



CNMC

COMISIÓN NACIONAL DE LOS
MERCADOS Y LA COMPETENCIA



INFORME Y PROPUESTA DE
RESOLUCIÓN EN SEGUNDA FASE

**Expediente C/1348/22 LOGISTA
PUBLICACIONES / DISTRISUR
7 de junio de 2023**

CONTENIDO

1. ANTECEDENTES.....	4
2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN	5
3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA	8
4. EMPRESAS PARTÍCIPES	9
4.1. ADQUIRENTE: LOGISTA PUBLICACIONES	9
4.2. ADQUIRIDA: DISTRISUR.....	9
5. MERCADOS RELEVANTES.....	10
5.1. Mercado de producto.....	10
5.2. Mercado geográfico	11
5.3. Conclusión sobre los mercados relevantes.....	12
6. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS	12
6.1. Estructura de la oferta y cuotas de mercado	12
6.1.1. Distribución mayorista de publicaciones periódicas (diarios y revistas y coleccionables).....	13
6.1.2. Distribución mayorista de revistas y coleccionables.....	15
6.2. Estructura de la demanda.....	17
6.3. Barreras a la entrada y competencia potencial.....	18
6.4. Eficiencias	18
7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS.....	19
7.1. Efectos unilaterales	22
7.2. Efectos coordinados.....	24
7.2.1. El acuerdo de negociación preferente previsto en el Acuerdo de Accionistas	27
7.3. Las disposiciones del Acuerdo Marco y del Acuerdo de Accionistas relativas al intercambio de información	28
7.4. Eficiencias	30
7.5. Conclusión.....	31
8. compromisos	31
8.1. Primer compromiso: presencia de BOYACÁ en el Consejo de Administración de LOGISTA REGIONAL.....	31
8.2. Segundo compromiso: contratación de LOGISTA REGIONAL para nuevos fondos.....	32
8.3. Vigilancia de los compromisos	33

9. Valoración de la operación con compromisos.....	33
9.1. Valoración de los compromisos por terceros operadores.....	34
9.2. Valoración de la operación con compromisos.....	34
10. PROPUESTA.....	38

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN SEGUNDA FASE

C/1348/22 LOGISTA PUBLICACIONES / DISTRISUR

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 28 de octubre de 2022 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de 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 DISTRIBUIDORA DE PUBLICACIONES DEL SUR, S.L. (en adelante, DISTRISUR), filial en la que actualmente tiene control conjunto con BOYACÁ DISTRIBUCIONES (en adelante, BOYACÁ).
- (2) Conforme al artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, esta Dirección de Competencia (DC) formó expediente y elaboró el correspondiente informe de la operación junto con una propuesta de resolución.
- (3) El Consejo de la CNMC dictó en fecha 23 de noviembre de 2022 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.
- (4) En aplicación del artículo 58.1 de la Ley 15/2007, la DC elaboró una nota sucinta sobre la concentración que, en fecha 1 de diciembre de 2022 fue hecha pública en la página web de la CNMC y puesta en conocimiento de la notificante, del Consejo de Consumidores y Usuarios y de terceros operadores, para que presentaran sus alegaciones en el plazo de 10 días. No se recibieron alegaciones ni solicitudes de ser parte interesada.
- (5) Con fecha 7 de diciembre de 2022 la DC realizó requerimientos de información a nueve operadores terceros, acordándose la suspensión del transcurso del plazo para resolver el procedimiento. Se recibieron siete respuestas, entre las fechas 20 de diciembre de 2022 y 16 de enero de 2023. No hubo ninguna solicitud de ser parte interesada. La DC acordó levantar la suspensión el transcurso del plazo de resolución del procedimiento el 13 de enero de 2023.
- (6) Con fecha 20 de enero de 2023 y conforme al artículo 58.2 de la LDC la DC remitió a la notificante el Pliego de Concreción de Hechos, donde se recogían los posibles obstáculos para la competencia derivados de la concentración.

LOGISTA PUBLICACIONES presentó a la DC un escrito de alegaciones a dicho pliego con fecha 10 de febrero de 2023.

- (7) Con fechas 13 y 27 de febrero de 2023 la DC realizó sendos requerimientos de información a la notificante, actuaciones que suspendieron el transcurso del plazo de resolución. Se recibieron las respectivas contestaciones el 27 de febrero y el 13 de marzo de 2023, fecha en la que se reanudó el transcurso del plazo de resolución.
- (8) Con fecha 22 de marzo de 2023 la empresa presentó una propuesta de compromisos de acuerdo con el artículo 59.1 de la LDC. Esta presentación amplió en 15 días el plazo para resolver el procedimiento, de acuerdo con el artículo 59.2 de la mencionada ley. Con fecha 25 de abril de 2023 la empresa presentó una nueva propuesta de compromisos.
- (9) Con fecha 26 de abril de 2023 la DC remitió la segunda propuesta de compromisos a los nueve operadores terceros, acordándose la suspensión del transcurso del plazo para resolver el procedimiento. Se recibieron seis respuestas, entre las fechas 2 y 16 de mayo de 2023. Con fechas 25 de mayo y 2 de junio de 2023 la notificante presentó una tercera y cuarta versión de compromisos respectivamente, que solo modificaban puntualmente la segunda versión.
- (10) La DC acordó levantar la suspensión el transcurso del plazo de resolución del procedimiento el 1 de junio de 2023. A la vista de lo anterior, la fecha límite para resolver el expediente de referencia es el 23 de junio de 2023 inclusive. Transcurrida dicha fecha la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (11) 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 REGIONAL¹.
- (12) La operación se instrumenta mediante un Acuerdo Marco con BOYACÁ formalizado el 1 de julio de 2021. Estas dos sociedades también han firmado el

¹ 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.

14 de febrero de 2022 un Acuerdo de Accionistas, que regula sus relaciones como futuros socios en la empresa LOGISTA REGIONAL.

- (13) 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.
- (14) En el siguiente mapa, aportado por la notificante, se identifican las filiales regionales de LOGISTA PUBLICACIONES y su zona de influencia.



Fuente: notificación

- (15) Adicionalmente, en la tabla siguiente se indica, en su caso, la participación de BOYACÁ en el accionariado de cada filial de distribución de publicaciones periódicas de LOGISTA PUBLICACIONES.

Filiales regionales de LOGISTA PUBLICACIONES	Participación de BOYACÁ	Ámbito geográfico
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

- (16) 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.
- (17) Siete de las ocho filiales ya están controladas exclusivamente por LOGISTA PUBLICACIONES. En dos de estas siete BOYACÁ ostenta una participación minoritaria sin control.
- (18) 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).
- (19) 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).
- (20) 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 I se muestra la estructura accionarial antes y después de la operación.
- (21) 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.

- (22) Esta situación de minoría impedirá a BOYACÁ tener derecho de veto en las decisiones estratégicas del consejo de administración. Tampoco tendrá derecho de veto en la junta de accionistas excepto en una serie de decisiones que requieren una mayoría reforzada (la modificación del objeto social, la disolución de la sociedad, la venta de bienes inmuebles de la sociedad o la ampliación del capital social, 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 competencia². 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.
- (23) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 b) de la 15/2007.

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

- (24) 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.
- (25) 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 misma³.

² 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).

³ En sus alegaciones al pliego de concreción de hechos, la notificante realiza una consideración previa relacionada con el uso de formulario abreviado. Destaca que el pliego no identifica ningún riesgo relacionado con el “ámbito territorial donde tiene lugar el objeto principal de la operación”, es decir, las provincias de Andalucía donde opera DISTRISUR, la adquirida. Considera por ello la notificante que en última instancia la operación podría haberse notificado con formulario abreviado. A este respecto, la DC reitera, tal y como ya reconoce la propia notificante, que el artículo 56 de la LDC habilita a la CNMC a “exigir formulario ordinario de notificación cuando, aún cumpliéndose las condiciones para utilizar el formulario abreviado, determine que es necesario para una investigación adecuada de los posibles problemas de competencia”. Y, tal y como se expone en este informe, esta operación consiste en la adquisición a BOYACÁ de su participación en DISTRISUR a cambio de conceder a la primera, que es un competidor, una participación del 35% en LOGISTA REGIONAL. Dado que LOGISTA REGIONAL tiene actividad en varias regiones (no solo en Andalucía), en las que también opera BOYACÁ, estas regiones se ven afectadas por la operación.

4. EMPRESAS PARTICIPES

4.1. ADQUIRENTE: LOGISTA PUBLICACIONES

- (26) 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).
- (27) 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.
- (28) LOGISTA PUBLICACIONES forma parte del GRUPO LOGISTA, cuya matriz es COMPAÑÍA DE DISTRIBUCIÓN INTEGRAL LOGISTA HOLDING S.A. El 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.
- (29) 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.
- (30) 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.

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

Fuente: notificación

4.2. ADQUIRIDA: DISTRISUR

- (31) La empresa adquirida es DISTRIBUIDORA DE PUBLICACIONES DEL SUR, S.L. (en adelante, DISTRISUR).
- (32) 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.

- (33) DISTRISUR está controlada conjuntamente y a partes iguales por LOGISTA PUBLICACIONES (50%) y por DISTRIMEDIOS, S.L. (50%), filial del grupo BOYACÁ.
- (34) 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
<10	<250	<2500

Fuente: notificación

5. MERCADOS RELEVANTES

5.1. Mercado de producto

- (35) 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.
- (36) 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.
- (37) 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.

- (38) 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 DC considera, a la luz de la información aportada por la notificante, de las respuestas al nuevo test de mercado, 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.
- (39) 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.
- (40) 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.
- (41) 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.
- (42) 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.
- (43) Este expediente analizará el mercado amplio de distribución mayorista de publicaciones periódicas y el mercado estrecho de distribución de revistas y coleccionables, único en el que operan en la práctica adquirente⁴ y adquirida.

5.2. Mercado geográfico

- (44) El mencionado precedente concluyó que el mercado tiene un ámbito geográfico esencialmente regional/local, debido a que la mayoría de las distribuidoras son

⁴ LOGISTA opera con prensa diaria de manera marginal, en la zona de Guadalajara, en la cual no opera la adquirida.

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.

- (45) 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.
- (46) 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.
- (47) 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

- (48) A los efectos del presente informe, se van a considerar como mercados relevantes el mercado amplio de distribución mayorista de publicaciones periódicas y el 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.
- (49) Esta definición del mercado, ya considerada en el pliego de concreción de hechos, no ha sido objeto de alegaciones por parte de la notificante.

6. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

6.1. Estructura de la oferta y cuotas de mercado

- (50) 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.
- (51) 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 CNMC⁵. La actual operación de concentración también es presentada por la notificante como una medida de racionalización para hacer frente a la crisis del sector.

- (52) 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.
- (53) 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).

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

- (54) En el mercado amplio mayorista de publicaciones periódicas, el test de mercado realizado confirma las conclusiones alcanzadas en el precedente C/1171/21, y es que se trata, a nivel nacional, de un mercado concentrado, en el cual los principales operadores son BOYACÁ, SGEL y la propia LOGISTA PUBLICACIONES, los únicos que ofrecen servicio en todas las regiones. BOYACÁ opera con prensa diaria y revistas mientras que SGEL y LOGISTA PUBLICACIONES solo operan en la práctica con revistas, mercado estrecho que se analiza posteriormente con mayor detenimiento.
- (55) Se dispone de datos de 2021 para LOGISTA PUBLICACIONES a nivel nacional y a nivel de las distintas regiones consideradas, mostrados en la tabla siguiente.

⁵ Por ejemplo, C/0119/08 DISTRIRUTAS/GELESA/LOGINTEGRAL/SIGLOXXI, C/0583/13 BOYACÁ/REDPRENSA/RDE o C/1171/21 BOYACÁ/SGEL/JV, si bien esta última no llegó a ejecutarse.

Cuotas de Logista en la distribución mayorista de publicaciones periódicas (2021, % valor)	
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

- (56) En el mercado nacional la cuota de LOGISTA PUBLICACIONES es del [10-20]%. En el mercado de Sevilla, Cádiz, Huelva y Málaga la cuota es del [20-30]%. La notificante estima que estas cuotas no han sufrido cambios significativos en los últimos años.
- (57) 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 opera con 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.
- (58) 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.
- (59) 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. En estas cinco regiones la cuota de LOGISTA PUBLICACIONES oscila entre el [10-20]% y el [30-40]%. La notificante estima que estas cuotas no han sufrido cambios significativos en los últimos años.
- (60) En el caso de Vizcaya BOYACÁ no opera con filial propia, sino que contrata a BERALÁN, de la cual posee el 44% (sin control). En sus alegaciones al pliego de concreción de hechos la notificante afirma que, en esta situación, BOYACÁ no tiene presencia en este mercado y parece considerar que por lo tanto dicho mercado no se vería afectado. Esta DC destaca, sin embargo, que BOYACÁ opera en este mercado regional dado que ofrece servicios de distribución en el

mismo (aunque sea a través de la subcontratación de una operadora tercera, en la cual además ostenta una participación significativa) y estima por lo tanto que es un competidor de LOGISTA en dicho mercado. De hecho, en el test de mercado BERALÁN también considera que en Vizcaya compiten BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES.

6.1.2. Distribución mayorista de revistas y coleccionables

- (61) Los datos de cuotas para el mercado nacional estrecho de distribución mayorista de revistas y coleccionables, aportados por la notificante, se muestran en la siguiente tabla.

Mercado nacional de distribución mayorista de revistas y coleccionables (% valor)			
	2019	2020	2021
LOGISTA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
DISTRISUR	[0-5]	[0-5]	[0-5]
LOGISTA + DISTRISUR	[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.

- (62) Se observa que es un mercado con un elevado grado de concentración, ostentando los tres primeros operadores (SGEL, LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ) una cuota de casi el [80-90]%. Y más allá de las cuotas, estos tres operadores son los únicos capaces de ofrecer servicio en todo el territorio nacional, apreciación que se ha confirmado en las respuestas obtenidas en el test de mercado. SGEL es el operador principal, mientras que en 2021 LOGISTA PUBLICACIONES, cuya cuota ha venido creciendo los últimos tres años, pasó a ser el segundo, al superar ligeramente a BOYACÁ.
- (63) 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).

- (64) 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.

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

- (65) Y, tal y como se ha realizado para el mercado amplio de publicaciones periódicas, también es necesario analizar la presencia de BOYACÁ en el resto de los mercados regionales afectados.

Mercados regionales de distribución mayorista de revistas y coleccionables (% valor)			
Alicante y Murcia			
	2019	2020	2021
DISTRIBUIDORA DEL ESTE (LOGISTA)	[50-60]	[40-50]	[50-60]
BOYACÁ	[5-10]	[10-20]	[0-5]
Pontevedra			
DISTRIBUIDORA DEL NOROESTE (LOGISTA)	[80-90]	[70-80]	[80-90]
BOYACÁ	[10-20]	[20-30]	[10-20]
Coruña y Lugo			
DISTRIBUIDORA DE LAS RÍAS (LOGISTA)	[30-40]	[30-40]	[30-40]
BOYACÁ	[30-40]	[40-50]	[30-40]
Valencia y Castellón			
DISTRIBUIDORA VALENCIANA (LOGISTA)	[60-70]	[70-80]	[70-80]
BOYACÁ	[5-10]	[5-10]	[0-5]
Vizcaya			
VASCONGADA DE DISTRIBUCIONES (LOGISTA)	nd	nd	[60-70]
BERALAN*	nd	nd	[5-10]

*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. * BERALAN es contratada por BOYACÁ, que posee un 44% de la misma.*

- (66) Los datos muestran 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. En el test de mercado BERALÁN y DISGA han confirmado que, en sus territorios respectivos, BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES son competidores.
- (67) Se observa también que las cuotas de LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ han ido variando, de manera significativa en algunos mercados.
- (68) Por otra parte, y siempre según la notificante, en todas estas regiones LOGISTA PUBLICACIONES también se enfrenta a la competencia de terceros operadores como SGEL o distribuidores regionales (tal y como ha sido confirmado por BERALÁN en el caso de Vizcaya), con la excepción de Pontevedra, donde BOYACÁ es el único competidor (si bien en el test de mercado DISGA identifica como competidores en Galicia a Faro de Vigo y El Progreso).
- (69) Para finalizar la descripción de la relación entre BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES debe comentarse que en las zonas de [REDACTED], 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 [REDACTED] BOYACÁ contrata a LOGISTA PUBLICACIONES para la distribución de alguno de sus fondos editoriales, mientras que en el caso de [REDACTED] LOGISTA PUBLICACIONES contrata a BOYACÁ el transporte local. La existencia de estos acuerdos es conocida por los operadores consultados en el test de mercado.
- (70) Asimismo, LOGISTA PUBLICACIONES contrata a BOYACÁ ciertos servicios de transporte nacional de publicaciones.

6.2. Estructura de la demanda

- (71) La demanda de servicios de distribución de publicaciones periódicas se origina en los editores de prensa y revistas, si bien las distribuidoras también obtienen ingresos de su margen en cada ejemplar vendido, de ofrecer servicios auxiliares a ciertos puntos de venta y de ofrecer servicios a otras distribuidoras.
- (72) Los puntos de venta pueden ser los tradicionales (específicamente dedicados a la venta de publicaciones periódicas; básicamente quioscos) o cadenas comerciales (la venta de publicaciones periódicas no constituye su principal actividad, como supermercados o gasolineras).

- (73) Los contratos de distribución con los editores suelen ser en exclusiva, tal y como ya atestiguó el mencionado precedente C/1171/21 para BOYACÁ, y tal y como informa la notificante para su empresa en concreto. Y en el caso de LOGISTA PUBLICACIONES los ■■■ editores clientes principales suponen casi el ■■■% de los ejemplares distribuidos por dicha empresa. Este porcentaje se eleva hasta casi el ■■■% en el caso de DISTRISUR. Por lo tanto, hay cierto grado de concentración en la demanda.

6.3. Barreras a la entrada y competencia potencial

- (74) El precedente C/1171/21 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.
- (75) Pero otras barreras afectan también a la distribución de revistas. Una de ellas es la exclusividad que las editoriales otorgan a las distribuidoras. Esta exclusividad, imperante en el sector, responde a motivos de eficiencia, pues permite reducir costes de transacción (el editor solo contrata con un distribuidor), explotar economías de escala (asegura un volumen mínimo de actividad para el distribuidor) y facilita la operativa técnica (la coincidencia de varios distribuidores complica a gestión de las devoluciones a cada uno). Sin embargo, la exclusividad impediría a los nuevos entrantes conseguir contratos. También señala DISGA que la exclusividad en los contratos nacionales le estaría impidiendo expandir su negocio.
- (76) 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.

6.4. Eficiencias

- (77) En la notificación de la operación LOGISTA PUBLICACIONES no alegó eficiencias que pudieran compensar sus posibles efectos restrictivos, más allá de explicar que la lógica económica de la operación consiste en ahorrar costes corporativos, en el marco de la crisis estructural del sector de distribución de publicaciones impresas. Dichas eficiencias de costes no fueron detalladas o cuantificadas en la notificación. La notificación tampoco se refirió el traslado de estas eficiencias de costes a lo largo de la cadena productiva.
- (78) En el escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos la notificante sí describe estas eficiencias, consistiendo esencialmente en la consolidación de

estructuras administrativas y la reducción de costes en contabilidad, auditoría o celebración de consejos. LOGISTA PUBLICACIONES estima que estas eficiencias suponen alrededor de [REDACTED] euros anuales.

- (79) La notificante alega que estas eficiencias “podrían trasladarse a la cadena productiva siempre y cuando las condiciones del mercado (...) lo permitan”, remitiendo al declive estructural del sector expuesto en el pliego de concreción de hechos.

7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (80) 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.
- (81) 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.
- (82) 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]%,⁶ respectivamente), los únicos que ofrecen servicio en todo el territorio nacional, tal y como ha sido confirmado por el test de mercado.
- (83) BOYACÁ opera con prensa diaria y revistas mientras que SGEL y LOGISTA PUBLICACIONES solo operan con revistas⁷. A su vez, tanto BOYACÁ como LOGISTA PUBLICACIONES están verticalmente integrados, operando también en el mercado de transporte de publicaciones periódicas.
- (84) 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

⁶ Adicionando el [0-5]% de DISTRISUR a los [20-30]% de LOGISTA PUBLICACIONES.

⁷ Con la ya mencionada excepción puntual de LOGISTA PUBLICACIONES en Guadalajara.

ello esta adquisición no afecta a la competencia entre ellos (valoración que también destaca la editorial PLANETA). 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.

- (85) No obstante, la operación genera un reforzamiento del vínculo estructural entre LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ, que puede disminuir la competencia entre estos dos operadores en ciertas regiones y a nivel nacional, unos operadores que son dos de los únicos tres únicos operadores de ámbito nacional, siendo por lo tanto competidores directos entre sí, especialmente para los contratos de ámbito nacional.
- (86) 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 tres filiales BOYACÁ ostenta actualmente presencia en los respectivos consejos de administración.
- (87) Tras la operación, las ocho filiales de distribución regional de LOGISTA PUBLICACIONES habrán sido absorbidas por la empresa LOGISTA REGIONAL. BOYACÁ tendrá una participación minoritaria en esta última, una participación que no le otorgará el control pero que sí le otorgará derechos de voto en la junta de accionistas y el derecho a nombrar un representante de tres (o dos de cinco) en el consejo de administración.
- (88) 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, abarcando la totalidad de la actividad de distribución regional de LOGISTA PUBLICACIONES.
- (89) Y en las cinco regiones en las que se extiende el vínculo BOYACÁ viene siendo un competidor de LOGISTA PUBLICACIONES. Destacan Pontevedra, donde LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ son los dos únicos operadores (con cuotas de mercado del [80-90]% y del [10-15]% respectivamente), y Coruña y Lugo ([30-40]% y [30-40]%). En las otras regiones la cuota de BOYACÁ es mucho menor (en Alicante y Murcia LOGISTA PUBLICACIONES tiene el [50-40]% y BOYACÁ el [0-5]%; en Valencia y Castellón [70-80]% y 1%; en Vizcaya [70-70]% y [5-10]% respectivamente⁸). Por lo tanto, y tal y como enfatiza la notificante en sus alegaciones, la principal afectación a la competencia se produce en Pontevedra, Coruña y Lugo, siendo menor en el resto de los mercados regionales identificados.

⁸ La cuota del [5-10]% corresponde a la distribuidora BERLAN, contratada por BOYACÁ para distribuir sus fondos en Vizcaya.

- (90) La notificante alega que no se produce afectación a la competencia en el mercado nacional. Explica LOGISTA PUBLICACIONES que recientemente ha ganado el contrato de distribución nacional con la editorial RBA [REDACTED] [REDACTED] sustituyendo a BOYACÁ, un ejemplo que demostraría -siempre según la notificante- que no hay impacto de la operación en la competencia entre los dos operadores.
- (91) La DC discrepa de esta conclusión. LOGISTA REGIONAL gestionará la distribución, en las regiones identificadas, de publicaciones regionales y -siendo esto lo más relevante- de publicaciones de ámbito nacional. Y estas regiones suman más del [30-40]% del mercado nacional⁹. Así, cuando LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ compitan por un contrato nacional, tendrán en cuenta que casi un tercio de dicho contrato será ejecutado por LOGISTA PUBLICACIONES a través de LOGISTA REGIONAL. Por lo tanto, es evidente que el vínculo creado entre los dos operadores en el seno de LOGISTA REGIONAL impacta también a la competencia entre ellos a nivel nacional. Este efecto se ve reforzado por la cláusula de negociación preferente incluida en el acuerdo, que incumbe expresamente a los contratos nacionales (posteriormente se analiza en detalle esta cláusula).
- (92) Y en relación con el nuevo contrato con RBA, debe tenerse en cuenta que este ha sido firmado antes de que la operación de concentración haya tenido lugar y por lo tanto no puede interpretarse sin más como demostración de que dicha operación no ha impactado en la competencia entre los dos operadores. De hecho, lo sucedido con este contrato confirmaría que los dos operadores competían con carácter previo a la operación, al menos por estos contratos nacionales.
- (93) El test de mercado ha confirmado que BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES son percibidos en el sector como competidores, si bien alguno de los operadores consultados menciona los acuerdos previamente existentes entre ellos (que se analizarán posteriormente).
- (94) En cuanto al impacto de la operación, en el test de mercado ha habido disparidad de opiniones. Cuatro de los siete operadores (las editoriales PANINI, RBA y PLANETA y la distribuidora BERALÁN) consideran que la operación no afectará a la competencia en general ni a ellos en concreto, debido entre otros a que las dos empresas implicadas ya tienen acuerdos con carácter previo a la operación. Un operador (la editorial HEARST) considera que junto a posibles efectos negativos de la operación también tendrían lugar efectos positivos, derivados del fortalecimiento de las empresas del amenazado sector de la distribución.

⁹ Y no debe ignorarse que una posible expansión de LOGISTA REGIONAL a otras regiones ampliaría el vínculo con BOYACÁ a estas nuevas regiones.

Finalmente, dos operadores (la distribuidora DISGA y la asociación COVEPRES) consideran que la operación tendría un impacto negativo.

- (95) A este último respecto, en su escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos, la notificante considera que el resultado del test de mercado “puede calificarse como abrumadoramente favorable a la operación” y que la DC habría adoptado una postura “diametralmente distinta” a dicho resultado, “obviando en varias ocasiones” la opinión mayoritaria recabada. En esta misma línea argumental, la notificante también alega que el hecho de que ninguna empresa haya solicitado ser parte interesada o haya presentado comentarios a la nota sucinta pone en cuestión los supuestos efectos restrictivos de la operación.
- (96) Contrariamente a lo que argumenta la notificante, la DC sí ha recogido los resultados del test de mercado, como queda patente en las distintas referencias a los mismos a lo largo de este informe, contribuyendo a la formación de la valoración de la operación. Y el hecho de que ciertos operadores se pronuncien en un sentido determinado no necesariamente resta validez a los argumentos expuestos por el resto de los operadores. En cualquier caso, es necesario remarcar que la valoración final debe ser realizada por la CNMC y que esta debe en cuenta toda la información disponible relevante, por tanto no solo la opinión de terceros operadores, sino también otras fuentes de información como los precedentes o su propio conocimiento del sector. Y el hecho de una empresa del sector decida no solicitar la condición de interesado puede deberse a varios factores, y esta decisión no puede ser interpretada de manera taxativa en un sentido concreto, máxime cuando la opinión de terceros operadores se ha recabado tanto en el marco del primer test de mercado como en el test de compromisos.

7.1. Efectos unilaterales

- (97) Por una parte, la adquisición por parte de BOYACÁ de una participación minoritaria en su principal competidor podría conferirle tanto la capacidad como el incentivo para incrementar precios o endurecer condiciones comerciales a editores y puntos de venta, en la medida en que la participación minoritaria le permitiría internalizar parte de los efectos de tales políticas en LOGISTA REGIONAL (en términos por ejemplo de desplazamiento de demanda).
- (98) En su escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos la notificante considera que este primer efecto unilateral no puede tener lugar en el contexto de la operación debido, esencialmente, a las bajas cuotas de mercado de BOYACÁ y a la presencia de terceros competidores en los distintos mercados regionales afectados.

- (99) El análisis de los distintos mercados regionales ha señalado que efectivamente en estos mercados regionales -excepto Pontevedra- existen alternativas a LOGISTA REGIONAL y BOYACÁ, de tal modo que cualquier demanda perdida por un incremento de precios unilateral de BOYACÁ (o reducción de calidad) no sería necesariamente captada por LOGISTA REGIONAL. Y en el caso de Pontevedra, la cuota de BOYACÁ solo es del [10-20]%, de tal modo que el desvío de demanda hacia LOGISTA REGIONAL puede ser significativo, al tiempo que solo se recuperaría un 35% de los beneficios captados por este desvío de demanda a LOGISTA REGIONAL. Por lo anterior, la DC concluye que como resultado de la operación BOYACÁ no vería en la práctica reforzados de forma apreciable y sustancial ni su capacidad ni sus incentivos para acometer unilateralmente un incremento de precios, de modo que el riesgo de dicho incremento no es significativo. Esta conclusión se vería reforzada por el resultado de la consulta realizada a los operadores terceros, pues ninguno de ellos ha identificado este riesgo.
- (100) Por otra parte, en el seno del consejo de administración de LOGISTA REGIONAL los dos operadores tendrán derechos de información sobre la actividad de esta sociedad en las ocho regiones afectadas (y previsiblemente en cualquier otra región a la que decida expandirse LOGISTA REGIONAL en un futuro).
- (101) 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. Por lo tanto, se reduce para BOYACÁ la incertidumbre sobre el comportamiento estratégico de su competidor, incertidumbre inherente a los mercados competitivos. Es decir, se reduce la presión competitiva que ejerce LOGISTA REGIONAL sobre BOYACÁ. Ello podría permitir a BOYACÁ, por un lado, 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).
- (102) 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. Asimismo, determinadas decisiones que pueden estar relacionadas con la expansión geográfica de LOGISTA REGIONAL, como las ampliaciones de capital, son adoptadas por la junta de accionistas requiriendo mayorías reforzadas, por lo que BOYACÁ tendría instrumentos -la capacidad- para dificultar dicha expansión.

- (103) Este posible efecto unilateral ha sido expresamente identificado por la editorial HEARST que ha señalado que “igualmente, el acceso de Boyacá a determinada información sensible de Logista Regional podría tener efectos adversos para Logista Regional o para otros competidores en esas regiones”.

7.2. Efectos coordinados

- (104) 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.
- (105) El elevado peso de estos dos operadores en algunos de los mercados regionales considerados y a nivel nacional, la madurez del sector, la poca importancia de la innovación, la simetría entre las dos empresas por ser operadores nacionales con elevadas cuotas y por estar ambas verticalmente integradas, la existencia de acuerdos previos y vínculos accionariales previos, los derechos de veto de BOYACÁ sobre ciertas decisiones y el resto de las barreras a la entrada y a la expansión, son factores que también facilitan en este caso una posible conducta colusoria.
- (106) La coordinación podría concretarse en un incremento de los precios cobrados a los editores por los servicios de distribución, de los precios cobrados a otras distribuidoras por distintos servicios o de los precios cobrados a los puntos de venta por servicios auxiliares. Asimismo, la coordinación podría traducirse en un deterioro en la calidad del servicio ofrecido, por ejemplo en términos de horario y frecuencia de reparto, o incluso en la oferta empaquetada de las publicaciones de ambos agentes o en la oferta empaquetada de distribución y transporte nacional. Finalmente, la coordinación podría tener lugar en relación con la decisión de LOGISTA REGIONAL de expandirse (o no hacerlo) a zonas geográficas en las que actualmente no tiene presencia propia, en lo que constituiría un acuerdo de reparto de mercados.
- (107) Esta coordinación puede obstaculizar de manera apreciable la competencia efectiva en los mercados, teniendo en cuenta la importancia de estos dos operadores, no solo en términos de cuotas en mercados regionales como los de Pontevedra (únicos competidores), Coruña y Lugo, sino también a nivel nacional, disponiendo en exclusiva de importantes publicaciones a nivel de todo el territorio. A este último respecto, si bien en el test de mercado los operadores han señalado que existe SGEL como alternativa a BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES, debe destacarse que es la única alternativa a nivel nacional. Además, BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES son los dos únicos distribuidores verticalmente integrados.

- (108) 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 (es oportuno recordar que SGEL y BOYACÁ ya intentaron crear una empresa conjunta, operación de concentración que finalmente no se ejecutó; véase Resolución VC/1171/21 de 18 de mayo de 2022).
- (109) Por otra parte, los dos operadores mantienen acuerdos entre sí en varias de las regiones analizadas por los que se prestan algunos servicios como el reparto local. A este respecto, dos de los operadores consultados consideran que estos acuerdos revelan que BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES ya vienen colaborando de manera previa a la operación, de tal modo que la operación no tendría por qué generar un cambio significativo en su comportamiento. La editorial RBA, por ejemplo, afirma que “teniendo en consideración que ya están colaborando, por una cuestión de masa crítica del negocio, este aspecto accionarial [la operación] entendemos que no debería tener ningún efecto distinto al que hoy ya tiene”.
- (110) La DC considera, sin embargo que estos acuerdos también demuestran el incentivo y la capacidad de los dos operadores en cuestión para tener una conducta coordinada, y pueden de hecho facilitar acuerdos más amplios o hacer más estable y efectiva la coordinación existente. Confirmaría esta valoración el hecho de que un acuerdo más amplio precisamente ya se contempla en el Acuerdo de Accionistas, como más abajo se detallará. Teniendo en cuenta también que se ha apreciado un cierto dinamismo en los distintos mercados regionales, no se podría concluir que no hay ninguna competencia entre estos dos operadores con carácter previo a la operación y que dicha operación no tiene efectos en el mercado.
- (111) De hecho, en el test de mercado HEARST y, especialmente, COVEPRES identifican expresamente el riesgo de colusión derivado de la presencia de un representante de BOYACÁ en el consejo de administración de LOGISTA REGIONAL. COVEPRES afirma lo siguiente sobre dicha presencia: “[...] podría sugerir acciones conjuntas de cara al Vendedor de Prensa coordinando su actuación a efectos de costes entre la Distribuidora a la que pertenece el Consejo y la Distribuidora a la que representa”.
- (112) La notificante alega que LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ han venido coincidiendo desde hace muchos años en el consejo de administración de tres filiales regionales¹⁰ “sin que ello haya generado resultado colusorio alguno” y

¹⁰ SADE (Barcelona y Tarragona), SIGLOXXI (Guadalajara) y DISTRISUR (Sevilla, Málaga, Huelva y Cádiz).

que, por lo tanto, no se puede presumir el ánimo colusorio en el caso análogo de LOGISTA REGIONAL. La notificante también cita la opinión de la editorial PLANETA al respecto, que sigue la misma línea argumental indicando que “sin embargo, dado que con anterioridad a la operación, Boyacá ya nombraba representantes en el consejo de administración de DISTRISUR, sin que ello se haya traducido en una reducción de la competencia entre sus dos accionistas, en opinión de Grupo Planeta, el hecho de que Boyacá ahora vaya a nombrar un representante en el consejo de administración de Logista Regional de Publicaciones, S.A. ("Logista Regional") no debería suponer un cambio significativo respecto a la situación anterior”.

- (113) En respuesta a esta alegación, la DC enfatiza que su labor no es prejuzgar, sino, tal y como establece el artículo 10 de la LDC, valorar las concentraciones atendiendo a la “posible obstaculización” de la competencia¹¹ teniendo en cuenta los criterios de valoración sustantiva contemplados en el propio artículo 10. Así, el análisis de la DC es necesariamente prospectivo, lo que es obvio dado que dicho análisis se realiza antes de que la concentración haya tenido lugar. Pero al mismo tiempo el análisis es argumentado y razonado.
- (114) En este sentido, la teoría del daño contemplada por la DC, lejos de ser una conjetura infundada, es una teoría reconocida en la práctica decisonal. Ya las directrices comunitarias sobre la evaluación de las concentraciones horizontales establecen 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” (énfasis añadido)¹².
- (115) La DC debe analizar la operación notificada para determinar si esta genera una posible obstaculización al mantenimiento de la competencia con respecto a la situación contrafactual, en este caso, en términos de capacidad e incentivos a coludir. En este sentido, es una operación que cambia la estructura competitiva dado que se extiende el vínculo estructural entre los dos operadores de tres regiones a ocho. La DC ha señalado en este informe -y previamente en el pliego de concreción de hechos- que la relación entre los dos operadores en el ámbito estricto de las tres regiones en las que ya compartían consejo de administración no cambia con la operación. Pero la relación entre los dos operadores se extiende a cinco regiones adicionales, construyendo un vínculo entre ellos que

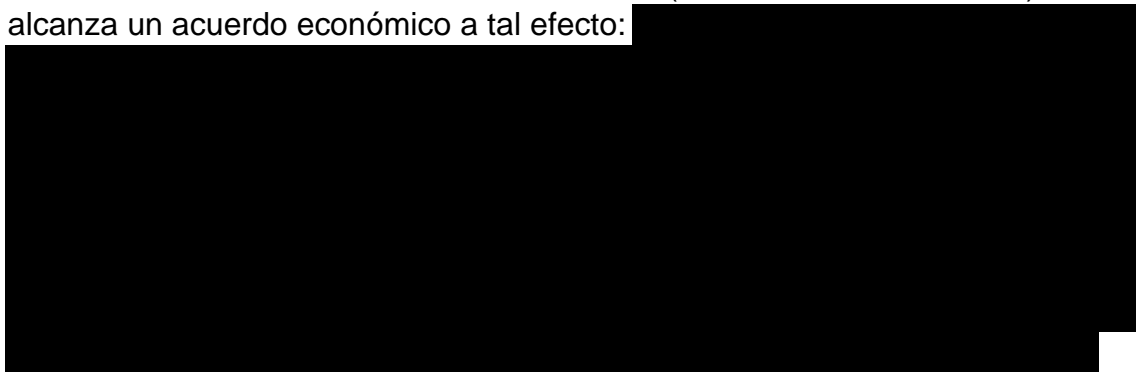
¹¹ Expresión muy similar a la utilizada a nivel comunitario: “susceptibles de obstaculizar”. Artículo 2.3 del Reglamento (CE) N° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

¹² Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de concentraciones entre empresas (2004/C 31/03), párrafo 47.

es cuantitativa y cualitativamente diferente al anterior, pues abarca la totalidad de la actividad de distribución regional de la notificante, lo que ya supone además una fracción significativa del mercado nacional, todo ello generando unos incentivos y capacidades de coludir distintos a los previamente existentes.

7.2.1. El acuerdo de negociación preferente previsto en el Acuerdo de Accionistas

- (116) La cláusula 10.6 del Acuerdo de Accionistas establece que cuando BOYACÁ o LOGISTA PUBLICACIONES capten un nuevo fondo editorial se comprometan a distribuirlo mediante LOGISTA REGIONAL (en su ámbito territorial), si se alcanza un acuerdo económico a tal efecto:



- (117) La DC considera que esta cláusula confirma el riesgo colusorio previamente identificado, limitando la competencia entre las partes para la distribución de futuros fondos en los mercados regionales analizados, pues obliga a negociar entre ellas dicha distribución (en el seno de LOGISTA REGIONAL). Al mismo tiempo, esta cláusula conlleva el intercambio de información relativa a nuevos fondos captados, aumentando la transparencia en los mercados.
- (118) Cabe destacar el carácter previo y general 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 acuerdos o contratos *ad hoc* existentes en la actualidad (para subcontratar 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.
- (119) LOGISTA PUBLICACIONES opina que la cláusula solo obliga a negociar con LOGISTA REGIONAL, no a contratarla y que BOYACÁ puede contratar a otra empresa si no llega a un acuerdo con LOGISTA REGIONAL. Para la notificante ello implica que la cláusula no confirma ningún riesgo de colusión. Finalmente, la notificante alega que el mercado ya es transparente al haber pocas editoriales nacionales y solo tres distribuidoras nacionales, de modo que las tres saben cuál es la adjudicataria de cada contrato.

- (120) Las alegaciones realizadas por la notificante no cambian la valoración expuesta. La DC reitera que la cláusula supone un trato preferente para LOGISTA REGIONAL (y en última instancia para LOGISTA PUBLICACIONES), que tiene asegurada la capacidad de dar una oferta por cada nuevo contrato conseguido por BOYACÁ, algo que no tienen el resto de los operadores. Además, dado que el acuerdo prevé [REDACTED], ello actúa como incentivo a utilizar a LOGISTA REGIONAL, otorgándole una ventaja sobre terceros competidores. En cuanto al intercambio de información, la DC no descarta que las tres distribuidoras nacionales puedan saber quién ha obtenido los mayores contratos, pero no tienen por qué conocer los detalles de dicho contrato ni las preferencias de BOYACÁ en relación a la distribución regional [REDACTED].

7.3. Las disposiciones del Acuerdo Marco y del Acuerdo de Accionistas relativas al intercambio de información

- (121) La notificante alega que el Acuerdo Marco y el Acuerdo de Accionistas suscritos entre LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ incluyen una serie de cláusulas de limitación al intercambio de información que eliminan los riesgos a la competencia detectados en el pliego de concreción de hechos (tanto el riesgo de conducta unilateral estratégica por parte de BOYACÁ como el riesgo de conducta colusoria).
- (122) La cláusula 4.3 del Acuerdo Marco 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 cláusula 12 del Acuerdo de Accionistas replica el contenido de esta cláusula de manera casi idéntica.
- (123) La notificante opina que el compromiso previsto en estas cláusulas -de no intercambiar información- es inequívoco, vinculante y ejecutivo por sí solo, independientemente de que a modo adicional se puedan adoptar barreras.
- (124) La notificante también invoca 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.

- (125) La notificante destaca en sus alegaciones la utilización de la expresión “acumulada”, pues a su entender reflejaría precisamente la intención de las partes de, en atención al derecho de la competencia, evitar el acceso a la información desagregada que es la considerada más sensible por las normas de competencia.
- (126) Contrariamente a lo interpretado por la notificante, la DC opina que el inciso “[a] tal efecto, las Partes adoptarán para ello cuantas barreras sean necesarias...” implica que para que la disposición tenga efecto o para ejecutarla se adoptarán barreras, unas barreras que de hecho son “necesarias”, no adicionales o complementarias. Por lo tanto, y teniendo en cuenta que la notificante no ha informado de que se haya diseñado o previsto barrera alguna al intercambio de información, la DC reitera su posición mantenida en el pliego de concreción de hechos, esto es, que la cláusula no es eficaz por sí sola para limitar el intercambio de información estratégica, dado que no comprende medidas concretas para que dicha limitación se materialice.
- (127) Además, la DC considera que la información sujeta a la cláusula no está suficientemente precisada, al ser descrita de modo genérico como la “relativa a sus actividades en la distribución de revistas y publicaciones local o nacional en las que operan como competidores”.
- (128) En cuanto a la cláusula sobre la información a elevar al Consejo de Administración, la utilización de la expresión “acumulada” en la frase “información mensual y acumulada sobre la evolución de la actividad de la Sociedad” puede ser interpretada también en su sentido temporal o cronológico, es decir, por oposición a desagregada por meses. Por lo tanto, no evitaría el intercambio de información desagregada por regiones, clientes o productos. En cualquier caso, la expresión “acumulada” se utiliza solo en dos de los cuatro tipos de información que recibirá el Consejo de Administración, que además será la información mínima a recibir y que incluye “cualquier otra información que el Consejo de Administración considere pertinente incluir”.
- (129) Por lo tanto, la DC considera que esta cláusula no limita suficientemente 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. De hecho, los estatutos de LOGISTA REGIONAL, aportados en la notificación, indican que el órgano de administración de la sociedad tiene “el deber de exigir

y el derecho de recabar de la sociedad la información adecuada y necesaria, que le sirva para el cumplimiento de sus funciones”.

- (130) En definitiva, la DC concluye que estas dos cláusulas no eliminan el riesgo de afectación a la competencia que se produciría con esta operación, descrito anteriormente.

7.4. Eficiencias

- (131) En línea con lo expresado en el precedente C/1171/21, la DC observa que el mercado, además de exhibir economías de escala, se enfrenta a un declive estructural, estando todo ello asociado a una creciente concentración, que ya se observa en muchos otros países de la Unión Europea. La DC considera que estas circunstancias deben ser tenidas en cuenta en la valoración de la operación, pues indicarían que una concentración podría tener la capacidad de generar eficiencias, tal y como sugiere el test de mercado realizado.
- (132) En este sentido, el marco del test de mercado realizado, 3 de los 7 operadores que han aportado escrito destacan expresamente, en distinto grado, los efectos positivos de la concentración en el sector. HEARST señala que habría un efecto positivo de la operación debido al fortalecimiento de los dos operadores. RBA y BELARÁN consideran que las concentraciones son idóneas o necesarias para la supervivencia del sector.
- (133) Corresponde a la empresa alegar que la operación genera eficiencias en términos de mejora de la producción, de la comercialización o de la competitividad empresarial y que dichas eficiencias serán trasladadas a consumidores intermedios o usuarios.
- (134) A este respecto, en el escrito de alegaciones al pliego de concreción de hechos la notificante identifica una serie de eficiencias de la operación, que consisten en eliminar costes a través de la consolidación de ocho estructuras corporativas en una. Ejemplos de estos costes son los relativos a la elaboración de la contabilidad, auditorías o celebración de consejos. LOGISTA PUBLICACIONES estima que estas eficiencias suponen alrededor de [REDACTED] euros anuales.
- (135) La notificante alega que estas eficiencias “podrían trasladarse a la cadena productiva siempre y cuando las condiciones del mercado (...) lo permitan”, remitiendo al declive estructural del sector expuesto en el pliego de concreción de hechos.
- (136) La DC considera que estas eficiencias, aunque no estén explicadas en gran detalle, parecen corresponder o ser específicas al tipo de operación notificada y están cuantificadas (y no parecen desproporcionadas). Sin embargo, la DC considera que estas eficiencias son poco significativas en términos cuantitativos

y que en cualquier caso la notificante no tendría incentivos a trasladar estas posibles eficiencias al resto de la cadena productiva, debido a la escasa competencia presente en el sector. Las explicaciones al respecto aportadas por LOGISTA PUBLICACIONES confirmarían esta apreciación, pues condicionan este traslado a la evolución del sector, condición por lo demás muy imprecisa.

- (137) Por lo tanto la DC concluye que las eficiencias alegadas no compensan los efectos de la operación sobre la competencia.

7.5. Conclusión

- (138) La operación de concentración notificada afecta negativamente a la competencia en los mercados analizados, debido a la presencia de BOYACÁ en el Consejo de Administración de LOGISTA REGIONAL y a los acuerdos previstos para la distribución de futuros fondos editoriales. A su vez, las eficiencias alegadas no compensan estos efectos restrictivos.
- (139) Por lo anterior, esta operación no puede ser aprobada sin la adopción de compromisos o condiciones que compensen los efectos restrictivos señalados.

8. COMPROMISOS

- (140) Con fecha 22 de marzo de 2023 la empresa presentó una propuesta de compromisos de acuerdo con el artículo 59.1 de la LDC. Con fecha 25 de abril de 2023 la empresa presentó una nueva propuesta de compromisos. Con fechas 25 de mayo y 2 de junio de 2023 la notificante presentó una tercera y cuarta versión de compromisos respectivamente, que solo modificaban puntualmente la segunda versión en lo referente a la vigilancia de los compromisos.
- (141) Los compromisos, en su última versión, se pueden resumir en los siguientes apartados (la versión íntegra de los compromisos se adjunta a este informe propuesta):

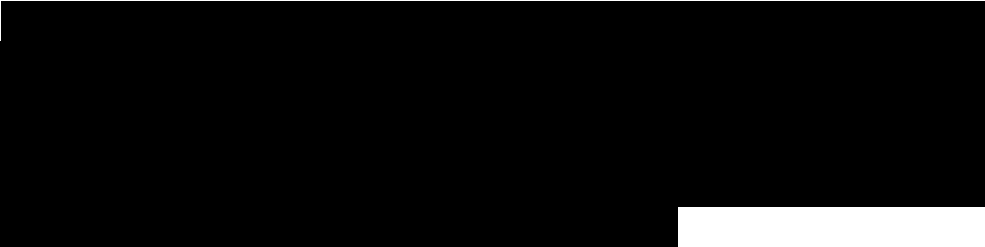
8.1. Primer compromiso: presencia de BOYACÁ en el Consejo de Administración de LOGISTA REGIONAL

- (142) En su versión original el acuerdo entre BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES prevé que la primera tendrá derecho a designar, en el órgano de administración de LOGISTA REGIONAL, un representante en caso de que dicho órgano esté compuesto por tres miembros de o dos representantes en caso de que lo formen cinco miembros.
- (143) El compromiso propuesto consiste, en primer lugar, en que BOYACÁ renuncia a su derecho a tener un representante designado en el órgano de administración

de LOGISTA REGIONAL durante un periodo de 3 años desde la autorización e la concentración (con una posible prórroga de 1 año).

- (144) En segundo lugar y, en todo caso, durante el citado periodo LOGISTA REGIONAL no compartirá, directa o indirectamente, con BOYACÁ información sensible desde el punto de vista del derecho de la competencia puesta a disposición del órgano de administración de LOGISTA PUBLICACIONES. A su vez, LOGISTA PUBLICACIONES no recibirá, directa o indirectamente, de BOYACÁ información sensible desde el punto de vista del derecho de la competencia.
- (145) Transcurridos los 3 años (o 4 si hay prórroga), BOYACÁ ya tendrá derecho a designar, en el órgano de administración de LOGISTA REGIONAL, un representante en caso de tres miembros de dicho órgano o dos representantes en caso de cinco miembros. BOYACÁ se compromete a que la(s) persona(s) designada(s) no serán miembros del órgano de administración de BOYACÁ S.L. por un plazo de 3 años desde la fecha de nombramiento (con posible prórroga de 1 año a aprobar motivadamente por la CNMC).

8.2. Segundo compromiso: contratación de LOGISTA REGIONAL para nuevos fondos

- (146) En su versión original el acuerdo entre BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES prevé que 
- (147) El compromiso propuesto es modificar esta cláusula para que quede redactada del siguiente modo: “en el caso de que BOYACÁ y LOGISTA PUBLICACIONES incorporen nuevos fondos editoriales a su fondo de distribución nacional distintos a los fondos fundacionales, estas podrán negociar de buena fe, en condiciones de mercado y no discriminatorias, un posible acuerdo con LOGISTA REGIONAL en cuanto a las condiciones económicas, operacionales, organizativas y de recursos humanos para la distribución de tales fondos en las zonas geográficas en las que esta sociedad opera”.
- (148) Este segundo compromiso tiene una duración indefinida.

8.3. Vigilancia de los compromisos

- (149) Las modificaciones señaladas se articularán mediante adendas modificativas de los acuerdos entre LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ y serán firmadas en un plazo máximo de 10 días tras la autorización de la operación por la CNMC. LOGISTA PUBLICACIONES remitirá a la CNMC copia de las adendas firmadas en un plazo máximo de 2 días desde su firma.
- (150) LOGISTA PUBLICACIONES se compromete a confirmar, cuando así lo requiera la CNMC, que las cláusulas a las que se refieren los compromisos no son objeto de modificación alguna. Asimismo, LOGISTA PUBLICACIONES se compromete a informar a la CNMC de cualquier modificación de las cláusulas afectadas por estos compromisos o cualquier otra novedad contractual que afecte a la aplicación de dichas cláusulas afectas por estos compromisos.
- (151) Finalmente y durante un periodo de tres años desde el cierre de la operación, LOGISTA PUBLICACIONES se compromete a informar a la CNMC cuando ella o BOYACÁ contraten a LOGISTA REGIONAL para la distribución de nuevos fondos editoriales, con el objetivo de facilitar a la CNMC la vigilancia del segundo compromiso.

9. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS

- (152) La LDC atribuye a la DC la capacidad para valorar la suficiencia de los compromisos presentados 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.
- (153) Con carácter general, resulta preferible que la CNMC opte por los compromisos ofrecidos, frente a la posibilidad legal de imponer condiciones, porque al haber sido ofrecidos de manera voluntaria, se facilita su ejecución y vigilancia. Este modelo permite, en su caso, 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.

9.1. Valoración de los compromisos por terceros operadores

- (154) Con fecha 26 de abril de 2023 la DC remitió la segunda propuesta de compromisos a los nueve operadores terceros (SGEL, DISGA, BERALÁN, PLANETA, RBA, HEARST, PANINI, ANVP y COVEPRES), requiriéndolos su valoración y, en particular, la valoración de la duración de los mismos.
- (155) Se recibieron respuestas de seis operadores: SGEL, BERALÁN, PLANETA, RBA, HEARST y PANINI. Todos estos operadores afirman bien que no tienen comentarios a los compromisos (PLANETA y HEARST) bien que los compromisos les parecen adecuados, incluyendo su duración (el resto).
- (156) Ninguno de los operadores citados aporta comentarios o sugerencias adicionales, con la excepción de SGEL. Este operador propone que, para asegurar el cumplimiento efectivo y la vigilancia del segundo compromiso, este establezca y detalle “los procedimientos y métodos de adjudicación que garanticen que efectivamente la negociación se realiza de buena fe, en condiciones de mercado y no discriminatorias”.
- (157) Si bien COVEPRES no ha aportado comentarios a los compromisos propuestos, en su escrito previo al pliego de concreción de hechos sí solicitaba una serie de medidas: que los puntos de venta tengan mayor libertad para decidir los productos que venden, que estos puntos de venta paguen menos portes (pagos por servicios auxiliares) y que dichos portes no difieran entre vendedores según la asociación a la que están afiliados.

9.2. Valoración de la operación con compromisos

- (158) A la vista de los riesgos para la competencia efectiva identificados, procede analizar la idoneidad, en términos de suficiencia y proporcionalidad, de los compromisos presentados, con el fin de valorar si los mismos eliminan los posibles obstáculos a la competencia derivados de la operación analizada.
- (159) La operación genera riesgos de efectos unilaterales por parte de BOYACÁ que tendrá acceso a información sensible de su competidor y será parte de la toma de decisiones estratégicas y riesgos de efectos coordinados entre los dos operadores.
- (160) El compromiso primero prevé la no presencia de BOYACÁ en el consejo de administración de LOGISTA REGIONAL durante 3 años (prorrogable 1 año más). Este compromiso, al impedir que BOYACÁ forme parte del consejo de administración, reduce el riesgo de acceso a información sensible por parte de BOYACÁ, de intercambio de información sensible entre LOGISTA REGIONAL y BOYACÁ y evita que BOYACÁ participe en la toma de decisiones estratégicas de LOGISTA REGIONAL. Este compromiso se ve reforzado por el compromiso

adicional de no intercambiar información sensible desde el punto de vista de la competencia, que es más exigente que el ya previsto en el acuerdo, por el nivel de concreción y desagregación contemplado.

- (161) Este primer compromiso tiene una duración de 3 años, prorrogable 1 año más. La DC considera suficiente esta duración, dado que se trata de un mercado en declive y a la vez en rápida evolución por la digitalización de las publicaciones, fenómenos que podrían provocar otro tipo de cambios en la estructura del sector o incluso en su regulación, haciendo obsoletos unos compromisos de larga duración e imponiendo en ese caso una carga desproporcionada en la nueva empresa. A su vez, la continua reducción del tamaño de este mercado también llama a una intervención acotada de las autoridades de competencia. Además, esta duración de tres años prorrogable un año más estaría alineada con la duración habitual de los contratos de distribución (entre uno y cuatro años). Finalmente, esta es la duración temporal que el Consejo estableció para las condiciones en el precedente BOYACÁ/SGEL, en base a las mismas consideraciones aquí reseñadas.
- (162) En cualquier caso, el compromiso adicional de que los representantes nombrados por BOYACÁ -una vez transcurridos los tres años y la posible prórroga- sean miembros también del consejo de administración de BOYACÁ durante otros tres años, contribuye a mantener la autonomía de cada uno de los dos operadores. Esta autonomía se vería apoyada también por la cláusula de no intercambio de información prevista en el contrato entre las partes, de duración indefinida, aunque con efectos limitados por los motivos expuestos en secciones anteriores.
- (163) El segundo compromiso afecta a la cláusula que limita la competencia entre las partes pues obliga a negociar entre ellas la distribución de futuros fondos editoriales en las regiones analizadas (en el seno de LOGISTA REGIONAL). Al mismo tiempo, esta cláusula conlleva el intercambio de información relativa a nuevos fondos captados, aumentando la transparencia en los mercados.
- (164) El compromiso segundo consiste en modificar la cláusula de modo que no se obligue a contratar a LOGISTA REGIONAL si las partes captan nuevos fondos sino que se contemple tan sólo la posibilidad de la intención de negociar de buena fe que los nuevos fondos captados sean distribuidos por LOGISTA REGIONAL, siempre que sea en condiciones de mercado y no discriminatorias. Al considerar la contratación de LOGISTA REGIONAL como una posibilidad y no una obligación, ya no se fija de antemano la coordinación entre los dos operadores, al tiempo que el sometimiento de esta contratación a condiciones de mercado no discriminatorias implica que LOGISTA REGIONAL ya no tiene asegurada la distribución de esos nuevos fondos en ciertas regiones. La nueva redacción sigue permitiendo que LOGISTA PUBLICACIONES y BOYACÁ

contraten a LOGISTA REGIONAL, pero bajo ciertas condiciones, generando una relación contractual parecida a la presente en los acuerdos verticales que ya existen entre operadores en ciertas regiones.

- (165) Este compromiso tiene una duración indefinida. Siendo una obligación no especialmente gravosa para las partes, pues simplemente posibilita la contratación de LOGISTA REGIONAL en condiciones de mercado y no discriminatorias, no se considera desproporcionada esta duración. Adicionalmente, los propios compromisos contemplan la posibilidad de que, en el caso de que se haya producido una modificación relevante en la estructura de los mercados considerados, LOGISTA PUBLICACIONES podrá solicitar a la CNMC la modificación de dichos compromisos, incluyendo la duración de los mismos.
- (166) En cuanto a la vigilancia de este segundo compromiso, la DC considera que lo previsto a tal efecto facilitará dicha vigilancia. Durante los tres años posteriores al cierre de la operación la notificante se compromete a implantar una vigilancia reforzada, por la cual informará a la CNMC cada vez que ella o BOYACÁ firme un contrato con LOGISTA REGIONAL (para la distribución de nuevos fondos). Ello facilitará que la DC actúe según lo que pueda resultar más adecuado y proporcionado en cada caso. Tanto durante este periodo como finalizados estos tres años, la CNMC podrá vigilar el cumplimiento del segundo compromiso a través de sus instrumentos de vigilancia habituales (requiriendo información a la notificante o al mercado, por ejemplo), siempre que lo estime adecuado. Por lo tanto, este doble sistema permite asegurar la vigilancia del segundo compromiso sin generar una carga informativa desproporcionada en la notificante.
- (167) Este mecanismo resuelve de manera suficiente la cuestión suscitada por SGEL¹³. Frente a la posibilidad planteada por este operador de regular de antemano y de manera detallada el procedimiento de contratación y adjudicación a un distribuidor regional, la DC considera más operativo y proporcionado que LOGISTA PUBLICACIONES informe a la CNMC de la firma de nuevos contratos con LOGISTA REGIONAL (para los tres primeros años) y que la CNMC utilice sus instrumentos de vigilancia habituales según considere (en cualquier momento de la vigilancia).
- (168) Finalmente, la DC también debe tener en cuenta los resultados de la consulta realizada a operadores terceros. Todos los operadores que se han pronunciado sobre la propuesta de compromisos bien no tienen comentarios al respecto bien consideran que estos compromisos son adecuados (incluyendo en particular su

¹³ SGEL se pronunció sobre la segunda versión de los compromisos, que no incluía la vigilancia reforzada (que se incluyó en la versión definitiva de los compromisos).

duración). Esta posición es coherente con la mantenida por estas empresas en sus escritos en fase anterior al pliego de concreción de hechos. Y la cuestión planteada por SGEL también ha sido afrontada en la última redacción de los compromisos, como se ha descrito.

- (169) La asociación COVEPRES no remitió a la DC valoración de los compromisos propuestos, pero en su escrito previo al pliego de concreción de hechos avanzó una serie de compromisos, ya descritos. A este respecto la DC destaca que se trata esencialmente de reivindicaciones históricas del sector, ya planteadas en ocasión del precedente C/1171/21 BOYACÁ/SGEL, que obedecen a problemas o circunstancias preexistentes a la operación de concentración y que no se asocian a la misma y, por lo tanto, no deben ser objeto de compromisos/condiciones destinadas a compensar los efectos de la operación.

Además, la solución más apropiada a algunas de estas cuestiones sería la vía regulatoria.

- (170) Por lo tanto, la DC concluye que los operadores consultados consideran adecuados los compromisos propuestos.
- (171) El primer objetivo de los compromisos propuestos es evitar el riesgo de efectos unilaterales asegurando que BOYACÁ no acceda a información sensible de LOGISTA PUBLICACIONES ni participe en la toma de decisiones estratégicas. Los compromisos propuestos evitan que BOYACÁ a través de su participación minoritaria esté presente en el consejo de administración participando en la toma de decisiones estratégicas e impiden que acceda a información sensible de LOGISTA PUBLICACIONES. Por tanto, en su conjunto los compromisos se consideran adecuados y suficientes para compensar los riesgos de efectos unilaterales detectados.
- (172) El segundo objetivo de los compromisos es evitar el riesgo de efectos coordinados entre LOGISTA REGIONAL y BOYACÁ. Los compromisos propuestos evitan la presencia de BOYACÁ en el consejo y los intercambios de información estratégica, y aseguran que si se ofreciera a LOGISTA REGIONAL la posibilidad de distribuir los nuevos fondos captados, este ofrecimiento se haría en condiciones de mercado y no discriminatorias. Así, estos compromisos permiten hacer frente a los riesgos de efectos coordinados resultantes de la operación.
- (173) Finalmente, los compromisos siguen permitiendo a la notificante cosechar en su totalidad las eficiencias perseguidas por la operación, derivadas de la simplificación de su estructura societaria. Además, ha de tenerse en cuenta que la operación se plantea para contribuir a la viabilidad del negocio en un contexto

de crisis estructural del mercado de la distribución mayorista de publicaciones periódicas.

- (174) Por lo anterior, la DC considera que, en su conjunto, los compromisos presentados resuelven de manera proporcionada, suficiente y adecuada los riesgos a la competencia derivados de la operación de concentración.

10. PROPUESTA

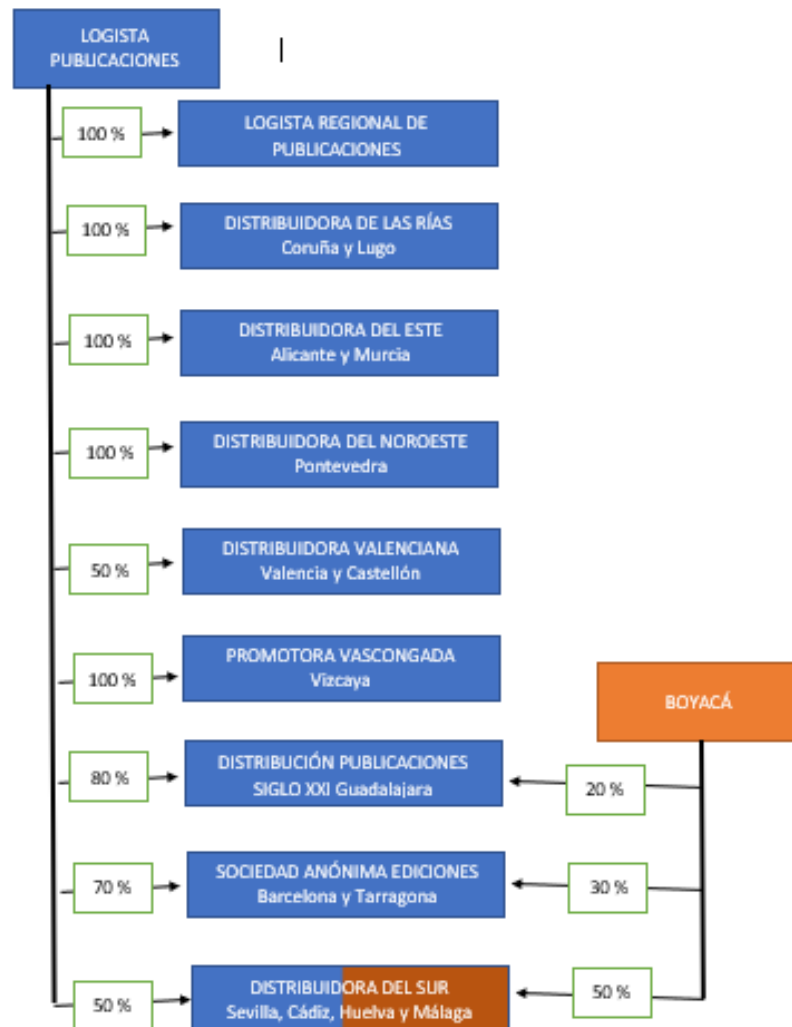
- (175) En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 58.4 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone, en aplicación del artículo 58.4.c) de la referida ley, subordinar la concentración al cumplimiento de los compromisos presentados por LOGISTA PUBLICACIONES, adjuntos a este informe propuesta.
- (176) Elévese al Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Madrid, 5 de junio de 2023
LA DIRECTORA DE COMPETENCIA

Maria Luisa Tierno Centella

ANEXO I. ESQUEMA ACCIONARIAL ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN

Esquema accionarial antes de la operación



Esquema accionarial después de la operación

