los compromisos

- (418) Los compromisos presentados por la notificante deberían garantizar que se pueda introducir una dinámica competitiva suficiente como para que una vez expiren los mismos, se mantenga la dinámica competitiva que compense los efectos negativos derivados de la operación de concentración.
- (419) Comenzando por uno los compromisos que pretenden resolver los efectos horizontales de la operación (2A), esta Dirección considera que podría ser efectivo y disuasorio de cara a desincentivar conductas abusivas, el reconocimiento de la notificante de las mismas y su sometimiento a un procedimiento ágil de incumplimiento de compromiso en vez de tener que ser analizadas a través de un procedimiento sancionador de artículo 2 de la LDC.
- (420) Sin embargo, en línea con varias contestaciones del test de mercado, un compromiso, como el propuesto, de garantizar el acceso a sus instalaciones en condiciones no discriminatorias, abstenerse de reservar

capacidad instalada y no vincular el servicio de crematorio a la contratación del servicio de tanatorio, allí donde sean los únicos con capacidad en el primer servicio, no deja de ser, en realidad, un compromiso de no incurrir en un posible abuso de posición de dominio bajo artículo 2 de las LDC, por lo que esta Dirección no puede aceptar un compromiso consistente en cumplir con la normativa de defensa de la competencia, en relación con el cual hay, además, abundantes precedentes sancionadores autonómicos.

- (421) Esta Dirección también coincide en considerar que el compromiso resulta incompleto al no haberse identificado las condiciones de acceso a sus instalaciones justas, razonables, transparentes y no discriminatorias que se mencionan en el compromiso, de forma que puedan ser revisadas por esta Dirección.
- (422) Sí se considera por el contrario necesario y suficiente el compromiso de facilitar la entrada de un competidor en Valdepeñas (3A), pues se evitará el paso de un duopolio a un monopolio generado por la operación, garantizándose, al menos, que la operación no empeorará la situación competitiva preexistente.
- (423) A diferencia de lo señalado por alguno de los operadores consultados en el test de compromisos, esta Dirección no considera necesario, sin embargo, que la notificante proponga compromisos para el caso de Bilbao ya que la cuota de mercado resultante supera levemente el 50% existiendo dos competidores, también verticalmente integrados, que podrían ejercer presión suficiente sobre las ofertas que pudiera plantear NNC en el futuro.
- (424) Además, ni ALBIA ni FUNESPAÑA operan crematorios en el municipio de Bilbao, por lo que se trata de una localización en la que la adquirente no completará cartera, viéndose obligada a acceder al crematorio que operen sus competidores, y por la falta de esta instalación, no podrá comportarse con independencia de sus clientes y competidores en el mercado.
- (425) En cuanto a los compromisos relacionados con los problemas de competencia derivados de los efectos verticales de la operación, en particular los presentados por la notificante destinados a mejorar y fomentar el ejercicio de la libertad de elección (1C a 1F), esta Dirección coincide con las contestaciones al test de compromisos en el sentido de que se trata de un derecho que se encuentra garantizado legalmente y no debería ser materia de un compromiso, menos con un carácter limitado. Sin embargo, no es ése el objetivo, esto es, garantizar el respeto a este derecho a través de un compromiso, sino que, acreditada también en el pliego la enorme disfunción existente en el mercado en cuanto al ejercicio de la libertad de elección, lo que apunta a la necesidad de posibles soluciones estructurales y de regulación, esta Dirección considera que algunas de las medidas propuestas por la notificante permiten una supervisión muy estrecha de sus actuaciones en este ámbito. De esta forma, el componente conductual que pudiera contribuir a la mencionada disfunción del ejercicio de la libertad de elección podrá ser más fácilmente detectado y monitorizado a través de estos compromisos y ser corregido de forma ágil en caso de incumplimiento.

- (426) En consecuencia, esta Dirección valora positivamente la medida consistente en el sometimiento a la aprobación de la DC del guion de la primera llamada en la que se asigna el servicio y de cualquier cambio posterior del mismo, así como la supervisión de un número aleatorio de llamadas (1C y 1F), pues la sola comunicación a esta Dirección de un guion no garantiza su efectiva utilización ni tampoco la evolución de las conversaciones con los allegados en sucesivas comunicaciones con los allegados del fallecido.
- (427) No obstante, esta Dirección no considera de utilidad los compromisos relacionados con la puesta en marcha de un canal digital de quejas (1D y 1E). El contexto en el que se produce la demanda de estos servicios no permite, en muchas ocasiones, la toma de una decisión lo suficientemente racional por parte de los allegados del fallecido. Cuando se produce el fallecimiento, los allegados están centrados en sobrellevar de la mejor manera posible la muerte de un ser querido. De producirse una queja, ésta se suele realizar de forma oral ante el representante dispuesto por la aseguradora o la funeraria.
- (428) Por otra parte, dada la elevada esperanza de vida en España, los allegados de los fallecidos en muchas ocasiones son también de edad avanzada, y tienen frecuentemente dificultades para poder operar con internet. Por lo tanto, posiblemente un canal digital (en caso de ser útil un canal de quejas) tampoco sería la mejor opción. Como consecuencia, las quejas presentadas por los clientes a través de este canal probablemente no serían representativas en términos cuantitativos, por ser poco usuales bajo esas circunstancias.
- (429) Por último, existen en nuestro ordenamiento canales alternativos para la puesta en conocimiento de quejas y reclamaciones bajo la supervisión de los organismos que tienen atribuidas competencias en materia de protección de consumidores, como lo son el Ministerio de Consumo o la Dirección General de Seguros.
- (430) Por lo que respecta al compromiso relativo a la cesión del servicio integral a un competidor alternativo a NNC cuando este competidor sea elegido por el asegurado o sus allegados para la prestación del servicio de tanatorio (1B), esta Dirección considera que sería positivo si los requisitos acumulativos no fueran tan restrictivos que, en la práctica, el compromiso se queda en mera anécdota, pues los municipios afectados por este compromiso son únicamente nueve: Muros, Cee y Finisterre y Puenteceso (La Coruña); Navalmoral de la Mata (Cáceres); Cebreros (Ávila); Castellar y La Carolina (Jaén); y Pontevedra. Además, debería darse el supuesto de que efectivamente se optase por un prestador alternativo a NNC, filial del grupo asegurador, lo que, como se ha visto a lo largo del expediente, puede ser muy poco frecuente en algunos casos. Adicionalmente, debe tomarse en consideración que los terceros consultados, de manera bastante unánime, valoran negativamente este compromiso, considerando que supone someter a una limitación temporal un derecho reconocido legalmente.

- (431) En todo caso, debe tenerse en cuenta que este compromiso, al igual que los anteriormente mencionados, pretende abordar el riesgo de expulsión de competidores derivado del refuerzo de la integración vertical generado por la cláusula 16, por lo que, incluso acompañando a un compromiso de calado para resolver ese problema, resultaría cuestionable como compromiso adecuado, pero en ausencia de compromisos suficientes para resolver el problema esencial de refuerzo de integración vertical, resulta absolutamente insuficiente.
- (432) Así, los compromisos hasta aquí descritos, pudiendo tener una lectura positiva por parte de esta Dirección en algunos casos, como se ha visto, no abordan sin embargo los problemas nucleares de la operación que se analiza, especialmente en lo que a efectos verticales se refiere y la posible expulsión de terceros competidores, que es donde se concentran los principales efectos sobre la competencia efectiva de la operación de concentración notificada.
- (433) Para resolver estos problemas, la notificante ha presentado un compromiso consistente en la limitación de las ya mencionadas cláusulas 15 y 16 (compromiso 1A). Por lo que respecta a la cláusula 15, se trata de una cláusula de no competencia que se ha valorado, como es práctica habitual de esta Dirección, como posible restricción accesoria en el apartado correspondiente, habiendo sido la conclusión que determinados aspectos de la misma no pueden considerarse como accesorios a la presente operación, entre otros la duración, por lo que no procede, por tanto, analizar las modificaciones temporales propuestas para esta cláusula como un compromiso. Dicha limitación a un período de dos años de duración viene exigida por el propio análisis de las restricciones de la operación. Pero es que, además, dicha cláusula contiene el compromiso de MAPFRE de canalizar a través de ALBIA todas sus actividades en los mercados funerarios en España, lo que sin duda va más allá de un pacto de no competencia, asemejándose a un acuerdo de suministro en exclusiva que claramente no es necesario ni accesorio para la operación de concentración, sin que el compromiso propuesto se refiera a este extremo.
- (434) En cuanto a la cláusula 16, no es admisible puesto que supone el compromiso de MAPFRE de canalización de todos sus servicios de deceso a través de NNC. Sin la existencia de la cláusula 16, la operación ya genera riesgos verticales derivados del posible refuerzo de la prestación intragrupo de los servicios derivados de las pólizas de seguro de SANTA LUCÍA como consecuencia de la importante capilaridad que alcanzará la entidad resultante de la operación. Negar esto supone negar el propio sentido de la operación planteada, que supondrá la adquisición por parte de la notificante de las instalaciones de FUNESPAÑA en más de un centenar de municipios.
- (435) Pero la cláusula 16 refuerza inevitablemente este riesgo, al instaurar un compromiso contractual por parte de MAPFRE de derivar a NNC los servicios funerarios de sus asegurados (que no soliciten la prestación del servicio con otro competidor) durante un período de $[\leq 3]$ años. La limitación de la duración de la cláusula 16 a $[\leq 3]$ años no soluciona los problemas de la operación, al permitir durante ese periodo explotar las sinergias y

modificar la conducta de MAPFRE con sus asegurados, que puede ser irreversible. La adquirente justifica esta duración como necesaria para asegurar la transmisión del valor de lo adquirido, el fondo de comercio, que requiere asegurar durante un periodo de tiempo que dicho fondo de comercio no se deteriora. Operaría de forma similar, por tanto, a una obligación de suministro. Sin embargo, si tal fuese el objetivo, es decir, que MAPFRE pueda seguir atendiendo sus obligaciones en relación con sus pólizas de seguro de deceso, la cláusula debería tener una duración muy inferior, hasta que MAPFRE pudiera llegar a acuerdos comerciales con otras funerarias. Además, cabe invocar en este punto la incoherencia de las propias manifestaciones de la notificante, quien, para rebatir los posibles efectos coordinados de la operación, defiende, entre sus alegaciones, la existencia de una nueva dinámica competitiva en los mercados funerarios que haría que MAPFRE no tuviese incentivos para contratar con NNC los servicios a un precio más elevado que los ofertados por el resto de operadores en el mercado. Pues bien, esto llevaría a pensar, siguiendo su propio argumento, que MAPFRE encontrará rápidamente en el mercado empresas funerarias competitivas con las que contratar los servicios demandados por sus asegurados y que la propia existencia de la cláusula es irracional económicamente para MAPFRE, pues se estaría comprometiendo a contratar con NNC sus servicios, existiendo opciones más rentables para MAPFRE.

- (436) Por otra parte, la cláusula establecería una exclusividad de facto durante el periodo de duración, pues la realidad es que hasta que no se alcance el volumen de facturación del ejercicio 2019 con ALBIA y FUNESPAÑA, los servicios de MAPFRE no estarán sometidos a la competencia entre NNC y otros operadores funerarios. Tampoco pueden acogerse el resto de límites que propone la notificante; que la cláusula no opere donde no está activa NNC no elimina el impacto de la misma, pues el refuerzo de la integración vertical es más probable donde la matriz dispone de instalaciones, que será en multitud de localizaciones como resultado de la capilaridad que le reporta la operación; y que la cláusula no opere cuando el tomador elija otro prestador tampoco puede tomarse en consideración, pues supone sencillamente el cumplimiento de un imperativo legal si bien, como se ha reiterado a lo largo del informe, la elección expresa de una concreta empresa funeraria por parte del asegurado no suele ser habitual.
- (437) En definitiva, la cláusula propuesta aporta, innegablemente, un valor añadido a la operación para la adquirente (el negocio funerario asociado a los asegurados de MAPFRE), pero no es algo necesario ni accesorio a la operación planteada, que puede realizarse igualmente sin la existencia de dicha cláusula; la reducción de la duración de esta cláusula y los supuestos límites mencionados no la convierten en una cláusula accesorio ni eliminan el impacto de la misma en las condiciones de competencia, al suponer un compromiso de MAPFRE del desvío de sus servicios a NNC durante un período de [≤ 3] años, esto es, la posibilidad de que se canalice a través de la nueva entidad la suma de las carteras de decesos de ambas compañías aseguradoras, lo que constituye un claro riesgo para la competencia

derivado directamente de esta cláusula que esta Dirección ni puede ni debe descartar.

- (438) Además, incluso en ausencia de la mencionada cláusula, en la medida en que no se proponen soluciones a la participación del 25% de MAPFRE en NNC más allá de las barreras informativas y la designación de Consejeros, los incentivos por parte de MAPFRE de canalización de servicios van a seguir existiendo. Y este incentivo seguiría presente independientemente de que MAPFRE estuviera presente o no en el Consejo de Administración. Pensar que MAPFRE intentará contratar los servicios funerarios con empresas ajenas y competidoras de aquélla en la que tiene participaciones, que supuestamente le garantizarán un mejor precio, carece de racionalidad dada la operación planteada, con el mantenimiento de una participación nada desdeñable del 25%. Así, el refuerzo de la integración vertical se consigue con esta cláusula y se potencia con la participación del 25% de MAPFRE, pues ambas cláusulas persiguen el mismo objetivo de asegurar un trasvase a NNC del negocio funerario de los asegurados de MAPFRE .
- (439) Para finalizar, el compromiso presentado para resolver los riesgos de coordinación (4A) resulta, en opinión de esta Dirección, insuficiente. En primer lugar, porque están insuficientemente definidas, por su inexistencia, las barreras de información establecidas entre NNC y MAPFRE para que ni NNC ni MAPFRE sirvan como punto focal; en segundo lugar, porque, aun cuando estas barreras informativas fueran definidas, los incentivos de ambas empresas a coordinarse en otros mercados de seguros en nada se ven afectados por el compromiso; y en tercer lugar, por el mantenimiento del 25% de la participación de MAPFRE en NNC que otorga a MAPFRE ciertas garantías como accionista, incluso si no tuviera presencia en el consejo de administración.
- (440) En consecuencia, esta Dirección considera que los compromisos presentados no resuelven los problemas de competencia, en particular los efectos verticales de la operación traducidos en un riesgo de probable expulsión de competidores, derivados de esta participación del 25% de MAPFRE en NNC, incluso en ausencia de la cláusula 16 del Contrato de socios de NNC. Además, dicha participación imposibilita descartar también los riesgos de coordinación identificados.
- (441) No procede analizar la duración de los compromisos propuestos, salvo en lo que respecta a los que se han considerado adecuados, 1C y 1F cuya duración propuesta es de $[\leq 3]$ años, prorrogable automáticamente por un periodo adicional de $[\leq 3]$ años si se cumplen las siguientes condiciones:
- Que SANTA LUCÍA no haya sido sancionada por incumplir alguno de los compromisos; y
 - Que los desvíos de servicios de MAPFRE y SANTA LUCÍA a NNC no hayan superado el $[60\%-80\%]$.
- (442) Con respecto a esta segunda condición cabe llamar la atención, no obstante, sobre el hecho de que la notificante haya venido debatiendo reiteradamente en este expediente que calcula que la operación supondrá un porcentaje máximo de desvíos de aproximadamente un 20% y, sin

embargo, establezca como condición para la prórroga de los compromisos no superar un umbral muy superior al del 20% que ha venido defendiendo.

- (443) El compromiso 3A, por su parte, no debería someterse a plazo de duración, si bien sí faltaría definir un plazo para dar cumplimiento al mismo.
- (444) Por último, esta Dirección tampoco considera adecuadas las medidas propuestas por los interesados para resolver los problemas identificados, pues se trata de medidas imprecisas en algunos casos o que suponen, en otros, la prohibición de crecimiento o la obligación de desinversiones de la empresa sobre la base de umbrales no apoyados en precedentes ni en teoría económica contrastable, y que además no permiten resolver, en su origen, los problemas identificados en el pliego. La propuesta de mantenimiento de precios o la prohibición de la gestión de la cartera de seguros, si bien abordan de manera directa alguno de los riesgos derivados de los efectos verticales de la operación, no son, en opinión de esta Dirección la opción más eficaz ni más proporcionada en este caso concreto para resolver los problemas a los que se dirigen, que sin embargo sí podrían solventarse a través de las medidas que propone esta Dirección y que se describen a continuación.

CONDICIONES PROPUESTAS

Consideraciones previas

a) Principios aplicables

- (445) Una vez que se ha concluido que los compromisos presentados por la notificante no son suficientes para resolver algunos de los obstáculos para la competencia detectados, es necesario determinar si existen condiciones que permitan compensar los efectos perjudiciales sobre la competencia efectiva en los mercados considerados.
- (446) A este respecto, la Dirección de Competencia ha tenido presente la jurisprudencia del Tribunal Supremo en el ámbito de control de concentraciones – sentencias de 7 de noviembre de 2005 dictadas en los asuntos 32, 33, 37, 64 y 65/2003. Mediante estas sentencias, se desestimaron los correspondientes recursos contra los Acuerdos de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 relativo a la concentración SOGECABLE/VIA DIGITAL -, confirmando que la prohibición únicamente ha de ser adoptada cuando sea imposible la imposición de condiciones que resuelvan los problemas de competencia detectados. Asimismo, estableció el Tribunal Supremo que las condiciones que en su caso se impongan, deben ser proporcionadas a los problemas de competencia detectados, teniendo, no obstante, la CNMC un cierto margen de discrecionalidad para elegir, entre varias soluciones posibles, aquella que considere más adecuadas para salvaguardar la competencia efectiva preexistente a la operación de concentración.
- (447) Por ello, y en línea con lo señalado por la CNC en los expedientes C/0110/08 ABERTIS/AXIÓN/TELEDIFUSIÓN MADRID y C/0432/12 ANTENA 3/LA SEXTA, a partir de las insuficiencias detectadas en los

compromisos presentados por SANTA LUCÍA el 6 de julio de 2021, es necesario determinar si existen condiciones alternativas que resuelvan los obstáculos para la competencia efectiva detectados, derivados de los efectos verticales y coordinados provocados por la participación de SANTA LUCÍA y MAPFRE en NNC.

b) Aplicación al caso de los principios generales

- (448) A la hora de diseñar y valorar la idoneidad de estas condiciones, la Dirección de Competencia tiene que partir de los principios generales establecidos por la jurisprudencia del Tribunal Supremo y aplicarlos a los problemas de competencia generados por la operación de concentración SANTA LUCÍA/FUNESPAÑA.
- (449) Estos problemas de competencia ya han sido desarrollados con exhaustividad en el presente informe y especialmente en el pliego de concreción de hechos, y **han quedado especialmente sin solución, mediante la propuesta de compromisos de la notificante, el riesgo de expulsión de competidores funerarios reforzado por la existencia de la cláusula 16 del acuerdo de accionistas y la participación de MAPFRE del 25% en el capital social de entidad resultante, el riesgo de empeoramiento de las condiciones comerciales (precios) o de expulsión (acceso) de otras aseguradoras y, finalmente, el riesgo de posibles efectos coordinados entre SANTA LUCÍA Y MAPFRE en las distintas ramas de los mercados de seguros como consecuencia, fundamentalmente, de la mencionada participación de MAPFRE del 25% en la entidad resultante.**
- (450) Como consecuencia de la aplicación del principio de proporcionalidad, las condiciones deben de ser proporcionadas y no deben buscar resolver problemas de competencia preexistentes. Sin embargo, esto no significa que los problemas de competencia preexistentes no puedan ser objeto de condiciones, en la medida que la operación de concentración agrave los mismos.
- (451) Las condiciones deben buscar la desalineación de los incentivos y de la capacidad de las estrategias competitivas de SANTA LUCÍA y MAPFRE de afectar a la competencia, como única vía para prevenir los perjuicios a la competencia efectiva que generaría la canalización de los servicios de ambas aseguradoras a través de NNC y su coordinación en los mercados de seguros.
- (452) Por otra parte, debe asegurarse que las condiciones puedan ser implementadas y su efectivo cumplimiento pueda ser vigilado por la CNMC, pues de lo contrario la imposición de dichas condiciones sería inútil.
- (453) Este diseño de las condiciones, y la verificación de que se cumplen los anteriores criterios, debe hacerse teniendo en cuenta el efecto de las condiciones propuestas en su conjunto. En este sentido, no se debe aislar e individualizar los objetivos y efectos de cada una de las condiciones propuestas, ni se pueden establecer correspondencias directas entre cada condición y los problemas de competencia resueltos por ella, en la medida que estas condiciones generan sinergias entre sí que posibilitan que el

conjunto de las mismas sea eficaz para compensar los problemas de competencia detectados.

- (454) En el caso de que no fuese posible diseñar unas condiciones que cumplieren simultáneamente todos estos criterios, la única opción que tendría la Dirección de Competencia sería proponer la prohibición de la operación de concentración, conforme a lo dispuesto en el artículo 58.4.c) de la LDC.
- (455) Dentro del margen de apreciación del que dispone la CNMC, y a fin de compaginar el interés público y el interés privado, esta Dirección de Competencia ha tenido en cuenta los compromisos propuestos voluntariamente por SANTA LUCÍA el 6 de julio de 2021 y las insuficiencias detectadas.
- (456) En este sentido, siguiendo lo señalado por la extinta CNC en los expedientes C/0098/08 GAS NATURAL/UNIÓN FENOSA y C/0432/12 ANTENA 3/LA SEXTA, a la hora de elegir entre dos remedios que pueden ser adecuados para resolver los problemas de competencia derivados de una operación de concentración, se debe optar siempre por escoger aquellos que coinciden o se aproximen en la medida de lo posible a los propuestos voluntariamente por los notificantes, puesto que se entiende que los compromisos libremente aceptados por las partes limitan en menor medida la libertad de empresa⁶⁵.
- (457) Sin perjuicio de lo anterior, la CNMC en todo caso debe completar o clarificar los remedios propuestos por las partes, e incluso debe introducir remedios adicionales, si estima que los compromisos propuestos por la notificante no son suficientes para resolver los problemas de competencia generados por la operación de concentración. Ésta es la situación que se ha dado en el presente expediente, donde la Dirección de Competencia ha estimado que los compromisos ofrecidos por SANTA LUCÍA el 6 de julio de 2021 son claramente insuficientes para resolver los problemas nucleares antes descritos.
- (458) Por ello, la Dirección de Competencia, como se verá a continuación, ha completado los remedios ofrecidos por SANTA LUCÍA para solventar el riesgo de expulsión de competidores derivado del refuerzo de la integración vertical que producirá la cláusula 16 y la participación del 25% de MAPFRE en NNC, así como el riesgo de efectos coordinados.
- (459) Los restantes riesgos para la competencia señalados en el pliego de concreción de hechos y en el presente informe se consideran mitigados, como ya se ha expuesto, con los compromisos propuestos por la notificante unido, lógicamente, a las prohibiciones a las que quedará sujeta la entidad resultante en sede de artículo 2 de la LDC en aquellos mercados geográficos en los que ostente una posición dominante como resultado de la operación.

⁶⁵ Aproximación ratificada por la Audiencia Nacional en su Sentencia de 20 de septiembre de 2010 relativa a la operación C/0098/08 GAS NATURAL/UNIÓN FENOSA.

(460) A la hora de valorar la suficiencia de las condiciones y su diseño, la Dirección de Competencia ha tenido presente las alegaciones que ha recibido de SANTA LUCÍA a lo largo del expediente, teniendo especialmente en consideración las alegaciones recibidas el 6 de julio de 2021 al pliego de concreción de hechos, así como lo señalado por los distintos operadores consultados respecto a la propuesta de compromisos presentada por SANTA LUCÍA el 6 de julio de 2021.

Valoración de las condiciones

- (461) Las cuatro condiciones propuestas por esta Dirección de Competencia consolidan los compromisos propuestos por SANTA LUCÍA para solucionar los riesgos derivados de los efectos verticales de la operación en relación al posible cierre de acceso a clientes en el mercado funerario (*customer foreclosure*) y la posible expulsión de terceros competidores como consecuencia de ello.
- (462) La **primera condición** consiste en la **desinversión por parte de MAPFRE de su participación indirecta del 25% en la entidad resultante, NNC** (la cual, a su vez, ostentará el 100% de las participaciones sociales de ALBIA y de las acciones de ACTIVOS DE FUNESPAÑA o FUNESPAÑA 2).
- (463) Por lo tanto, se insta a las partes a la firma de un nuevo acuerdo de compraventa definitivo y vinculante que contenga la desvinculación total de MAPFRE de NNC mediante la desinversión de su participación del 25%.
- (464) La segunda y la tercera condición no son realmente condiciones adicionales en sí mismas, dado que se derivarían automáticamente de la adopción de la primera condición descrita.
- (465) Así, la **segunda condición** supone la **eliminación de la cláusula 16 del Contrato entre socios de NNC**, dado que, una vez que MAPFRE no cuenta con participación alguna en la entidad resultante, desaparece la condición de socios y por lo tanto no es posible formalmente la existencia de *“compromisos de los socios en relación con la contratación de los servicios de la sociedad y sus filiales”*. No obstante, la condición que se propone, al margen de elementos formales, es la eliminación de dicha cláusula en su condición de socio o la firma de una cláusula del mismo contenido en cualquier otra condición distinta a la de socio o bajo cualquier modalidad contractual.
- (466) La **tercera condición** hace referencia a los nombramientos por parte de MAPFRE, **no pudiendo realizar MAPFRE ningún nombramiento en NNC**, al no poseer participación accionarial.
- (467) De asumirse estas condiciones, se logra la independencia necesaria entre SANTA LUCÍA y MAPFRE, evitando así la capacidad y los incentivos existentes hasta ese momento de canalización de servicios hacia NNC por parte de MAPFRE, que elevan la probabilidad de expulsión de competidores y obteniéndose así una operación de adquisición más transparente, sin intereses cruzados, en la que desaparecen, además, los riesgos de efectos coordinados en el mercado de seguros. Con ello, se logra la proporcionalidad exigida por la jurisprudencia aplicable, pues las

condiciones propuestas evitan los riesgos detectados sin impedir con ello que SANTA LUCÍA aumente el número de instalaciones funerarias de manera muy relevante, convirtiéndose NNC en la primera empresa de servicios funerarios a nivel nacional.

- (468) En efecto, esta Dirección considera que, a pesar del refuerzo de la integración vertical que supondría la operación para SANTA LUCÍA, dado que tras la operación NNC gestionará 278 tanatorios, 61 crematorios y 43 cementerios distribuidos en 275 municipios de 36 provincias pertenecientes a 14 comunidades autónomas, convirtiéndose en líder destacado de un sector que está sufriendo un importante proceso de concentración en los últimos años, la operación podría ser aprobada con las mencionadas condiciones, acompañadas de los compromisos aceptados, puesto que desaparecen los dos focos principales y directos del riesgo de expulsión.
- (469) Debe destacarse que, con la imposición de estas condiciones, esta Dirección está efectivamente atacando el principal problema propio y exclusivo de la operación, que deriva de la relación en la entidad resultante entre SANTA LUCÍA y MAPFRE, tal y como está planteada la operación en la actualidad. Es decir, en ningún momento se están abordando posibles problemas preexistentes, como la prestación integrada derivada de estructuras verticales comunes a tantos otros sectores y que no es un problema específico de la operación aquí planteada.
- (470) Además, la aceptación de estas condiciones por las partes no implica que MAPFRE no pueda seguir contratando con NNC los servicios funerarios que así considere de acuerdo con los criterios de rentabilidad que ha venido defendiendo en sus alegaciones, por lo que, de ser ciertas las eficiencias derivadas de la presente operación alegadas por la notificante, probablemente MAPFRE tendrá igualmente grandes incentivos a contratar con NNC ya que ésta podrá ofrecer en muchas ocasiones mejores condiciones (en términos de precios y de calidad) que sus competidores. Es decir, de ser ciertas las eficiencias derivadas de la operación, tanto SANTA LUCÍA directamente, como MAPFRE y los demandantes de servicios funerarios en general de manera indirecta, se verán igualmente beneficiados de la operación i sujeta a las condiciones propuestas.
- (471) Por último, ante la necesidad de definir un plazo para dar cumplimiento al compromiso de NNC de facilitar la entrada de un competidor en el municipio de Valdepeñas, la **cuarta condición** lo fija en 3 meses, tiempo considerado suficiente a la vista del dinamismo existente en el mercado

PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 58.4 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone, en aplicación del artículo 58.4.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia **subordinar la concentración al cumplimiento de los compromisos presentados por SANTA LUCÍA con fecha 6 de julio de 2021 y al cumplimiento de las siguientes condiciones**, que obligarán a SANTA LUCÍA y a MAPFRE y cualesquiera de las empresas de sus grupos.

Las presentes condiciones obligan a SANTA LUCÍA y a MAPFRE y a cualquier sociedad de su grupo empresarial.

- **Condición primera: desinversión por parte de MAPFRE de su participación indirecta del 25% en la entidad resultante, NNC**
- **Condición segunda: eliminación de la cláusula 16 del Contrato de Accionistas**
- **Condición tercera: no realización, por parte de MAPFRE, de ningún nombramiento en NNC**
- **Condición cuarta: el plazo en el que NNC deberá facilitar la entrada de un competidor en el municipio de Valdepeñas será de 3 meses desde la notificación de la resolución de la CNMC.**

Adicionalmente, esta Dirección de Competencia considera que la duración del pacto de no competencia (en lo que excede de dos años) y su contenido (en lo relativo a la limitación impuesta al vendedor de ser titular de participaciones en empresas competidoras y la obligación de canalizar toda la actividad de MAPFRE en los mercados funerarios a través de ALBIA) van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada, quedando por tanto sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.

[...].