

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/1348/22 LOGISTA/DISTRISUR**

---

## **1. ANTECEDENTES**

Con fecha 28 de octubre de 2022 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de LOGISTA PUBLICACIONES, a través de su participada LOGISTA REGIONAL, del control exclusivo sobre DISTRISUR, filial en la que actualmente tiene control conjunto con BOYACÁ.

Dicha notificación ha sido realizada por LOGISTA PUBLICACIONES según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra a del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **28 de noviembre de 2022**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## **2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de LOGISTA PUBLICACIONES, a través de su participada LOGISTA REGIONAL, del control exclusivo sobre DISTRISUR, filial en la que actualmente tiene control conjunto con BOYACÁ. Como contraprestación de esta adquisición -y por otras dos parecidas en las que BOYACÁ tiene participación minoritaria- BOYACÁ obtendrá un porcentaje de participación del 35% en LOGISTA REGIONAL<sup>1</sup>.

La operación se instrumenta mediante un Acuerdo Marco con BOYACÁ formalizado el 1 de julio de 2021. Estas dos sociedades también han firmado el 14 de febrero de 2022 un Acuerdo de Accionistas, que regula sus relaciones como futuros socios en la empresa LOGISTA REGIONAL.

---

<sup>1</sup> Es decir, la adquisición de la totalidad de DISTRISUR por parte de LOGISTA no tiene asociado un precio monetario a pagar a BOYACÁ, sino que tiene asociado un canje de acciones por el que BOYACÁ tendrá una participación en LOGISTA REGIONAL, participación que será inmediatamente aumentada a través de una ampliación de capital.

De acuerdo con la notificante el objetivo de la operación es simplificar su estructura societaria, centralizando toda la actividad propia de distribución regional de publicaciones en una única filial, LOGISTA REGIONAL, en vez de en varias filiales regionales.

El detalle de esta operación es como sigue. En una primera fase, la sociedad creada en 2021 LOGISTA REGIONAL absorberá las ocho filiales regionales de LOGISTA PUBLICACIONES, que se extinguirán. En la tabla se muestran las filiales y, para cada una de ellas, el territorio en el que operan y, en su caso, la participación de BOYACÁ en su accionariado.

<b>Filiales regionales de LOGISTA PUBLICACIONES</b>	<b>Participación de BOYACÁ</b>	<b>Ámbito geográfico</b>
PROMOTORA VASCONGADA DE DISTRIBUCIONES, S.A.U.	NO	Vizcaya
DISTRIBUIDORA DEL ESTE, S.L.	NO	Alicante y Murcia
DISTRIBUIDORA DEL NOROESTE, S.L.	NO	Pontevedra
DISTRIBUIDORA DE LAS RÍAS, S.A.U.	NO	Coruña y Lugo
DISTRIBUIDORA VALENCIANA DE EDICIONES, S.A. (DISVESA)	NO	Valencia y Castellón
DISTRIBUCIÓN DE PUBLICACIONES SIGLO XXI GUADALAJARA, S.L. (SIGLO XXI)	Participación minoritaria	Guadalajara
SOCIEDAD ANÓNIMA DE EDICIONES (SADE)	Participación minoritaria	Barcelona y Tarragona
DISTRIBUIDORA DE PUBLICACIONES DEL SUR, S.L. (DISTRISUR)	Participación de control conjunto	Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga

*Fuente: notificación*

Siete de las ocho filiales ya están controladas exclusivamente por LOGISTA PUBLICACIONES. En dos de estas siete BOYACÁ ostenta una participación minoritaria sin control.

La octava filial es DISTRISUR, donde la operación supondrá pasar de control conjunto al 50% con BOYACÁ a control exclusivo por parte de LOGISTA REGIONAL (100% de la propiedad).

Una vez realizada la absorción de las ocho filiales por LOGISTA REGIONAL, esta sociedad será propiedad de LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ, de manera proporcional a su previa participación respectiva en las filiales regionales (mediante un canje de acciones).

En una segunda fase (inmediatamente posterior a la anterior), se ejecutará una ampliación de capital en LOGISTA REGIONAL después de la cual LOGISTA poseerá finalmente un 65% de las acciones y BOYACÁ un 35%. En el anexo se muestra la estructura accionarial antes y después de la operación.

Según el Acuerdo de Accionistas, la participación de BOYACÁ en LOGISTA REGIONAL otorgará a la primera el derecho a nombrar un representante de tres (o dos de cinco) en el consejo de administración de la segunda.

Esta situación de minoría impedirá a BOYACÁ tener derecho de veto en las decisiones del consejo de administración, con una serie de excepciones tasadas (la modificación del objeto social, la disolución de la sociedad o la venta de bienes inmuebles de la sociedad, entre otros). Ninguna de estas excepciones es una decisión estratégica en términos de la Comunicación de la Comisión Europea sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia<sup>2</sup>. Además, el director general, aunque nombrado por mayoría por el consejo de administración, será propuesto por LOGISTA PUBLICACIONES. Por todo lo anterior, se deriva de los acuerdos firmados que LOGISTA PUBLICACIONES ostentará el control exclusivo sobre LOGISTA REGIONAL.

En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 b) de la LDC.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se cumple el requisito de que al menos dos empresas afectadas tengan una facturación individual superior a 100 millones de euros en la Unión Europea.

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.

---

<sup>2</sup> Comunicación consolidada de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia, realizada de conformidad con el Reglamento (CE) no.139/2004 del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas (2008/C 95/01).

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.

## 4. EMPRESAS PARTICIPES

### 4.1. ADQUIRENTE: LOGISTA PUBLICACIONES

La empresa adquirente es COMPAÑÍA DE DISTRIBUCIÓN INTEGRAL DE PUBLICACIONES LOGISTA S.L.U. (en adelante, LOGISTA PUBLICACIONES), a través de su filial al 100% LOGISTA REGIONAL DE PUBLICACIONES S.A. (en adelante, LOGISTA REGIONAL).

LOGISTA PUBLICACIONES se dedica a la distribución mayorista de toda clase de publicaciones periódicas (básicamente revistas y coleccionables, y solo de manera marginal en prensa diaria) y no periódicas, así como a la distribución mayorista de otros productos que puedan ser objeto de venta en ubicaciones donde se venden publicaciones.

LOGISTA PUBLICACIONES forma parte del GRUPO LOGISTA, cuya matriz es COMPAÑÍA DE DISTRIBUCIÓN INTEGRAL LOGISTA HOLDING S.A.. GRUPO LOGISTA ofrece servicios de distribución y logística de diversidad de productos, incluyendo tabaco, conveniencia, libros y publicaciones, tanto en España como en mercados internacionales.

A su vez, GRUPO LOGISTA está controlada por IMPERIAL BRANDS PLC GROUP, que posee un 50,01% de la misma. IMPERIAL BRANDS PLC GROUP no controla a otras empresas que operen en el mercado de distribución mayorista de publicaciones en España o en un mercado verticalmente relacionado.

Según la notificante, el volumen de negocios del GRUPO LOGISTA en 2021 en España, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (RDC) es el siguiente.

<b>Volumen de negocios del GRUPO LOGISTA (2021; millones de euros)</b>		
España	Unión Europea	Mundo
>60	>250	>2500

*Fuente: notificación*

## 4.2. ADQUIRIDA: DISTRISUR

La empresa adquirida es DISTRIBUIDORA DE PUBLICACIONES DEL SUR, S.L. (en adelante, DISTRISUR).

DISTRISUR se dedica a la distribución mayorista y comercialización de publicaciones periódicas (con la excepción de prensa diaria), de servicios de recarga a teléfonos móviles en puntos de venta y de otros relacionados, en las provincias de Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga.

DISTRISUR está controlada conjuntamente y a partes iguales por LOGISTA PUBLICACIONES (50%) y por DISTRIMEDIOS, S.L. (50%), filial del grupo BOYACÁ.

Según la notificante, el volumen de negocios de DISTRISUR en 2021, conforme al artículo 5 del RDC es el siguiente.

Volumen de negocios de DISTRISUR (2021; millones de euros)		
España	Unión Europea	Mundo
<60	<250	<2500

*Fuente: notificación*

## 5. MERCADOS RELEVANTES

### 5.1. Mercados de producto

El sector afectado por la operación es la distribución mayorista de publicaciones periódicas (diarios, revistas y coleccionables) y, en particular, en el segmento de revistas y coleccionables, donde operan adquirente y adquirida. BOYACÁ también opera en este sector.

Este sector ya fue analizado en el precedente reciente C/1171/21 BOYACÁ/SGEL/JV, en el cual se realizó un extenso test de mercado. La Dirección de Competencia (DC) considera, a la luz de la información aportada por la notificante y del escaso tiempo transcurrido desde el mencionado precedente, que la situación del mercado no ha cambiado apreciablemente. Por ello en este expediente se atenderá a lo concluido en el precedente en lo que a la definición de mercado se refiere.

La distribución mayorista de publicaciones periódicas engloba todas las actividades para hacer llegar estos productos desde los centros de impresión hasta la distribución minorista, donde serán vendidos al consumidor final. Desde la óptica de la cadena de valor, estas actividades se pueden agrupar en tres fases.

- La primera fase es el transporte nacional desde el centro de impresión a la distribuidora mayorista.
- La segunda fase es propiamente la actividad de distribución mayorista. El distribuidor adquiere los ejemplares a los grupos editoriales (que fijan el precio de venta al público, determinan la tirada nacional y su distribución por grandes zonas y los objetivos de devolución), para revenderlos a los distintos puntos de venta. Para ello, el distribuidor almacena las publicaciones, decide la tirada por provincia, prepara los paquetes, realiza el seguimiento de ventas por puntos de venta y gestiona las devoluciones, cobros y pagos a los puntos de venta.
- La tercera fase es el transporte local desde los almacenes de la distribuidora a los puntos de venta (y viceversa para las devoluciones). El transporte local es organizado por la distribuidora, utilizando medios propios o subcontratando a terceros.

La primera fase, el transporte nacional de publicaciones periódicas, constituiría según el precedente mencionado, un mercado propio, sin descartar la posibilidad de que forme parte de un mercado amplio de transporte por carretera de mercancías. LOGISTA PUBLICACIONES opera en este mercado marginalmente. Este mercado no se ve directamente afectado por la operación.

La segunda y tercera fase constituyen un único mercado, el de la distribución mayorista de publicaciones periódicas. Se considera que no procede separar el transporte local de publicaciones periódicas de la actividad de logística relacionada con la distribución mayorista de dichas publicaciones, ya que son las propias distribuidoras las que adoptan las decisiones relacionadas con la organización del transporte local.

La distribución mayorista de las publicaciones periódicas es un mercado separado del de la distribución de otro tipo de mercancías, debido a su marcada periodicidad y elevada frecuencia de reparto (diario, semanal o mensual), inmediatez (uso de horarios nocturnos y reparto en días festivos), caducidad del producto, gestión de las devoluciones y gran número de puntos de venta. Debido a estas características, las distribuidoras mayoristas de publicaciones deben contar con una infraestructura y un sistema de gestión específicos.

El mencionado precedente realizó una segmentación adicional, distinguiendo un mercado de distribución mayorista de diarios y un mercado de distribución mayorista de revistas y coleccionables, debido precisamente a la mayor exigencia del primero en términos de frecuencia e inmediatez.

Este expediente analizará el mercado amplio de distribución mayorista de publicaciones periódicas y el mercado estrecho de distribución de revistas y coleccionables. No analizará el mercado de distribución mayorista de prensa diaria ya que, como se ha comentado, ni adquirente<sup>3</sup> ni adquirida operan en este segmento.

## **5.2. Mercados geográficos**

El mencionado precedente concluyó que el mercado tiene un ámbito geográfico esencialmente regional/local, debido a que la mayoría de las distribuidoras son regionales y al peso de las publicaciones regionales. Sin embargo, también analizó el ámbito geográfico nacional al tener en cuenta el carácter nacional de las partícipes en la operación.

En la operación analizada en este informe concurren circunstancias análogas, con una reorganización societaria que afecta a filiales regionales que pertenecen a una distribuidora de carácter nacional. Por ello, en línea con el precedente, se tendrá en cuenta tanto el mercado nacional como los mercados regionales.

Al igual que en el precedente, los mercados regionales quedarán determinados por las áreas de actuación de las filiales de las partícipes en la operación: i) Vizcaya; ii) Alicante y Murcia; iii) Pontevedra; iv) Coruña y Lugo; v) Valencia y Castellón; vi) Guadalajara; vii) Barcelona y Tarragona; viii) Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga.

En el resto de las regiones españolas LOGISTA PUBLICACIONES no tiene filiales y por lo tanto contrata a otras distribuidoras regionales para distribuir publicaciones de tirada nacional.

## **5.3. Conclusión sobre los mercados relevantes**

Los mercados relevantes son el mercado amplio de distribución mayorista de publicaciones periódicas y el mercado estrecho de distribución mayorista de

---

<sup>3</sup> LOGISTA opera con prensa diaria de manera marginal, en la zona de Guadalajara, en la cual no opera la adquirida.



revistas y coleccionables, a nivel nacional y a nivel de las regiones en las que operan las filiales regionales de LOGISTA PUBLICACIONES.

## **6. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS RELEVANTES**

### **6.1. Estructura de la oferta y cuotas de mercado**

El sector se encuentra inmerso en un declive estructural debido a la sustitución de las publicaciones impresas por las publicaciones digitales. El ya referido precedente destacaba la reducción en el número de ejemplares difundidos (por ejemplo, disminución del 60% en revistas de 2006 a 2018) o en el número de puntos de venta (caída de 26.210 en 2010 a 20.394 en 2018). De acuerdo con la notificante esta tendencia ha continuado, y entre 2019 y 2021 se ha reducido un 25,3% el número de ejemplares de revistas difundido.

Ello ha impactado en las distribuidoras, cuyo número en España ha disminuido de 65 en 2010 a 39 en 2021 según el ya referido precedente, con varias concentraciones objeto de expediente en la CNMC<sup>4</sup>. La actual operación de concentración también es presentada por la notificante como una medida de racionalización para hacer frente a la crisis del sector.

Tal y como destaca el referido precedente, existen, por un lado, las distribuidoras nacionales, que pueden prestar un servicio de distribución en todo o gran parte del territorio nacional a través de su red de filiales regionales. Se trata de BOYACÁ (para prensa diaria y revistas), SGEL (revistas) y, con menor implantación territorial, LOGISTA PUBLICACIONES (revistas). Por otro lado, existen distribuidoras regionales independientes, que limitan su actividad a una región y que normalmente están controladas por editores regionales.

BOYACÁ, SGEL y LOGISTA PUBLICACIONES ofrecen servicio a nivel nacional pero no cubren todas las zonas con sus propias filiales (especialmente en el caso de la tercera) y en esas zonas no cubiertas deben subcontratar a otra distribuidora regional (filial de otra nacional o independiente).

---

<sup>4</sup> Por ejemplo, C/0119/08 DISTRIRUTAS/GELESA/LOGINTEGRAL/SIGLOXXI, C/0583/13 BOYACÁ/REDPRENSA/RDE o C/1171/21 BOYACÁ/SGEL/JV.



Distribución mayorista de publicaciones periódicas (diarios y revistas y coleccionables)

Para el mercado amplio de publicaciones periódicas (dentro del cual la notificante solo opera en la práctica en revistas y coleccionables), se dispone de datos de 2021 para LOGISTA PUBLICACIONES a nivel nacional y a nivel regional.

A efectos de la valoración de la operación, es importante tener en cuenta no solo la región donde opera DISTRISUR, sino también el resto de los mercados regionales donde tiene filial LOGISTA PUBLICACIONES, dado que la reordenación societaria de LOGISTA incluye un cambio en la relación con BOYACÁ y ello puede afectar a la competencia entre ellos en estos mercados. Por ello, a continuación se identificarán las otras regiones afectadas por la operación en las que compiten estos dos operadores.

En dos de las siete regiones restantes (Barcelona y Tarragona, y Guadalajara) BOYACÁ ya está presente en el consejo de administración de las filiales de LOGISTA PUBLICACIONES, de modo que la operación no introduce cambios sustanciales en la relación con BOYACÁ en lo que se refiere estrictamente a estas regiones.

En las otras cinco regiones (Alicante y Murcia, Pontevedra, Coruña y Lugo, Valencia y Castellón, y Vizcaya) operan tanto LOGISTA PUBLICACIONES como BOYACÁ, y lo hacen de manera separada. La siguiente tabla muestra las cuotas de LOGISTA PUBLICACIONES en estas regiones, además de la cuota nacional y la cuota en la región de DISTRISUR.

<b>Cuota de LOGISTA en la distribución mayorista de publicaciones periódicas (2021; % valor)</b>	
Sevilla, Cádiz, Huelva, Málaga	[20-30]%
Alicante, Murcia	[20-30]%
Pontevedra	[30-40]%
Coruña, Lugo	[10-20]%
Valencia, Castellón	[30-40]%
Vizcaya	[30-40]%
Nacional	[10-20]%

*Fuente: notificante, en base a datos de la Oficina de Justificación de la Difusión (OJD) y a datos propios. El valor se calcula sobre la base del PVP de portada de cada publicación.*

En el mercado nacional la cuota de LOGISTA PUBLICACIONES es del [10-20]%. En los distintos mercados regionales la cuota no supera el [30-40]%. La notificante estima que estas cuotas no han sufrido cambios significativos en los últimos años.

De acuerdo con el expediente BOYACÁ/SGEL/JV C/1171/21, se trata de un mercado concentrado, en el cual los principales operadores son BOYACÁ, SGEL y la propia LOGISTA PUBLICACIONES, los únicos que ofrecen servicio en todo el territorio nacional. BOYACÁ opera con prensa diaria y revistas mientras que SGEL y LOGISTA PUBLICACIONES solo operan con revistas, mercado estrecho que se analiza a continuación con mayor detenimiento.

#### Distribución mayorista de revistas y coleccionables

Los datos para el mercado estrecho de distribución mayorista de revistas y coleccionables, aportados por la notificante, se muestran en la siguiente tabla.

<b>Mercado nacional de distribución mayorista de revistas y coleccionables (% valor)</b>			
	2019	2020	2021
LOGISTA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
DISTRISUR	[0-10]	[0-10]	[0-10]
<b>LOGISTA + DISTRISUR</b>	[20-30]	[20-30]	[30-40]
BOYACÁ	[20-30]	[20-30]	[20-30]
SGEL	[30-40]	[20-30]	[30-40]
Otros	[10-20]	[20-30]	[10-20]
TOTAL	100	100	100

*Fuente: notificante, en base a datos de la Oficina de Justificación de la Difusión (OJD) y a datos propios. El valor se calcula sobre la base del PVP de portada de cada publicación.*

Se observa que es un mercado con un elevado grado de concentración, ostentando los tres primeros operadores una cuota de casi el [70-80]%. SGEL es el operador principal, mientras que en 2021 LOGISTA PUBLICACIONES pasó a ser el segundo, al superar ligeramente a BOYACÁ. En cualquier caso, las cuotas han permanecido bastante estables en el periodo 2019-2021.

La suma de las cuotas de LOGISTA PUBLICACIONES y DISTRISUR alcanzaría el [30-40]% y colocaría a la futura entidad como principal operador en el mercado, superando ligeramente a SGEL. Debe tenerse en cuenta que

LOGISTA PUBLICACIONES ya controlaba previamente a DISTRISUR (junto con BOYACÁ).

A continuación se muestran las cuotas del mercado regional de Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga, donde opera DISTRISUR, con una cuota superior al [50-60]% en 2021.

<b>Mercado de distribución mayorista de revistas y coleccionables de Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga (% valor)</b>			
	2019	2020	2021
DISTRISUR (LOGISTA)	[50-60]	[40-50]	[50-60]
SGEL	[40-50]	[50-60]	[40-50]

*Fuente: notificante, en base a datos de la Oficina de Justificación de la Difusión (OJD) y a datos propios. El valor se calcula sobre la base del PVP de portada de cada publicación.*

Y, tal y como se ha realizado para el mercado amplio de publicaciones periódicas, también es necesario analizar las cuotas en el resto de los mercados regionales afectados.

<b>Mercados regionales de distribución mayorista de revistas y coleccionables (% valor)</b>			
<b>Alicante y Murcia</b>			
	2019	2020	2021
DISTRIBUIDORA DEL ESTE (LOGISTA)	[50-60]	[40-50]	[50-60]
BOYACÁ	[0-10]	[10-20]	[0-10]
<b>Pontevedra</b>			
DISTRIBUIDORA DEL NOROESTE (LOGISTA)	[80-90]	[70-80]	[80-90]
BOYACÁ	[10-20]	[20-30]	[10-20]
<b>Coruña y Lugo</b>			
DISTRIBUIDORA DE LAS RÍAS (LOGISTA)	[30-40]	[30-40]	[30-40]
BOYACÁ	[30-40]	[40-50]	[30-40]
<b>Valencia y Castellón</b>			
DISTRIBUIDORA VALENCIANA (LOGISTA)	[60-70]	[70-80]	[70-80]
BOYACÁ	[0-10]	[0-10]	[0-10]
<b>Vizcaya</b>			
VASCONGADA DE DISTRIBUCIONES (LOGISTA)	nd	nd	[60-70]
BERALAN (BOYACÁ)	nd	nd	[0-10]

*Fuente: notificante, en base a datos de la Oficina de Justificación de la Difusión (OJD) y a datos propios. El valor se calcula sobre la base del PVP de portada de cada publicación.*

Los datos confirman que BOYACÁ es competidor de LOGISTA PUBLICACIONES en estos cinco mercados. En los casos de Alicante y Murcia, Valencia y Castellón, y Vizcaya BOYACÁ tiene una cuota muy reducida. En los casos de Coruña y Lugo, y Pontevedra, la cuota de BOYACÁ es más significativa, aunque siempre inferior a la de LOGISTA PUBLICACIONES.

Por otra parte, en todas estas regiones LOGISTA PUBLICACIONES también tiene la competencia de terceros operadores como SGEL o distribuidores regionales, con la excepción de Pontevedra, donde BOYACÁ es el único competidor.

Para finalizar la descripción de la relación entre BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES debe comentarse que en las zonas de [...], y [...], la primera viene contratando a la segunda la distribución de sus fondos y, a su vez, LOGISTA PUBLICACIONES viene contratando a BOYACÁ el transporte local, así como, en algunos casos, almacenes. En el caso de [...] BOYACÁ contrata a LOGISTA PUBLICACIONES para la distribución de alguno de sus fondos editoriales, mientras que en el caso de [...] LOGISTA PUBLICACIONES contrata a BOYACÁ el transporte local.

## **6.2. Barreras a la entrada y competencia potencial**

El precedente C/1171/21 BOYACÁ/SGEL/JV concluyó que existen significativas barreras de entrada al sector, unas barreras que siguen presentes en la actualidad o que podrían haberse acentuado. Algunas barreras son más propias de la distribución de la prensa diaria, como la estructura específica requerida por la frecuencia e inmediatez del reparto de este tipo de publicaciones.

Pero otras barreras afectan también a la distribución de revistas. Una de ellas es la exclusividad que las editoriales otorgan a las distribuidoras, que impide a los nuevos entrantes conseguir contratos que le aseguren una escala mínima.

Otra barrera, la más importante según la notificante, es el declive estructural del sector, que desincentiva las inversiones necesarias para entrar en el mercado, al dificultar su rentabilización. De hecho y, siempre según la notificante, no ha habido ninguna entrada de un competidor nuevo en los últimos tres años.

## **7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación consiste en la adquisición por parte de COMPAÑÍA DE DISTRIBUCIÓN INTEGRAL DE PUBLICACIONES LOGISTA S.L.U. (en adelante, LOGISTA PUBLICACIONES), a través de su participada LOGISTA REGIONAL DE PUBLICACIONES S.A (en adelante, LOGISTA REGIONAL), del control exclusivo sobre DISTRISUR, filial en la que actualmente tiene control conjunto con BOYACÁ. Como contraprestación de esta adquisición -y por otras dos parecidas en las que BOYACÁ tiene participación minoritaria- BOYACÁ adquiere un 35% en el capital de LOGISTA REGIONAL.

La operación afecta al mercado amplio de distribución mayorista de publicaciones periódicas y al mercado estrecho de distribución mayorista de revistas y coleccionables, a nivel nacional y a nivel de las regiones en las que operan las filiales regionales de LOGISTA PUBLICACIONES.

El mercado de distribución mayorista de revistas y coleccionables es un mercado maduro, concentrado y con barreras a la entrada, en el cual los principales operadores son BOYACÁ, SGEL y LOGISTA PUBLICACIONES (con cuotas de mercado de [20-30]%, [30-40]% y [30-40]%<sup>5</sup>, respectivamente), los únicos que ofrecen servicio en todo el territorio nacional. BOYACÁ opera con prensa diaria y revistas mientras que SGEL y LOGISTA PUBLICACIONES solo operan con revistas. A su vez, tanto BOYACÁ como LOGISTA PUBLICACIONES están verticalmente integrados y operan en el mercado de transporte de publicaciones periódicas.

### **7.1. Obstáculos a la competencia efectiva**

La adquisición, por parte de LOGISTA PUBLICACIONES, del control exclusivo de DISTRISUR, sobre la que ya tenía control conjunto previamente, es un cambio cualitativo que no altera cuantitativamente la estructura del mercado. Estos dos operadores no compiten entre sí previamente a la concentración, y por ello esta adquisición no afecta a la competencia entre ellos. En Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga la cuota de DISTRISUR en la distribución mayorista de revistas y coleccionables fue del [50-60]% en 2021, siendo SGEL su único competidor con el [40-50]% restante de cuota.

Por otro lado, la operación genera un reforzamiento del vínculo estructural entre LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ, que puede disminuir la competencia entre estos dos operadores.

En efecto, en la actualidad (previamente a la operación) el vínculo estructural entre BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES se limita a tres de las ocho filiales de esta última (SIGLO XXI en Guadalajara, SADE en Barcelona y Tarragona, y DISTRISUR en Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga). En estas filiales BOYACÁ ostenta presencia en los respectivos consejos de administración.

Tras la operación, las ocho filiales de distribución regional de LOGISTA PUBLICACIONES habrán sido absorbidas por la empresa LOGISTA REGIONAL. BOYACÁ no tendrá el control de dicha sociedad, pero sí tendrá el derecho a nombrar un representante de tres (o dos de cinco) en el consejo de administración. Es decir, con la operación se extiende o se amplía el vínculo estructural entre LOGISTA PUBLICACIONES -en su actividad de distribución regional- y BOYACÁ de tres regiones a ocho. En todas estas regiones BOYACÁ viene siendo un competidor de LOGISTA PUBLICACIONES (y en Pontevedra es de hecho el único con cuotas de [10-20]% y [80-90]% respectivamente). Así, en Alicante y Murcia la cuota de LOGISTA PUBLICACIONES es del [50-60]% y la

---

<sup>5</sup> Adicionando el [0-10]% de DISTRISUR a los [20-30]% de LOGISTA PUBLICACIONES.

de BOYACÁ del [0-10]%, en Coruña y Lugo del [30-40]% y el [30-40]% respectivamente, en Valencia y Castellón del [70-80]% y el [0-10]% y en Vizcaya del [60-70]% y el [0-10]%.

#### *Posibles efectos unilaterales*

En el seno del consejo de administración de LOGISTA REGIONAL los dos operadores tendrán derechos de información sobre la actividad de esta sociedad en estas ocho regiones (y previsiblemente en cualquier otra región a la que decida expandirse LOGISTA REGIONAL en un futuro).

Estos derechos de información podrán permitir a BOYACÁ acceder a información sensible sobre las operaciones de LOGISTA REGIONAL, en particular la relativa a aspectos estratégicos, acceso que podría permitir a BOYACÁ favorecer su negocio en las regiones consideradas o dificultar la expansión de LOGISTA PUBLICACIONES en algunos mercados (en la actualidad LOGISTA PUBLICACIONES tiene menor implantación territorial que BOYACÁ).

En este sentido, la propia notificante confirma que las decisiones relacionadas con la distribución regional corresponderán a los órganos de gobierno de LOGISTA REGIONAL. Adicionalmente, determinados editores de revistas y coleccionables de ámbito nacional no contratarán el servicio de distribución nacional con LOGISTA PUBLICACIONES (la matriz), sino que contratarán directamente con LOGISTA REGIONAL los servicios de distribución regional.

#### *Posibles efectos coordinados*

La presencia simultánea en un mismo consejo de administración en el cual se toman decisiones estratégicas facilita la coordinación entre los dos operadores al fortalecer el incentivo a coordinarse y la capacidad para hacerlo.

El elevado peso de estos dos operadores en algunos de los mercados regionales considerados y a nivel nacional, así como la madurez del sector y el resto de las barreras de entrada, son factores que también facilitan en este caso una posible conducta colusoria.

A ello deben añadirse los acuerdos que ya mantienen estos dos operadores para algunas de las actividades de distribución, que demuestran el incentivo y la capacidad de estos operadores para tener una conducta coordinada, y que pueden facilitar acuerdos más amplios. Un acuerdo más amplio es precisamente lo que ya se contempla en el Acuerdo de Accionistas, como más abajo se detallará.



La coordinación podría concretarse, por ejemplo, en términos del precio cobrado a los editores y puntos de venta, de otras condiciones comerciales, de los productos distribuidos por cada operador (prensa diaria o revistas) o de una posible expansión de LOGISTA REGIONAL a nuevas regiones.

Esta coordinación puede obstaculizar la competencia efectiva en los mercados, teniendo en cuenta la importancia de estos dos operadores, no solo en términos de cuotas en mercados como los de Pontevedra (únicos competidores), Coruña y Lugo, y Alicante y Murcia, sino también en tanto que son dos de los tres únicos operadores con implantación nacional y los dos únicos verticalmente integrados.

También debe recordarse que el mercado exhibe barreras de entrada y que ya parte de un elevado grado de concentración, una concentración que previsiblemente solo puede intensificarse como consecuencia del declive estructural del negocio de distribución de publicaciones impresas. [...]

Como confirmación de la valoración anterior, debe citarse la cláusula 10.6 del Acuerdo de Accionistas. Esta cláusula establece que [...].

[...]

Cabe destacar el carácter previo y generalizado de este acuerdo, así como la dificultad de terminarlo (dado su impacto en la estructura accionarial de la nueva sociedad). Estos elementos lo distinguirían de los contratos *ad hoc* existentes en la actualidad (para compartir infraestructuras de transporte local), en tanto que estos no serían fruto de ninguna obligación generalizada previa y no tendrían impacto en las estructuras accionariales de las distintas empresas.

#### Las disposiciones del Acuerdo Marco relativas al intercambio de información

La notificante alega que en el Acuerdo Marco suscrito con BOYACÁ se ha afrontado ya este posible problema de coordinación, mediante la cláusula 4.3. Esta cláusula establece lo siguiente: *“las partes se comprometen (...) a mantener sus propias actividades comerciales y decisiones estratégicas en dichos mercados al margen de la gestión de LOGISTA REGIONAL DE PUBLICACIONES. En este sentido, las partes se comprometen a no divulgarse información relativa a sus actividades en la distribución de revistas y publicaciones local o nacional en las que operan como competidores ni a sus relaciones con los editores (...). A tal efecto, las partes adoptarán para ello cuantas barreras sean necesarias respecto a la divulgación de información tanto en su calidad de accionistas como de administradores de LOGISTA REGIONAL DE PUBLICACIONES”*.

La notificante también informa de la cláusula 7.4 del Acuerdo de Accionistas. Esta cláusula establece la información mínima que el director general de la

sociedad suministrará al consejo de administración: información mensual y acumulada de la actividad de la sociedad y de su situación económico-financiera; balance de la sociedad; grado de ejecución de las inversiones, y cualquier otra información que el consejo de administración estime.

La DC considera que la cláusula de no intercambio de información es vaga, no comprende medidas concretas para que se materialice y puede modificarse en cualquier momento por acuerdo de los socios. De hecho, la notificante no ha informado de que se haya adoptado barrera alguna, pese a lo previsto en dicha cláusula.

En cuanto a la cláusula sobre la información a elevar al consejo de administración, la DC considera que no limita la información que se pondrá a disposición de dicho órgano, pues solo regula la información mínima a trasladar, no impidiendo el traslado de información concreta sobre precios, cantidades o inversiones, desagregada por regiones

Por lo tanto, la DC concluye preliminarmente que estas dos cláusulas no eliminan el riesgo de afectación a la competencia que se produciría con esta operación descrito anteriormente.

## **7.2. Conclusión**

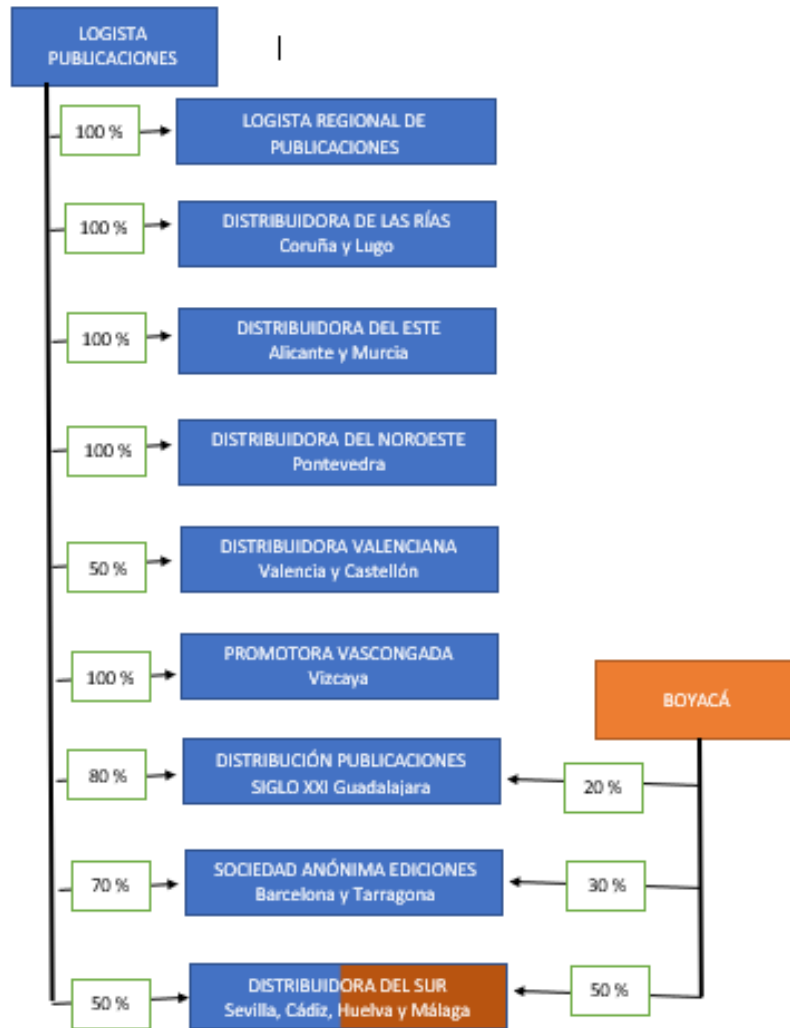
Teniendo en cuenta todo lo anterior esta Dirección de Competencia estima preciso un análisis en profundidad de la operación notificada, a la vista de los posibles obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados considerados.

## **8. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone iniciar la segunda fase del procedimiento por considerar que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados analizados, en aplicación del artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

## ANEXO. ESQUEMA ACCIONARIAL ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN

### Esquema accionarial antes de la operación



## Esquema accionarial después de la operación

