

## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

### C/1452/24 INDIGO/PARKIA

#### 1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 4 de marzo de 2024 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación de la concentración consistente en la adquisición de control exclusivo por parte de INDIGO INFRA, S.A.S. (“INDIGO”), de PARKIA SPANISH HOLDING, S.L.U. (“PARKIA”), con adquisición del 100% de sus participaciones.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por INDIGO, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero. Con fecha 4 de marzo de 2024, de conformidad con el artículo 59.1 de la LDC, la notificante presentó ante la CNMC determinados compromisos para resolver los posibles obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva que puedan derivar de la operación de concentración analizada. En virtud de lo dispuesto en el artículo 59.2 de la LDC, la presentación de dichos compromisos amplió en 10 días el plazo para dictar y notificar resolución en la primera fase del procedimiento.
- (3) Con fecha 18 de marzo de 2024, en virtud de los artículos 39.1 y 55.5 de la LDC, esta Dirección de Competencia solicitó a la notificante información necesaria para la adecuada valoración de la concentración. Dicha solicitud de información suspendió el plazo máximo de resolución en virtud del artículo 37.2.b) de la LDC.
- (4) Con fecha 21 de marzo de 2024, habiéndose recibido la respuesta a dicha solicitud de información, se entendió reanudado el plazo para dictar resolución en primera fase.
- (5) Con fecha 4 abril de 2024, la notificante presentó una nueva versión de propuesta de compromisos, definitiva, en sustitución de la propuesta de compromisos presentada el 4 de marzo de 2024<sup>1</sup>.
- (6) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **22 de abril de 2024** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

---

<sup>1</sup> Con anterioridad, la notificante presentó dos versiones de compromisos con fechas 21 de marzo de 2024 y 3 de abril de 2024.

## 2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (7) La operación notificada consiste en la adquisición por parte de INDIGO del control exclusivo de PARKIA, empresa que opera en el sector de gestión y explotación de aparcamientos de vehículos en toda España.
- (8) Los términos de la operación se recogen en un Contrato de Compraventa suscrito entre INDIGO<sup>2</sup> y PARKIA, que incluye como condición suspensiva la autorización de la CNMC.
- (9) 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

- (10) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (11) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

## 4. EMPRESAS PARTICIPES

### 4.1. Adquirente: INDIGO

- (12) INDIGO es una filial francesa de INDIGO GROUP, S.A. (GRUPO INDIGO), un grupo empresarial francés cuyas actividades se centran en el sector de aparcamientos y estacionamiento de vehículos, y que cuenta con presencia en nueve países entre Europa y América (Francia, Bélgica, Luxemburgo, Polonia, Suiza, España, Colombia, Canadá y Brasil).
- (13) El GRUPO INDIGO gestiona 2.600 aparcamientos a nivel internacional, en más de 500 ciudades, lo que representa más de 1,4 millones de plazas de estacionamiento, ofreciendo soluciones de estacionamiento para diversos actores públicos y privados, desde administraciones públicas, pasando por aeropuertos, hospitales, centros comerciales o universidades entre otros. GRUPO INDIGO está controlado conjuntamente en la actualidad<sup>3</sup> por los grupos franceses PREDICA (perteneciente a Crédit Agricole), VAUBAN y MEAG (grupo MUNICH RE).

---

<sup>2</sup> A efectos de la presente operación, y de acuerdo con la información aportada por la notificante, se considera que INDIGO es una empresa en participación que desempeña funciones plenas, en los términos recogidos en los párrafos 146 y 147 de la Comunicación de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia

<sup>3</sup> Tras la operación aprobada por la Comisión Europea en el asunto M.9367 MIROVA / PREDICA / INDIGO.

- (14) En España, INDIGO tiene presencia desde 1994, a través de INDIGO ESPAÑA<sup>4</sup> contando actualmente con 88 aparcamientos situados en 24 ciudades distintas, gestionando un total de 35.744 plazas de aparcamientos. Adicionalmente, INDIGO gestiona el aparcamiento regulado (ORA) de las ciudades de Madrid y Zaragoza.
- (15) El volumen de negocios de INDIGO en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, fue, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE INDIGO (millones de euros) en 2022		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<.2500]	[>250]	[<60]

Fuente: información aportada por notificante

## 4.2. Adquirida: PARKIA

- (16) PARKIA es una compañía activa en el sector de gestión y explotación de aparcamientos de rotación, controlada al 100% por la sociedad FS INFRASTRUCTURE HOLDING B.V. ("IGNEO").
- (17) A través de sus filiales, PARKIA explota 65 aparcamientos en 14 Comunidades Autónomas en España, en un total de 43 ciudades distintas. Explota además aparcamientos en Andorra. Cabe destacar que la mayoría de los aparcamientos que PARKIA explota en España (alrededor del 90% del total) son gestionados en régimen de concesión, bajo los pliegos de las distintas licitaciones firmadas con las Administraciones Públicas. Del total de los 65 aparcamientos gestionados por PARKIA, 7 son explotados en régimen de propiedad. Adicionalmente, PARKIA no se encuentra presente en actividades de gestión de estacionamiento regulado en superficie (ORA).
- (18) El volumen de negocios de PARKIA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, fue, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE PARKIA (millones de euros) en 2022		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: información aportada por notificante

## 5. MERCADOS RELEVANTES

- (19) El sector económico afectado por la operación de concentración es sector CNAE H.5221: actividades anexas al transporte terrestre. En concreto, las partes en la

<sup>4</sup> INDIGO en España se compone de dos sociedades, que a su vez controlan las operaciones de todos los aparcamientos de INDIGO en España: INDIGO Infra España S.A.U. e INDIGO Park España S.A.U.

operación desarrollan actividades de explotación de aparcamientos en rotación de ámbito local.

### 5.1. Mercado de producto

- (20) De acuerdo con los precedentes nacionales<sup>5</sup> y comunitarios<sup>6</sup> referentes a este sector, cabría distinguir entre dos segmentos diferenciados dentro del mercado de gestión y explotación de aparcamientos. Así, existiría, por un lado, un mercado de explotación de estacionamientos regulados en vía pública (ORA<sup>7</sup>), el cual estaría separado, por varias razones, del mercado de explotación de aparcamientos de rotación<sup>8</sup>.
- (21) Por su parte, el mercado de explotación de aparcamientos en rotación incluye aparcamientos de titularidad pública (que pueden ser explotados por entidades privadas en régimen de concesión) y privada<sup>9</sup>; para estos últimos se podría distinguir diversas formas de gestión (en propiedad o en alquiler, entre otras). Entre dichas razones de diferenciación, se argumenta en el precedente nacional C/0201/09 INTERPARKING/METROPARK<sup>10</sup>, que las zonas de estacionamiento regulado (ORA) y, en particular, el segmento de estacionamiento de no residentes, presentan una serie de características que la diferencian de la actividad de explotación de aparcamientos de rotación por el lado de la demanda, tales como: (i) el tiempo de estacionamiento suele ser más prolongado en el caso de aparcamientos de rotación, estando normalmente limitado el tiempo de aparcamiento en el caso de las zonas ORA; (ii) en el caso de los aparcamientos de rotación se prestan unos servicios de custodia y seguridad con lo que no cuenta el estacionamiento regulado (ORA); (iii) los aparcamientos en rotación ofertan sus plazas en régimen normalmente de 24 horas a cambio del pago de un precio por el tiempo que el vehículo está estacionado en los mismos, mientras que el estacionamiento regulado solo aplica por períodos determinados durante la jornada y (iv) los precios son más elevados en el caso del estacionamiento en aparcamientos de rotación.

---

<sup>5</sup> Expedientes N-04061 CINTRA / ENGUISA; C-0201/09 INTERPARKING / METROPARK.

<sup>6</sup> Case M.9367 MIROVA / PREDICA / INDIGO; Case M.2825 FORTIS AG SA / BERNHEIM – COMOFI S.A.; así como casos de ANC como el de la ANC de Portugal Ccent. 35/2016 – Mr. Clean / Sient, y de la ANC de Irlanda en su decisión en el expediente M/22/040 Q-Park Ireland Limited / Tazbell Services Group DAC / Sarlon Limited / Maukin Limited.

<sup>7</sup> La Ordenanza Reguladora de Aparcamiento (ORA) tiene como objetivo la regulación funcional, espacial y temporal de los estacionamientos de vehículos en las vías públicas, a través del establecimiento de ciertas zonas de aparcamiento en las que el usuario debe adquirir un billete específico para su vehículo.

<sup>8</sup> En el precedente comunitario M.9367 MIROVA/PREDICA/INDIGO se propuso una distinción, de forma análoga, entre el segmento de aparcamientos “on-street” y “off-street”, incluyendo este último todos aquellos aparcamientos situados en sitios diferentes a pie de calle, tanto garajes exteriores como interiores.

<sup>9</sup> Existen aparcamientos que son propiedad privada (de personas físicas o jurídicas), mientras que otros aparcamientos en rotación pueden ser propiedad directa de entidades públicas (p.ej. aparcamientos gestionados por los Ayuntamientos del municipio donde se encuentran los mismos). En el caso de este segundo tipo de aparcamiento, los aparcamientos pueden tener un carácter disuasorio (cuando son gratuitos), o bien pueden contar con tarifas que normalmente son más reducidas que las que ofrecen aparcamientos de titularidad privada.

<sup>10</sup> Asimismo, estas consideraciones se hicieron en el marco del expediente N/04061 CINTRA / EGUISA

- (22) Por el lado de la oferta, se argumentaron también diferencias notables entre ambos tipos de estacionamiento<sup>11</sup>. Así, la concesión de aparcamientos<sup>12</sup> en rotación se realiza mediante contratos de obra pública con la administración pertinente, procediendo los ingresos de la aplicación de tarifas (fijadas en los pliegos de cada licitación) por tiempo de estacionamiento de cada vehículo. Por su parte, la gestión de la ORA se realiza, por su parte, a través de contratos de gestión de servicios públicos, obteniendo los concesionarios los ingresos mediante un canon o cantidad fija, con independencia de la recaudación efectiva que se produzca.
- (23) Otra diferencia por el lado de la oferta tiene que ver con la duración máxima de ambos tipos de contratos, puesto que los contratos de obra pública suelen tener vencimientos a más largo plazo que en el caso de los contratos de gestión de estacionamientos regulados (ORA)<sup>13</sup>. Además, cabe señalar que en el caso de los regímenes ORA suelen ser gestionados por un único adjudicatario en cada ciudad (salvo en Madrid y otras grandes ciudades, donde existen zonas diferenciadas de gestión dentro del término municipal<sup>14</sup>), mientras que en el caso de los aparcamientos en rotación la concesión se suele realizar de manera individualizada para cada aparcamiento.
- (24) Por todo ello, se concluye que la explotación de estacionamientos regulados en vía pública (ORA) no pertenece al mismo **mercado que la explotación de aparcamientos de rotación**, siendo este último el relevante a efectos del análisis de la presente operación, ya que es en dicho mercado en el que ambas partes están presentes. Por el contrario, PARKIA no se encuentra presente en el segmento de aparcamiento regulado (ORA), por lo que no se considerará mercado afectado a efectos de la presente operación.
- (25) Dentro de este mercado, en línea con los citados precedentes nacionales<sup>15</sup>, se tendrán en cuenta todo tipo de aparcamientos de rotación, con independencia de su titularidad (pública o privada), y su régimen de gestión (propiedad, alquiler, concesión administrativa, etc.), puesto que la competencia se produce entre todos ellos, para captar clientes finales que eligen entre los diferentes aparcamientos disponibles.

## 5.2. Mercado geográfico

- (26) Con respecto al ámbito geográfico, en el caso de precedentes de ámbito comunitario, la Comisión ha considerado que, como regla general, el mercado de operación de servicios de aparcamientos es local, puesto que la demanda

---

<sup>11</sup> C/0201/09 INTERPARKING/METROPARK

<sup>12</sup> Se compara, de acuerdo con los precedentes anteriormente citados, la situación de oferta diferente entre aparcamiento regulado (ORA) y aparcamientos de rotación gestionados en régimen de concesión, no comparándose con aparcamientos de rotación gestionados en otras modalidades privadas, dado que en el caso de gestión privada el sistema de tarifas es totalmente libre y no está regulado como en el caso de los aparcamientos gestionados en concesión.

<sup>13</sup> N/04061 CINTRA / EGUISA

<sup>14</sup> N/04061 CINTRA / ENGUISA

<sup>15</sup> C/0201/09 INTERPARKING/METROPARK; N/04061 CINTRA / ENGUISA

viene determinada por la intención del consumidor de aparcar su vehículo cerca de su lugar de destino<sup>16</sup> dejando, sin embargo, la definición geográfica del mercado abierta. Asimismo, en el marco del expediente M.9367 MIROVA / PREDICA / INDIGO se analizó el ámbito municipal en algunas ciudades donde se daban solapamientos entre las partes (Burdeos o Marsella entre otras).

- (27) También en los precedentes nacionales<sup>17</sup> se ha considerado que el mercado debe ser local si se tiene en cuenta que, desde el punto de vista de la demanda, los clientes finales normalmente consideran sustitutivos los aparcamientos de pago que están disponibles en un área cercana al lugar donde desean aparcar. Cabría, por tanto, analizar áreas de influencia, es decir, áreas circundantes a cada aparcamiento que reflejen una determinada distancia o tiempo que está dispuesto a recorrer un consumidor abarcando alternativas que considere sustituibles.
- (28) Adicionalmente, la notificante ha aportado, en línea con el precedente C-0201/09 INTERPARKING – METROPARK, información sobre isócronas de 1.500 metros y 700 metros alrededor de los aparcamientos de la entidad adquirida.
- (29) No obstante, la notificante aporta, con el formulario de notificación, un **informe económico**<sup>18</sup> en el que plantea un nuevo enfoque en el análisis de isócronas respecto al contemplado en el precedente nacional C-0201/09 INTERPARKING – METROPARK.
- (30) Con base en varios estudios citados en el informe presentado<sup>19</sup>, la notificante considera que el enfoque de isócronas de 1500 y 700 metros<sup>20</sup> no es del todo correcto, puesto que la distancia entre aparcamientos no es un factor relevante para el consumidor, ya que éste no camina entre aparcamientos, sino desde el aparcamiento a al destino final<sup>21</sup>. Así pues, de acuerdo con la notificante, las isócronas deberían trazarse desde un punto concreto de interés (estación, aeropuerto, zona comercial, zona de interés, etc.) o un área (como un casco histórico o zona relevante de una ciudad), desde donde debe estudiarse el área más cercana de estacionamiento.
- (31) Entre otros factores, la notificante sostiene que se debe tener en cuenta, además, el motivo del desplazamiento (trabajo, ocio...). Así, los desplazamientos de tipo habitual (principalmente para acudir al lugar de trabajo) tendrían una duración media menor de 15 minutos, muy similar a la de los desplazamientos de tipo puntual (por asuntos personales). Por todo ello, considera la notificante que el análisis más acertado en este caso debería centrarse en trazar una

---

<sup>16</sup> Asunto M.2825 FORTIS AG SA / BERNHEIM – COMOFI S.A., apartado 11.

<sup>17</sup> Informe propuesta del expediente C-0201/09 INTERPARKING / METROPARK, apartado 28 y siguientes: informe propuesta del expediente N/04061 CINTRA / ENGUIZA, sección V.2.

<sup>18</sup> Informe elaborado por la consultora Games Economics por encargo de la notificante.

<sup>19</sup> En concreto, destacando el siguiente informe: Van der Waerden, P. (2012). *Pamela, a parking analysis model for predicting effects in local areas*, que recopila diferentes estudios relativos a cómo toman decisiones los usuarios de este tipo de aparcamientos.

<sup>20</sup> Así como el enfoque de 300 y 500 metros de la ANC de Portugal que se ha citado.

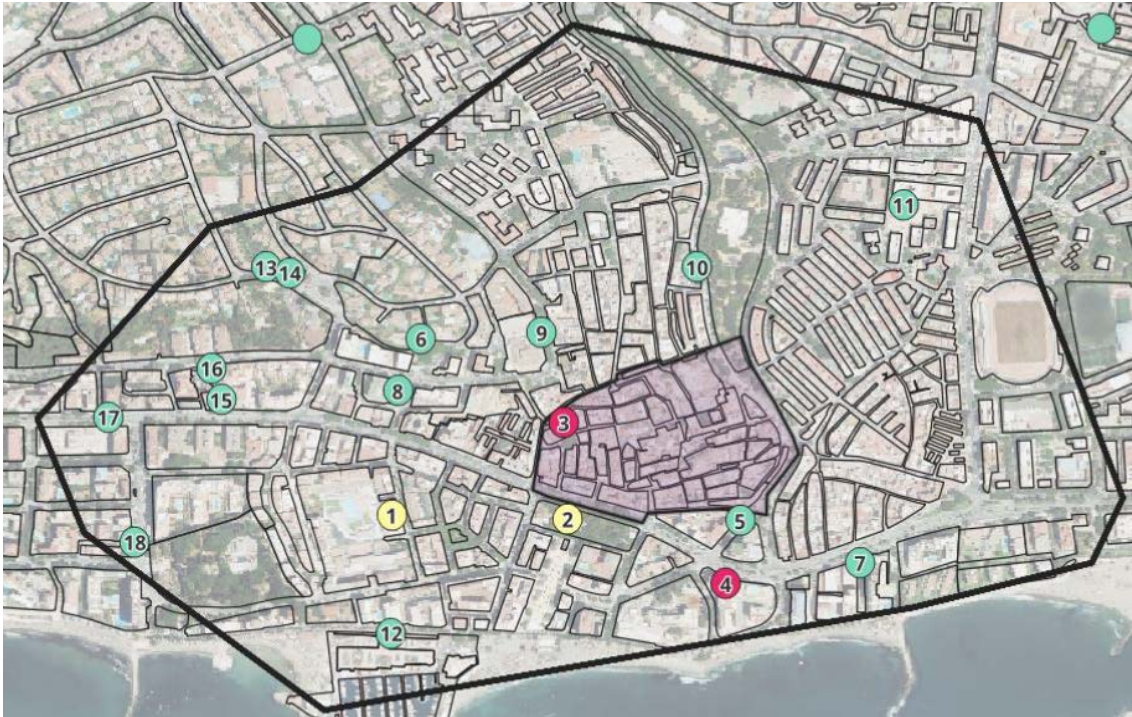
<sup>21</sup> Van de Waerden, 2012, pp 122-125

isócrona no lineal (basada en 10 minutos andando, no en metros) pero no desde el activo adquirido, sino desde los puntos de interés relevantes alrededor de los que se encuentran los aparcamientos de las partes.

- (32) En concreto, este planteamiento ha sido presentado para el municipio de Marbella<sup>22</sup> para el que la notificante propone su casco histórico como primer escenario a estudiar en dicha localidad en el informe presentado, como una zona de interés desde la que se trazaría una isócrona equidistante a todos los puntos del perímetro de dicha área de interés. Además de dicho nuevo escenario, el informe plantea dos escenarios adicionales que podrían valorarse como zonas de interés por parte de la DC, siendo dichos escenarios: el casco histórico de Marbella y paseo marítimo como zonas de interés superpuestas y, por otro lado, el casco histórico de Marbella y paseo marítimo como zonas de interés independientes.
- (33) En el primer escenario, en el que la notificante ha centrado sus conclusiones, se tiene en cuenta como zona de interés, el casco histórico de Marbella. Las características de la zona, siendo un área peatonal y de ocio, y del usuario, visitante en su mayoría por motivos de ocio, implican según la notificante, que sea razonable suponer que éste estará dispuesto a aparcar a una distancia de hasta 10 minutos caminando desde la zona de interés.
- (34) El siguiente mapa representa la zona de interés sombreada en morado (en donde la circulación de vehículos es muy limitada), y se señalan en amarillo aparcamientos gestionados por INDIGO y en rojo los aparcamientos gestionados por PARKIA:

---

<sup>22</sup> En el informe económico presentado por la notificante también se aborda un análisis similar para Las Palmas. No obstante, el análisis se centra en el caso de Marbella donde, como se verá, la operación presenta las cuotas más elevadas. Además, los motivos por los que este enfoque no será aceptado como válido son comunes para toda área de interés para la que se ha propuesto.



Fuente: informe presentado por la notificante

- (35) En este **primer escenario**<sup>23</sup>, la notificante presenta las cuotas teniendo en cuenta las plazas de estacionamiento regulado incluidas en la isócrona, así como las cuotas atendiendo únicamente a los parkings de gestión privada. Sin embargo, en línea con los precedentes nacionales anteriormente citados, esta DC considera que (i) las plazas de carácter regulado en vía pública no se encontrarían dentro del mismo mercado que los aparcamientos de rotación y (ii) no se distinguen diferentes segmentos dentro del mercado de explotación de aparcamientos de rotación según sean de titularidad pública o privada. Por ello no se ha tenido en cuenta este escenario alternativo en el análisis<sup>24</sup>.
- (36) En el **segundo escenario** (Casco Histórico de Marbella y paseo marítimo como zonas de interés superpuestas), la notificante ha considerado ambas zonas como permeables a la competencia entre sí, puesto que los aparcamientos que se encuentran entre ambas pueden servir para visitar ambas zonas (en amarillo INDIGO; en rojo PARKIA):

---

<sup>23</sup> El número de aparcamientos incluidos en la isócrona propuesta por la notificante solamente difiere en un aparcamiento con respecto a la isócrona de 700m analizada previamente por esta DC (el número 11).

<sup>24</sup> La cuota de mercado conjunta de las partes asciende a alrededor del [40-50]%, con una adición [20-30]%, lo cual es similar en resultado al análisis con una isócrona de 700 metros pero desde el Parking 3 (PARKIA Plaza de la Victoria), cuya cuota resultante era del [30-40]% con adición del [10-20]% (ambas isócronas incluyen los mismos parkings excepto uno (parking número 11, Doha, de 160 plazas).





*Fuente: informe presentado por la notificante*

- (37) En este escenario la notificante considera que, aunque existe presión competitiva y cierta permeabilidad para los usuarios entre los aparcamientos más cercanos, no puede considerarse una sustituibilidad perfecta entre ambas zonas, puesto que abarcaría una zona conjunta demasiado amplia.
- (38) No obstante, la Dirección de Competencia considera que resulta artificial construir una zona con estas características, dado que se estarían incluyendo aparcamientos notablemente alejados entre sí como plenamente sustitutivos (por ejemplo, el aparcamiento 19 está a más de media hora a pie del aparcamiento 11)<sup>25</sup>.
- (39) En el caso del **tercer escenario** (Casco Histórico de Marbella y paseo marítimo como zonas de interés independientes), la notificante propone realizar el análisis como si se tratase de zonas independientes, suponiendo que se estime que la carretera N-340 separa ambas partes y supone una barrera arquitectónica para el acceso entre ambas zonas, lo que incluso la propia notificante considera menos realista:

---

<sup>25</sup> Si bien la notificante no aporta cuotas en este escenario, resultarían lógicamente menores a las expuestas en el escenario anterior, al ser el ámbito geográfico mucho mayor y competir con un número mayor de aparcamientos.



Fuente: informe presentado por la notificante

- (40) Sin embargo, este escenario abarcaría aparcamientos situados a distancias mucho mayores (véase parking 19, situado a 20 minutos a pie del activo de PARKIA número 4, aparcamiento PARKIA Marbella Center), mientras que no se tendrían en consideración, sin embargo, parkings mucho más cercanos (por ejemplo: el parking 5 y el 3, gestionado por PARKIA, que se encuentran a unos 450 m del parking 4), sin que resulte razonable pensar que no suponen una alternativa para el consumidor que se encuentra en una u otra zona de interés.
- (41) Además, esta DC también destaca el hecho de que este escenario contradice los otros escenarios propuestos por la propia notificante, ya que ésta sostiene que en el escenario (i) todos los aparcamientos incluidos en la isócrona propuesta son sustituibles entre sí y en el escenario (ii) defiende que las isócronas desde ambas áreas de interés (centro histórico y puerto) pueden ser permeables entre sí, abarcando una serie de aparcamientos comunes que, sin embargo, en este tercer escenario no competirían pese a tratarse de aparcamientos contiguos<sup>26</sup>.
- (42) Por tanto, el nuevo enfoque planteado por la notificante supone que, en teoría, todos los aparcamientos recogidos en la isócrona propuesta solo tienen interés para los usuarios que acuden al casco histórico de Marbella. Consecuentemente, presuponen que, para el usuario, la elección entre uno u otro parking resulta irrelevante siempre que se encuentre dentro de la citada isócrona. No obstante, esta DC no considera que el resultado de este planteamiento sea razonable

---

<sup>26</sup> En este caso se aportan las cuotas de las partes en la zona del paseo marítimo (sur de N-340), que es donde se situarían los aparcamientos número 1 y 2 (INDIGO) y 4 (PARKIA, en concreto el aparcamiento Marbella Center). En dicho escenario, la cuota de mercado conjunta después de la operación ascendería a un [50-60]%, con una adición del [10-20]%, lo que reduce la cuota resultante en la isócrona de 700 m desde el parking PARKIA Marbella Center ([50-60]% con adición del [20-30]%).

puesto que dentro de la nueva área planteada existen aparcamientos que distan entre sí más de 20 minutos caminando, sin que quepa concluir que existe una competencia cercana entre dichos aparcamientos y pudiendo no resultar perfectamente sustitutivos entre sí.

- (43) Además, esta DC considera que el enfoque presentado introduciría un elemento de arbitrariedad que no coincide con el análisis planteado en precedentes, puesto que supondría que en cada caso se debería definir un área de interés adaptado a las características de cada zona. Así, el enfoque planteado daría lugar a una multitud ingente de distintos tipos de zonas de interés (puntos de interés en materia de ocio, laboral, hospitales, zonas de restauración, estaciones de transporte, etc.), que puede resultar especialmente complejo en grandes ciudades.
- (44) Adicionalmente, un análisis basado en zonas de interés haría perder el foco sobre los activos que realmente se están adquiriendo con la operación y su competencia real, como la cercanía de los aparcamientos y otras circunstancias que atañen a cada zona alrededor del activo y no a la zona de interés (casco histórico de Marbella) de manera conjunta. Así pues, se estaría dejando de analizar la competencia que enfrenta cada aparcamiento adquirido en su área de influencia (los aparcamientos más próximos a cada uno, que no tienen por qué ser los mismos para cada uno de los aparcamientos situados cerca del casco histórico), al realizarse únicamente un análisis general de un área trazada desde la zona de interés planteada (casco histórico de Marbella), lo cual supone una pérdida de información.
- (45) Es importante destacar que el citado informe sostiene que “el ejercicio de análisis a partir de las zonas de interés es un complemento, no un sustitutivo, de la primera aproximación (isócronas de distancia entre los dos aparcamientos objeto de concentración) que permite, de forma más fiable, determinar los efectos de la operación para la competencia y, por tanto, para la salvaguarda del bienestar del consumidor”.
- (46) Así, en opinión de esta Dirección de Competencia, el análisis presentado en el informe debería tenerse en cuenta (tal como se reconoce en el mismo) como un complemento al análisis tradicional basado en isócronas, bien sean lineales, bien sean basadas en minutos caminando desde el activo adquirido analizado.
- (47) Atendiendo a las conclusiones extraídas<sup>27</sup> de los estudios aportados por la notificante, se realizará un análisis evaluando los efectos de la operación con isócronas como las analizadas en precedentes, de 700 m desde cada activo

---

<sup>27</sup> Teniendo en cuenta especialmente que varios de los estudios analizados en el informe encargado por la notificante consideran que el tiempo en minutos desde los aparcamientos analizados es un factor relevante para la elección por parte del consumidor de un aparcamiento u otro. De todos ellos, se extrae que una distancia de 10 minutos a pie, que la DC considera equivalente a la distancia de 700 metros desde el activo analizado, resultaría ser una distancia que resultaría aceptable para los consumidores que acuden a un determinado aparcamiento, dependiendo del destino final al que acuden en cada caso.

adquirido (que se considerarán equivalentes a 10 minutos a pie<sup>28</sup>), sin necesidad de estrechar más el ámbito geográfico, siendo razonable adoptar un enfoque más flexible que en otros casos,<sup>29</sup>, sin resultar necesario estrechar las isócronas.

- (48) Por tanto, se analizarán, en primer lugar, las cuotas a nivel municipal en las localidades en las que está presente PARKIA. En segundo lugar, en el caso de aquellos municipios en los que se produzca solapamiento con INDIGO, se estudiarán además las cuotas a través de una isócrona de 1500m y de 700m (siendo esta segunda la isócrona más estrecha que se contemplará, considerada equivalente a la de 10 minutos a pie) siguiendo el precedente nacional más reciente<sup>30</sup>, siendo estos los municipios de Madrid, Barcelona, Bilbao, Las Palmas de Gran Canaria, Logroño, Toledo y Marbella. Sin embargo, en el caso de Barcelona, la operación será analizada atendiendo a dos zonas (Barcelona-Diagonal y Barcelona-Barceloneta), por estar los parkings objeto de análisis a una distancia mayor de 1500m.

## 6. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

### 6.1. Estructura de la oferta

- (49) De acuerdo con la información aportada por la notificante, así como aquella contenida en el Informe de Aparcamientos (mercado ibérico) elaborado por DBK Informa (publicado en marzo de 2022), el sector de aparcamientos de rotación en España ha sufrido en los últimos años una concentración de la oferta debido, fundamentalmente, a las adquisiciones que grandes operadores del sector han llevado a cabo sobre compañías de menor tamaño, con el objetivo de acceder a las concesiones gestionadas por dichas compañías, aprovechando asimismo la venta de activos de algunos operadores con dificultades financieras derivadas de la pandemia del COVID-19.
- (50) En este sentido, la crisis del COVID-19 hizo que muchas de las empresas del sector percibieran durante varios meses ingresos muy reducidos, convirtiéndose en dicho escenario el control de costes, la gestión financiera y la dimensión empresarial en factores clave para la supervivencia en el sector, factores que se unieron a otros tradicionalmente importantes como la competitividad en precio y la ubicación geográfica.
- (51) Esta coyuntura ha contribuido, de acuerdo con la información contenida en el citado Informe de DBK, a reducir todavía más la entrada de nuevos competidores. Así, en los últimos años ha tendido a reforzarse el

---

<sup>28</sup> En el informe, además de argumentar a favor del enfoque de puntos de interés, la notificante argumenta acerca de establecer una isócrona de 10 minutos a pie, que en opinión de esta Dirección de Competencia resultaría equivalente a la isócrona de 700 metros lineales alrededor del activo analizado, que es la base del enfoque adoptado en el precedente C-0201/09 INTERPARKING / METROPARK.

<sup>29</sup> Por ejemplo, por la autoridad de competencia portuguesa en el caso Ccent. 35/2016 – Mr. Clean / Sient . Nótese que, además, estas definiciones geográficas no quedaron cerradas en precedentes. El enfoque de isócronas de 700 metros, además, resultaría estar en línea con un reciente precedente de la Autoridad Nacional de Competencia de Irlanda, en el que analizó una isócrona de 800 metros – 10 minutos caminando desde los activos adquiridos, como mercado relevante (M/22/040 Q-Park Ireland Limited / Tazbell Services Group DAC / Sarlon Limited / Maukin Limited).

<sup>30</sup> C-0201/09 INTERPARKING / METROPARK.

posicionamiento de los principales operadores, cuyo peso en el mercado ha crecido notablemente gracias a la obtención de grandes contratos y la compra de carteras de otras empresas.

- (52) De acuerdo con el informe de DBK, se estima que en el año 2021 operaban en España 750 compañías con presencia en el sector de aparcamientos de rotación, explotando en su conjunto un total de 780.000 plazas en toda España. Dichas plazas se concentran principalmente en Cataluña (19%), Madrid (15%), Andalucía (13%) y Comunidad Valenciana (7%).
- (53) Respecto a las características de los operadores en este mercado en España, se estima que más del 95% de empresas que operan en el sector gestionan menos de 5.000 plazas de aparcamiento, identificándose por otro lado siete operadores en España que cuentan con más de 50.000 plazas en explotación, concentrando cerca del 60% del número de plazas ofertadas.
- (54) Se aprecia, por tanto, de acuerdo con el citado informe, la existencia de una importante concentración de la oferta. Así, los cinco mayores operadores en España (Grupo Empark, Grupo Saba Aparcamientos, Aena, Barcelona Serveis Municipals y Grupo Eysa) concentran alrededor del 47% de los ingresos, así como una cuota conjunta de alrededor del 48% en número de plazas (datos referidos al año 2021).
- (55) En lo que se refiere a las **cuotas de mercado** que resultarán de la presente operación en el mercado de explotación de aparcamientos de rotación, cabe señalar que la notificante ha aportado información sobre las cuotas de mercado que adquirirá de PARKIA en aquellos municipios donde actualmente no se encuentra presente INDIGO (un total de 34 municipios), produciéndose en consecuencia un cambio de un operador por otro en dichas localidades.
- (56) En 23 de esos 34 municipios la cuota de mercado no superaría el 15%<sup>31</sup>; en 4 de ellos la cuota de mercado sería de entre un 15% y un 30%<sup>32</sup>; en 4 de ellos la cuota de mercado superaría el 30% y resultaría inferior al 50%<sup>33</sup>, y finalmente en 3 municipios la cuota de mercado resultaría superior al 50%<sup>34</sup>.
- (57) Por otro lado, la notificante ha aportado las cuotas de mercado para aquellos municipios donde se produce un solapamiento entre las actividades de las partes<sup>35</sup>, en concreto en las siguientes poblaciones: (i) Marbella; (ii) Madrid –

---

<sup>31</sup> En concreto, se trata de los municipios de Albacete, Almería, Arona, Barakaldo, Ciudad Real, Córdoba, El Vendrell, Gijón, Granada, Huelva, La Laguna, Lleida, Mataró, Murcia, Pamplona, San Sebastián, Santander, Santiago de Compostela, Segovia, Sevilla, Tenerife, Valencia y Vigo.

<sup>32</sup> En concreto, en los municipios de Avilés, Motril, Salamanca y Sanlúcar de Barrameda.

<sup>33</sup> En los municipios de Chiclana de la Frontera, Igualada, Rubí y Torremolinos.

<sup>34</sup> En concreto, en los municipios de Baiona, Mollet del Vallés y Rincón de la Victoria.

<sup>35</sup> Además de los municipios que se analizarán a continuación, las partes solapan sus actividades en el municipio de Hospitalet de Llobregat, aunque no se analizará la incidencia de la operación en dicho municipio puesto que los aparcamientos de las partes se encuentran a una distancia de más de 3 kilómetros entre ellos, por encima de las isócronas que se analizan en el resto de mercados afectados por la operación, siendo además su cuota conjunta reducida si se compara con el resto de localizaciones donde se producen solapamientos entre las partes. Tras la operación, la entidad resultante ostentará en dicha localidad una cuota conjunta del [5-10]%.

Argüelles; (iii) Barcelona – Diagonal; (iv) Barcelona – Barceloneta; (v) Bilbao; (vi) Las Palmas de Gran Canaria; (vii) Logroño y (viii) Toledo. A continuación, se describirá más en detalle la situación de la oferta en cada una de estas localizaciones.

- (58) En el caso de la localidad de **Marbella**, la cuota de la entidad resultante a nivel municipal asciende a un [10-20]%. Se presentan a continuación las cuotas de mercado de las partes tras la operación, teniendo en cuenta las distintas isócronas definidas anteriormente:

**Tabla 2. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Marbella – isócrona de 1.500 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[5-10]%
PARKIA	[CONF.]	[5-10]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[10-20]%
Apk2	[CONF.]	[5-10]%
Telpark	[CONF.]	[5-10]%
TOTAL	[CONF.]	100%

*Fuente: información aportada por la notificante*

- (59) En el caso del ámbito de influencia de la isócrona de 700 metros, se han definido dos áreas diferenciadas, puesto que mediante la operación se adquieren dos aparcamientos de PARKIA en Marbella, definiéndose por tanto la isócrona de 700 metros alrededor del aparcamiento PARKIA Plaza de la Victoria, así como la isócrona de 700 metros alrededor del aparcamiento PARKIA Marbella Center.

**Tabla 3. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Marbella – isócrona de 700 metros alrededor de aparcamiento Plaza de la Victoria**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	]20-30]%
PARKIA	[CONF.]	[10-20]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[30-40]%
Apk2	[CONF.]	]20-30]%
Telpark	[CONF.]	[10-20]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

**Tabla 4. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Marbella – isócrona de 700 metros alrededor de aparcamiento Marbella Center**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[30-40]%
PARKIA	[CONF.]	]20-30]%
<b>INDIGO + PARKIA</b>	<b>[CONF.]</b>	<b>]60-70]%</b>
Telpark	[CONF.]	[10-20]%
Parking Doha	[CONF.]	[5-10]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

- (60) Respecto a la localidad de **Madrid (barrio de Argüelles)**, la cuota en el ámbito municipal resulta inferior al 5%. Se presentan a continuación las cuotas de mercado de las partes tras la operación, en las distintas isócronas identificadas.

**Tabla 8. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Madrid (Argüelles) – isócrona de 1500 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[20-30]%
PARKIA	[CONF.]	[0-5]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[20-30]%
EMT	[CONF.]	[10-20]%
Apk2	[CONF.]	[10-20]%
Saba	[CONF.]	[0-5]%
TOTAL	[CONF.]	100%

*Fuente: información aportada por la notificante*

- (61) En el ámbito de la isócrona de 700 metros, los aparcamientos de las partes quedarían en entornos geográficos diferentes, no solapándose en dicha isócrona las actividades de INDIGO y PARKIA en el área de Madrid – Argüelles.
- (62) En la localidad de **Barcelona**, la cuota en el ámbito municipal resultaría inferior al 5%. Cabe señalar además que se producen solapamientos en dos zonas distintas, donde la notificante ha estimado la cuota de las partes de acuerdo con las isócronas definidas previamente. Se analizan por tanto dos zonas diferenciadas: Barcelona – Diagonal y Barcelona – Barceloneta.
- (63) A continuación, se presentan las cuotas de mercado en Barcelona – Diagonal, en el ámbito de la isócrona de 1.500 metros

**Tabla 9. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Barcelona (Diagonal) – isócrona de 1500 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[20-30]%
PARKIA	[CONF.]	[0-5]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[20-30]%
Saba	[CONF.]	[50-60]%
BSM	[CONF.]	[5-10]%
TOTAL	[CONF.]	100%

*Fuente: información aportada por la notificante*



- (64) En el ámbito de la isócrona de 700 metros, los aparcamientos de las partes quedarían en entornos geográficos diferentes, no solapándose en dicha isócrona las actividades de INDIGO y PARKIA en el área de Barcelona – Diagonal.
- (65) Por su parte, las cuotas de mercado en el área Barcelona – Barceloneta son las siguientes:

Tabla 11. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Barcelona (Barceloneta) – isócrona de 1500 metros		
Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[20-30]%
PARKIA	[CONF.]	[5-10]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[20-30]%
Saba	[CONF.]	[40-50]%
Parking Palau Nou de la Rambla	[CONF.]	[10-20]%
TOTAL	[CONF.]	100%

*Fuente: información aportada por la notificante*

- (66) En el ámbito de la isócrona de 700 metros, los aparcamientos de las partes quedarían en entornos geográficos diferentes, no solapándose en dicha isócrona las actividades de INDIGO y PARKIA en el área Barcelona – Barceloneta.
- (67) En lo que respecta a la localidad de **Bilbao**, la cuota en el ámbito municipal asciende a alrededor del [20-30]%. Se presentan a continuación las cuotas de mercado de las partes tras la operación, en las distintas isócronas identificadas.

**Tabla 12. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Bilbao – isócrona de 1500 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[5-10]%
PARKIA	[CONF.]	[10-20]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[20-30]%
Telpark	[CONF.]	[20-30]%
Interparking	[CONF.]	[10-20]%
Continental	[CONF.]	[5-10]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

- (68) En el ámbito de la isócrona de 700 metros, los aparcamientos de las partes quedarían en entornos geográficos diferentes, no solapándose en dicha isócrona las actividades de INDIGO y PARKIA en Bilbao.
- (69) En la localidad de **Las Palmas de Gran Canaria**, la cuota a nivel municipal ascendería a un [20-30]%. Se presentan a continuación las cuotas de mercado de las partes tras la operación, en las distintas isócronas identificadas.

**Tabla 13. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Las Palmas de Gran Canaria – isócrona de 1500 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[20-30]%
PARKIA	[CONF.]	[10-20]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[20-30]%
Saba	[CONF.]	[5-10]%
Sagulpa	[CONF.]	[5-10]%
Parking Eufemiano Jurado	[CONF.]	[5-10]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

- (70) En el ámbito de la isócrona de 700 metros, las cuotas de mercado resultantes de la concentración son las siguientes.

**Tabla 14. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Las Palmas de Gran Canaria – isócrona de 700 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[30-40]%
PARKIA	[CONF.]	[5-10]%
<b>INDIGO + PARKIA</b>	<b>[CONF.]</b>	<b>[40-50]%</b>
Saba	[CONF.]	[10-20]%
Sagulpa	[CONF.]	[10-20]%
Parking Venegas	[CONF.]	[10-20]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

- (71) En la localidad de **Logroño**, la cuota resultante de la operación a nivel municipal asciende a alrededor del [20-30]%. Se presentan a continuación las cuotas de mercado de las partes tras la operación, en las distintas isócronas identificadas.

**Tabla 16. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Logroño - isócrona de 1.500 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[10-20]%
PARKIA	[CONF.]	[20-30]%
INDIGO + PARKIA	[CONF.]	[30-40]%
Parking Central Gran Vía	[CONF.]	[20-30]%
Aparcamiento Espolón	[CONF.]	[10-20]%
Apk2	[CONF.]	[10-20]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

- (72) En cuanto al ámbito de la isócrona de 700 metros, se presentan a continuación las cuotas de mercado resultantes de la operación.

**Tabla 17. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Logroño - isócrona de 700 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[10-20]%
PARKIA	[CONF.]	[30-40]%
<b>INDIGO + PARKIA</b>	<b>[CONF.]</b>	<b>[40-50]%</b>
Parking Central Gran Vía	[CONF.]	[20-30]%
Parking Comandancia	[CONF.]	[5-10]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

- (73) En la localidad de **Toledo**, la cuota a nivel municipal asciende a un [10-20]%. Se presentan a continuación las cuotas de mercado resultantes de la concentración en las distintas isócronas identificadas.

**Tabla 19. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Toledo - isócrona de 1.500 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[30-40]%
PARKIA	[CONF.]	[10-20]%
<b>INDIGO + PARKIA</b>	<b>[CONF.]</b>	<b>[50-60]%</b>
Garaje Alcázar	[CONF.]	[10-20]%
Saba	[CONF.]	[5-10]%
Parking Juzgados	[CONF.]	[5-10]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

- (74) En el ámbito de la isócrona de 700 metros, se presentan a continuación las cuotas de mercado resultantes de la concentración en Toledo.

**Tabla 20. Mercado de explotación de aparcamientos de rotación en Toledo - isócrona de 700 metros**

Operador	Número de plazas	Cuota de mercado (%)
INDIGO	[CONF.]	[30-40]%
PARKIA	[CONF.]	[20-30]%
<b>INDIGO + PARKIA</b>	<b>[CONF.]</b>	<b>[50-60]%</b>
Parking Castilla	[CONF.]	[20-30]%
Parking Juzgados	[CONF.]	[10-20]%
TOTAL	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante

## 6.2. Estructura de la demanda y poder compensatorio

- (75) De acuerdo con el precedente C/0201/09 INTERPARKING / METROPARK, con la información aportada por la notificante, así como con la información contenida en el Informe de Aparcamientos (mercado ibérico) elaborado por DBK Informa (publicado en marzo de 2022), la demanda de los servicios de estacionamiento en aparcamientos de rotación en España se compone por usuarios (conductores de vehículos) que desean aparcar sus vehículos en un lugar próximo a su destino final, con independencia de la tipología del aparcamiento (de propiedad privada o por concesión).
- (76) En este sentido, la disponibilidad de plazas, facilidad de acceso y localización de los aparcamientos son factores determinantes en la elección de un aparcamiento u otro por parte del usuario. La clientela de estos aparcamientos se caracteriza por estar altamente atomizada y es muy diversa, existiendo un elevado número de automovilistas que utilizan este servicio y cuyos objetivos pueden ser distintos, pues algunos de ellos utilizan los aparcamientos sólo de forma puntual, mientras que otros lo hacen con carácter periódico o fijo.
- (77) Respecto a la evolución de las matriculaciones de automóviles, que representan un indicador de la evolución de la demanda potencial en este mercado, de acuerdo con el Informe DBK, tras las caídas contabilizadas en 2019 y con mayor intensidad en 2020 (derivadas de la crisis del COVID-19), las matriculaciones de automóviles en España registraron ligeros crecimientos en 2021 si bien, a pesar de haber vuelto a tasas positivas, las cifras se mantienen aun alejadas de las registradas antes de la pandemia, cuando se vendían en el mercado ibérico (España y Portugal) en torno a un millón y medio de turismo y vehículos todoterreno al año.
- (78) La mayor densidad de automóviles en España corresponde a las comunidades autónomas de Baleares, Galicia, Extremadura y Madrid, donde se registran al menos 575 unidades por cada mil habitantes.

- (79) No obstante, habría que tener en cuenta como factor determinante en este mercado de cara al futuro, la introducción de medidas de restricción de tráfico, así como la proliferación de compañías de alquiler compartido de automóviles o de alquiler de bicicletas y patinetes eléctricos, que están haciendo que se reduzca la densidad de vehículos en determinadas ciudades<sup>36</sup>.
- (80) Finalmente, cabe señalar que DBK estima que el crecimiento en el mercado de gestión de aparcamientos podría situarse en el año 2023 entre un 3 y un 4% (medido en ingresos), por debajo de niveles alcanzados en 2019, estando este mercado condicionado actualmente, además de por los factores anteriormente descritos, por otros relacionados con los cambios de hábitos de los consumidores y otros factores económicos coyunturales, tales como el alza de los precios de los carburantes o la implantación de planes de teletrabajo en el sector público y privado.
- (81) Por otro lado, teniendo en cuenta la importancia del factor de la cercanía de los aparcamientos a los destinos finales donde el consumidor busca acceder en cada caso, el poder compensatorio que pueden ostentar los consumidores individuales sobre los aparcamientos en rotación no resulta relevante. Así, existirán aparcamientos, especialmente aquellos situados en grandes núcleos urbanos y lugares céntricos de grandes ciudades, que resultarán muy convenientes para los consumidores, y en los que el factor cercanía puede resultar tan relevante que otras variables, como podrían ser el precio, quedarían en un segundo plano.
- (82) Asimismo, otro factor que influye sobre el poder compensatorio con el que cuenta la demanda en este mercado sería la asimetría de información en el momento de seleccionar entre distintos aparcamientos disponibles. Esta asimetría de información se produciría, fundamentalmente, porque los consumidores, especialmente en aquellos desplazamientos de corto plazo (que pueden obedecer, entre otras razones, a desplazamientos por turismo/ocio), desconocen habitualmente los precios aplicados por cada aparcamiento y en muchas ocasiones conocen dichos precios en el momento de estacionar su vehículo en el aparcamiento en cuestión.
- (83) Si bien actualmente en este sector existe cada vez más información disponible para los consumidores, así como políticas de descuentos y ofertas más competitivas por parte de los principales grupos empresariales (de acuerdo con la información contenida en el Informe DBK 2022 del sector, aportado por la notificante), la DC considera que no es suficiente para corregir la asimetría de información existente, especialmente para aquellos clientes de corta duración, si bien estas tendencias podrían otorgar cada vez mayor poder de decisión al consumidor en el futuro, fundamentalmente a aquellos clientes recurrentes y/o

---

<sup>36</sup> A modo de ejemplo, en la ciudad de Madrid se ha reducido la densidad de turismos de 418 por cada 1.000 habitantes en 2017 a los 376 en 2020, aun habiendo aumentado ligeramente la población del municipio en dicho periodo.

de larga duración, que suelen ser aquellos a los que el precio les resulta un factor más relevante a tener en cuenta.

### 6.3. Fijación de precios

- (84) De acuerdo con la información aportada por la notificante, así como con los precedentes nacionales<sup>37</sup> y comunitarios<sup>38</sup> que han analizado este sector, debe diferenciarse entre los aparcamientos gestionados en régimen de concesión y aquellos gestionados en régimen de propiedad, puesto que el tipo de propiedad condiciona los niveles de precios que se aplican en cada caso.
- (85) Así, en el caso de los aparcamientos gestionados en régimen de concesión, la entidad concedente (bien sea un Ayuntamiento, una Comunidad Autónoma...) incorpora en los pliegos de prestación del servicio unas tarifas máximas en función de estudios de viabilidad económica aplicados a cada concesión, teniendo en cuenta distintos factores como las tarifas vigentes en una determinada zona. De esta forma, las empresas concesionarias están obligadas a aplicar unas tarifas establecidas en los pliegos de condiciones de cada aparcamiento, realizándose revisiones únicamente según el índice de precios de consumo (IPC) u otros indicadores en una base normalmente anual.
- (86) Por su parte, en lo que se refiere a los aparcamientos gestionados en régimen de propiedad, las tarifas quedarían fijadas según la estructura de costes de cada empresa, en la que tienen una especial influencia en este sector los costes de personal (que representaron de media en el sector alrededor del 48,6% en 2020 según datos del Informe DBK sobre el sector), además de otros gastos como costes de gestión y mantenimiento (barreras de acceso, sistemas informáticos, medios de pago, asistencia remota o presencial para resolución de problemas del usuario...), así como finalmente el coste de la propiedad / alquiler del lugar físico donde se sitúa el aparcamiento.
- (87) Asimismo, en el caso de los aparcamientos gestionados en régimen de propiedad, las empresas del sector deben tener a priori en cuenta los precios medios aplicados por aparcamientos alternativos en la zona de influencia donde se sitúa el aparcamiento, tanto otros aparcamientos gestionados en régimen de propiedad como aquellos gestionados en régimen de concesión<sup>39</sup>. Sin embargo, como se verá a continuación, los datos reflejan que no siempre los precios de los aparcamientos gestionados en propiedad se ven influidos por precios establecidos por otros competidores en sus áreas de influencia.
- (88) En este sentido, se detalla a continuación información sobre precios de las partes y sus competidores más próximos en las siguientes localizaciones<sup>40</sup>: Logroño,

---

<sup>37</sup> Informe propuesta del expediente C-0201/09 INTERPARKING / METROPARK; informe propuesta del expediente N/04061 CINTRA / ENGUIZA.

<sup>38</sup> Precedente comunitario M.9367 MIROVA/PREDICA/INDIGO.

<sup>39</sup> Informe y propuesta de resolución del expediente C/0201/09 INTERPARKING / METROPARK, párrafo 43.

<sup>40</sup> Se incluyen los precios de aquellas localizaciones en las que se realizará un análisis con mayor profundidad posteriormente, en el apartado de valoración sin compromisos del presente informe.

Las Palmas de Gran Canaria y Marbella. Se incluye el precio de la primera hora en euros para facilitar la comparativa:

<b>Tabla 22. Precios de la primera hora de aparcamientos de las partes y sus principales competidores en Logroño</b>		
<b>Aparcamiento</b>	<b>Precio primera hora (€)</b>	<b>Distancia respecto al activo adquirido (metros)</b>
INDIGO Primavera	[CONF.]	400
<b>PARKIA Parking Gran Vía</b>	<b>[CONF.]</b>	-
Parking Central Gran Vía	[CONF.]	450
Aparcamiento Comandancia	Gratuito	400
Aparcamiento Revellín	Gratuito	450
Parking Palacio Justicia	[CONF.]	450

*Fuente: elaboración propia de la CNMC a partir de, entre otros, información proporcionada por la notificante.*

<b>Tabla 23. Precios de la primera hora de aparcamientos de las partes y sus principales competidores en Las Palmas de Gran Canaria</b>		
<b>Aparcamiento</b>	<b>Precio primera hora (€)</b>	<b>Distancia respecto al activo adquirido (metros)</b>
INDIGO Triana	[CONF.]	300
<b>PARKIA San Telmo</b>	<b>[CONF.]</b>	-
Parking Iberia San Telmo	[CONF.]	350
Aparcamiento Venegas	[CONF.]	400
SAGULPA San Bernardo	[CONF.]	600
SAGULPA Subida de la Mata	[CONF.]	600
SABA Edificios Múltiples	[CONF.]	600

*Fuente: elaboración propia de la CNMC a partir de, entre otros, información proporcionada por la notificante.*



<b>Tabla 24. Precios de la primera hora de aparcamientos de las partes y sus principales competidores en Marbella (isócrona alrededor PARKIA Plaza de la Victoria)</b>		
<b>Aparcamiento</b>	<b>Precio primera hora (€)</b>	<b>Distancia respecto al activo adquirido (metros)</b>
INDIGO Avenida del Mar	[CONF.]	250
INDIGO Francisco Norte Playa	[CONF.]	400
PARKIA Marbella Center	[CONF.]	500
<b>PARKIA Plaza de la Victoria</b>	<b>[CONF.]</b>	-
Telpark Mercado Marbella	[CONF.]	150
Telpark Marbella Centro	[CONF.]	300
Parking Parquesol	[CONF.]	450
Telpark Las Terrazas	[CONF.]	650

*Fuente: elaboración propia de la CNMC a partir de, entre otros, información proporcionada por la notificante.*

<b>Tabla 24. Precios de la primera hora de aparcamientos de las partes y sus principales competidores en Marbella (isócrona alrededor PARKIA Marbella Center)</b>		
<b>Aparcamiento</b>	<b>Precio primera hora (€)</b>	<b>Distancia respecto al activo adquirido (metros)</b>
INDIGO Avenida del Mar	[CONF.]	400
INDIGO Francisco Norte Playa	[CONF.]	650
PARKIA Plaza de la Victoria	[CONF.]	500
<b>PARKIA Marbella Center</b>	<b>[CONF.]</b>	-
Parking Parquesol	[CONF.]	200
Telpark Mercado Marbella	[CONF.]	650
Telpark Marbella Centro	[CONF.]	700

*Fuente: elaboración propia de la CNMC a partir de, entre otros, información proporcionada por la notificante.*

- (89) Como se puede observar en la información presentada en las anteriores tablas, no se puede concluir que la existencia de aparcamientos gestionados en régimen de concesión discipline los niveles de precios de otros aparcamientos privados más cercanos, al menos no en todos los casos. Así, pueden observarse situaciones en las que parecería que los aparcamientos que ofertan precios más baratos (normalmente concesionados o incluso aparcamientos gestionados por entidades públicas directamente) pueden disciplinar en cierta medida el precio de otros aparcamientos privados (que no cuentan con topes de subidas de precios, como es el caso de los aparcamientos concesionados), dado que no existen notables diferencias de precio con otros aparcamientos en dicho área (por ejemplo en el caso de Las Palmas).
- (90) Sin embargo, puede observarse igualmente, que también se dan escenarios donde, existiendo opciones más baratas cercanas a aparcamientos gestionados en propiedad, estos aparcamientos cuentan con precios elevados, si se comparan con otros aparcamientos gestionados en régimen de concesión (por ejemplo, en el caso de Marbella); especialmente los aplicados en los aparcamientos de las partes en Marbella que, además, resultan ser mayores incluso si se compara con otros aparcamientos de titularidad privada gestionados por terceros operadores en el área analizada. Además, los precios ofrecidos por las partes son incluso más elevados en la temporada de verano, momento en que la demanda turística aumenta notablemente en dicho municipio y se hace más evidente la insuficiencia de oferta de plazas de aparcamiento, en la zona del casco histórico<sup>41</sup>. Ello es reflejo, especialmente en el caso de consumidores de corta estancia (como aquellos que acuden a una zona por motivos de ocio u turísticos), de que el precio resulta inelástico a la demanda y del escaso poder compensatorio por parte de ésta, anteriormente mencionado.
- (91) Por tanto, las características de cada localización<sup>42</sup>, unidas a la asimetría de información descrita sobre los precios de las distintas alternativas para aparcar que existen en una zona (sobre todo en estancias de corto plazo), así como la importancia de la cercanía al destino como variable determinante del lugar de estacionamiento, hace que la disciplina de precios entre aparcamientos competidores pueda quedar diluida en determinados casos, ante el reducido poder compensatorio que ejerce la demanda.

#### **6.4. Barreras de entrada y competencia potencial**

- (92) De acuerdo con la información contenida en el precedente C/0201/09 INTERPARKING / METROPARK, así como la información contenida en el

---

<sup>41</sup> En base a los datos aportados por la notificante, en lo que se refiere a la ocupación de los aparcamientos, se observa que en la temporada de verano las ocupaciones medias aumentan de forma considerable respecto al resto del año en Marbella, lo cual indica que la temporada turística de verano incide sobre la demanda que existe para estos aparcamientos de forma relevante (tanto que incluso motiva una modificación de tarifas para dicho periodo).

<sup>42</sup> Entre otras variables resultan relevantes los accidentes geográficos y la dificultad para llegar a la zona, las disponibilidades de otras opciones de aparcamiento en la zona en número suficiente (tanto de aparcamientos de rotación como de plazas reguladas ORA), o la existencia cada vez mayor de zonas libres de emisiones o de acceso restringido en las zonas céntricas de las ciudades. Estos elementos son considerados dentro del Informe DBK del sector como elementos competitivos que influyen sobre la demanda que puedan tener los diferentes aparcamientos.

Informe DBK 2022 relativo a este sector, en el mercado de la explotación de aparcamientos de rotación existirían una serie de barreras a la entrada que estaría impidiendo la entrada nuevos entrantes al mercado.

- (93) Como barreras de entrada relevantes, se identifican en el citado Informe: (i) la escasez de nuevas localizaciones, tanto en estructura como en superficie, donde situar los aparcamientos; (ii) la fuerte rivalidad en los concursos públicos que se convocan por las distintas administraciones y (iii) la excesiva dependencia que suponen determinadas grandes concesiones para algunas empresas.
- (94) Habría que tener en cuenta, por otro lado, que el acceso a los concursos para la gestión de aparcamientos en régimen de concesión se encuentra condicionado por el hecho de cumplir con los requisitos mínimos (a nivel económico y operativo) que exigen las distintas administraciones. Por su parte, en el caso de los aparcamientos gestionados en régimen de propiedad, habría que tener en cuenta que las inversiones a realizar de cara a construir un nuevo aparcamiento pueden ser bastante significativas, siempre y cuando se cuente con un espacio adecuado y los permisos preceptivos para poder llevar a cabo dicha construcción. Asimismo, la ausencia de espacio disponible para la construcción de nuevos espacios de aparcamiento en determinadas ciudades puede suponer una limitación a las posibilidades de expansión de empresas gestoras de aparcamientos, actuando también como principal barrera de entrada para nuevos competidores en el mercado.
- (95) De hecho, el informe DBK citado anteriormente reconoce como una tendencia relevante en el sector la dificultad para acceder a localizaciones rentables de aparcamientos tanto en estructura como en superficie, debido a la escasez de localizaciones céntricas rentables, especialmente en grandes ciudades.
- (96) A este hecho se encuentra unido el factor clave que resulta de la obtención de permisos y los requisitos que van asociados a la explotación de un aparcamiento, que no solo dependen de la obtención de las licencias de actividad pertinentes en el municipio en cuestión, sino también de elementos como los ratios de plazas de aparcamiento por metro cuadrado que fija el municipio (elemento que influye sobre la rentabilidad del aparcamiento, puesto que limita las plazas que puede contener un aparcamiento), así como otros elementos, tales como los requisitos de resistencia y estructurales con que debe contar el aparcamiento, y las características dimensionales que se exigen (anchos mínimos de vía, radios de giro, dimensiones de plazas, altura libre mínima del aparcamiento, pendientes de las rampas, etc.), que limitan las posibilidades en cuanto a encontrar espacios que se adecuen a este tipo de actividad.

## **7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS**

- (97) La presente operación consiste en la adquisición por parte de INDIGO INFRA, S.A. (“INDIGO”), del control exclusivo de PARKIA SPANISH HOLDING, S.L.U (“PARKIA”), con adquisición del 100% de sus participaciones.

- (98) La operación supondrá el refuerzo de la presencia de la adquirente, INDIGO, en el mercado de explotación de parkings en rotación, asumiendo la posición de PARKIA en determinados municipios en los que INDIGO no estaba presente, pero también produciéndose solapamientos horizontales con la adquirida en determinadas localizaciones.
- (99) Así, INDIGO pasará a ostentar la cuota que hasta el momento presentaba PARKIA en determinados municipios (un total de 34 municipios) donde se producirá la sustitución de un operador por otro. En 23 de ellos la cuota de mercado no superaría el 15%<sup>43</sup>; en 4 de ellos la cuota de mercado sería de entre un 15% y un 30%<sup>44</sup>; en 4 de ellos la cuota de mercado superaría el 30% y resultaría inferior al 50%<sup>45</sup>, y finalmente en 3 municipios la cuota de mercado resultaría superior al 50%<sup>46</sup>.
- (100) No obstante, la operación también producirá solapamientos horizontales en las localizaciones que se presentan a continuación.
- (101) Por un lado, existen cuatro localizaciones (Barcelona-Barceloneta, Barcelona-Diagonal, Bilbao y Madrid-Argüelles) en las que el solapamiento de las partes se produciría en el ámbito de la isócrona de 1.500 metros, adquiriéndose cuotas conjuntas por debajo del 30%, no produciéndose, sin embargo, solapamiento entre las partes si dicha área de influencia se reduce a los 700 metros.
- (102) Por tanto, para el caso de dichas localizaciones, la Dirección de Competencia considera que los solapamientos que se darán en el primer caso no supondrán un problema desde el punto de vista de la competencia efectiva en el mercado, teniendo en cuenta además que (i) en esas tres localizaciones los parking adquiridos a PARKIA operan en régimen de concesión administrativa, por lo que contarán con capacidad limitada para alterar las condiciones de comercialización a los clientes finales, y (ii) las moderadas cuotas conjuntas de mercado reflejan la existencia de suficientes alternativas a las partes presentes en esos mercados.
- (103) Además de en las localizaciones citadas anteriormente, la operación desplegará sus efectos a nivel horizontal en otras localizaciones donde se superará la cuota conjunta del 40% una vez completada la operación; se analizará la situación de forma pormenorizada para cada localización, con el objetivo de descartar potenciales riesgos de incrementos de precios que pudieran derivar de la operación, dada la desaparición de competencia en dichas zonas, con cuotas de mercado a priori considerables.
- (104) En el caso de la ciudad de **Toledo**, en el ámbito de la isócrona de 1.500 metros, la cuota ascendería a un [40-50]%, con adición del [10-20]%. Por su parte, en la isócrona de 700 metros, la cuota conjunta sería del **[50-60]%**, con adición del

---

<sup>43</sup> En concreto, se trata de los municipios de Albacete, Almería, Arona, Barakaldo, Ciudad Real, Córdoba, El Vendrell, Gijón, Granada, Huelva, La Laguna, Lleida, Mataró, Murcia, Pamplona, San Sebastián, Santander, Santiago de Compostela, Segovia, Sevilla, Tenerife, Valencia y Vigo.

<sup>44</sup> En concreto, en los municipios de Avilés, Motril, Salamanca y Sanlúcar de Barrameda.

<sup>45</sup> En los municipios de Chiclana de la Frontera, Igualada, Rubí y Torremolinos.

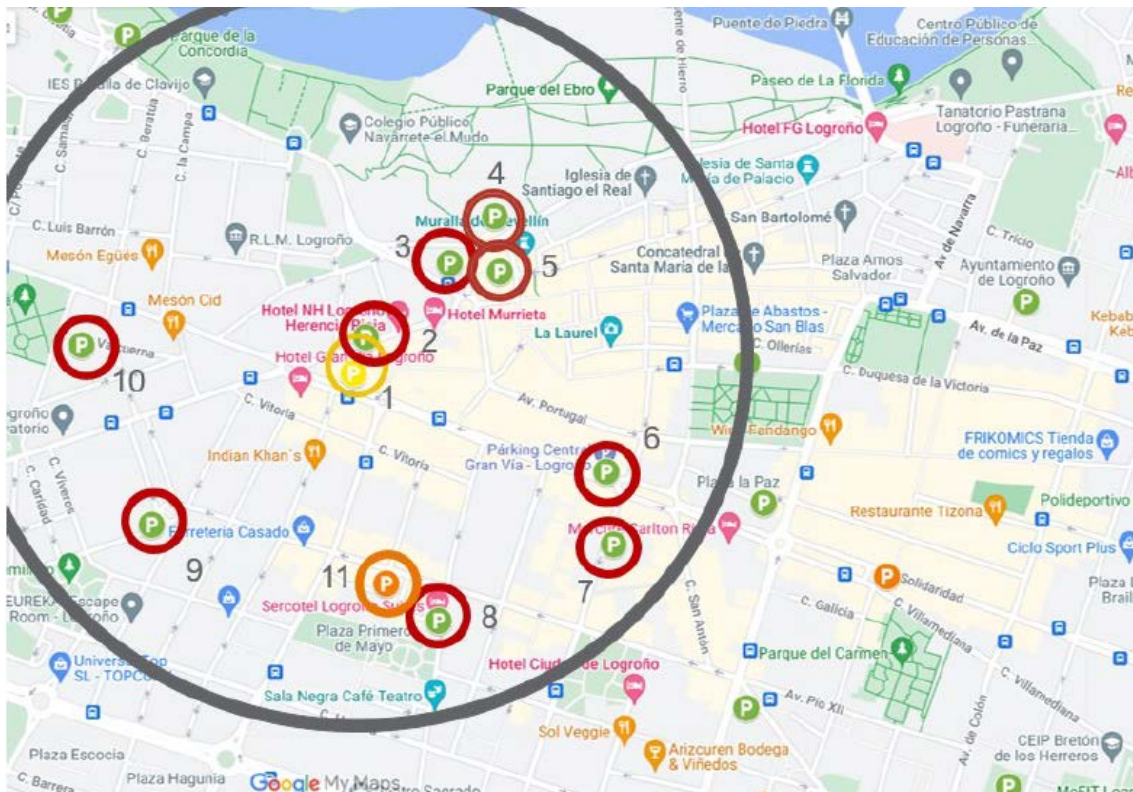
<sup>46</sup> En concreto, en los municipios de Baiona, Mollet del Vallés y Rincón de la Victoria.

[20-30]% (al reducir la isócrona desaparece uno de los aparcamientos gestionado por INDIGO que cuenta con 287 plazas).

- (105) A pesar de las elevadas cuotas resultantes, todos los parkings que controlan las partes en Toledo (tanto los de INDIGO como los de PARKIA) son gestionados en régimen de concesión, lo cual atenúa los posibles efectos de la operación en este mercado ante las limitaciones existentes sobre posibles incrementos de precios, puesto que las tarifas solo pueden incrementarse en la medida que recojan los pliegos por los que se concede la gestión de los mismos, normalmente asociados al IPC o a cualquier otra referencia que se estime en dichos pliegos.
- (106) Además, en el área de la isócrona de 700 metros, además de un aparcamiento gestionado por el ayuntamiento de coste reducido (635 plazas), a 650 metros del aparcamiento PARKIA Miradero, se encuentra un aparcamiento disuasorio gratuito de 540 plazas, además de 772 plazas de estacionamiento regulado (ORA) en dicha isócrona<sup>47</sup>, que constituyen una alternativa a los aparcamientos que gestionará la entidad resultante.
- (107) Con respecto a la ciudad de **Logroño**, si se atiende a la isócrona de 1.500 metros alrededor de los aparcamientos gestionados por PARKIA, la cuota resultante de la operación sería del [30-40]% con adición del [20-30]%, siendo la cuota conjunta de las partes en el ámbito de la isócrona de 700 metros de un **[40-50]%**, con una adición de cuota del [30-40]%.
- (108) A continuación, se presenta el mapa de la isócrona en esta zona, señalado en amarillo el aparcamiento de PARKIA, y en color naranja el aparcamiento gestionado por INDIGO. En verde se señalan los aparcamientos identificados como competidores por la notificante:

---

<sup>47</sup> El número de plazas en aparcamientos en rotación en esta isócrona asciende a 2.910 plazas, gestionando las partes 1608.



Fuente: información aportada por la notificante

- (109) En este caso, si bien la cuota combinada superaría el 40% en el ámbito de la isócrona de 700 metros, debe tenerse en cuenta que no se produce una modificación muy significativa en la estructura de mercado ya que la adquirente asume, fundamentalmente, la posición ya preponderante que ostentaba la adquirida, reforzando su cuota previa en aproximadamente un [10-20]%. Así, en esta zona, el aparcamiento gestionado por INDIGO antes de la operación (INDIGO Parking Primavera) sería el único de las partes gestionado en régimen de propiedad, que cuenta con un total de 175 plazas. Por ello, la entidad resultante tendría la capacidad para incrementar los precios de sus tarifas en una parte muy reducida de las plazas de aparcamiento que pasa a gestionar, puesto que el aparcamiento adquirido (Parking PARKIA Gran Vía), se gestiona en régimen de concesión administrativa. Por tanto, en este aparcamiento, mucho mayor que el de INDIGO (con un total de 497 plazas), existe una limitación de precios, dado que sus tarifas solo pueden incrementarse en la medida que recojan los pliegos por los que se concede la gestión de los mismos, normalmente asociados al IPC o a cualquier otra referencia que es estime en dichos pliegos.
- (110) En este caso, por tanto, el aparcamiento que vería reforzada su capacidad e incentivo para modificar la situación competitiva (en cuanto a precios se refiere), sería el de la adquirente que se gestiona en régimen de propiedad, al desaparecer un competidor relevante en el área analizada una vez completada

la operación (el aparcamiento de PARKIA que pasa a gestionar la resultante). En este sentido, en el caso concreto de Logroño los aparcamientos de ambas partes presentaban precios próximos, lo cual permite inferir que el aparcamiento adquirido en régimen de concesión ejercía cierta presión competitiva. En este sentido, cualquier ingreso obtenido por aparcar un vehículo en el aparcamiento de titularidad pública también pasará a ser percibido por la entidad resultante, por lo que la amenaza por desviación de clientes previa a la operación se ve reducida, y ello podría incrementar el incentivo a elevar precios en el aparcamiento de titularidad privada. Se analizará, por tanto, a continuación, la competencia más cercana al aparcamiento que se gestiona en régimen de propiedad <sup>48</sup>, en la isócrona de 700 metros, considerándose que los aparcamientos más cercanos a dicho activo resultarían ser a priori sus competidores más directos, y ejercerían una competencia más fuerte sobre dicho activo.

- (111) Los aparcamientos competidores más cercanos a dicho aparcamiento serían el Parking Central Gran Vía (451 plazas, cuota del [20-30]%), con una cuota notable y situado a 600 metros del activo; y el aparcamiento del Palacio de Justicia (83 plazas, cuota del [5-10]%), a 450 metros del activo adquirido. Asimismo, dentro de la isócrona de 700 metros existen otros aparcamientos, algo más alejados que los anteriores del aparcamiento gestionado en régimen de propiedad, como son el aparcamiento Comandancia (155 plazas, cuota del [5-10]%) y el aparcamiento del Revellín (49 plazas, cuota del [0-5]%).
- (112) La suma de las plazas gestionadas por dichos aparcamientos (783) supera las plazas ofertadas por el aparcamiento gestionadas por INDIGO en régimen de propiedad (175). En lo que se refiere a los precios aplicados por dichos aparcamientos, Comandancia y del Revellín son gratuitos, mientras que los otros dos aparcamientos (Parking Central Gran Vía y Parking Palacio de Justicia) ofertan unos precios por hora de [CONF.] y [CONF.] euros respectivamente. Por tanto, la resultante contará con varios competidores cercanos en dicha área, con precios similares o menores a los del activo gestionado en régimen de propiedad<sup>49</sup> (o incluso gratuitos), que representan una alternativa suficiente para los consumidores que decidiesen (dentro de las limitaciones ya descritas en cuanto al poder compensatorio de la demanda) aparcar en dicha área, ante una potencial subida de precios.
- (113) En segundo lugar, habría que tener en cuenta la presencia de un total de 1.566 plazas de estacionamiento regulado (ORA), siendo este número superior al total de plazas ofertadas en rotación por la entidad resultante (672), las cuales, si bien no formarían parte del mismo mercado de producto que las plazas de

---

<sup>48</sup> Siguiendo el enfoque utilizado en el análisis del expediente de la ANC de Irlanda M/22/040 Q-Park Ireland Limited / Tazbell Services Group DAC / Sarlon Limited / Maukin Limited.

<sup>49</sup> El precio del aparcamiento de PARKIA es de [CONF.] euros/hora, mientras que el precio del aparcamiento Primavera de INDIGO es de [CONF.] euros/hora.

aparcamientos en rotación, tal y como analizado en varios precedentes<sup>50</sup>, ejercerían presión competitiva sobre las plazas en rotación; son plazas de fácil acceso (en la misma calle, o plazas “on Street”) y sus precios son más reducidos que los ofertados habitualmente por los aparcamientos en rotación<sup>51</sup>.

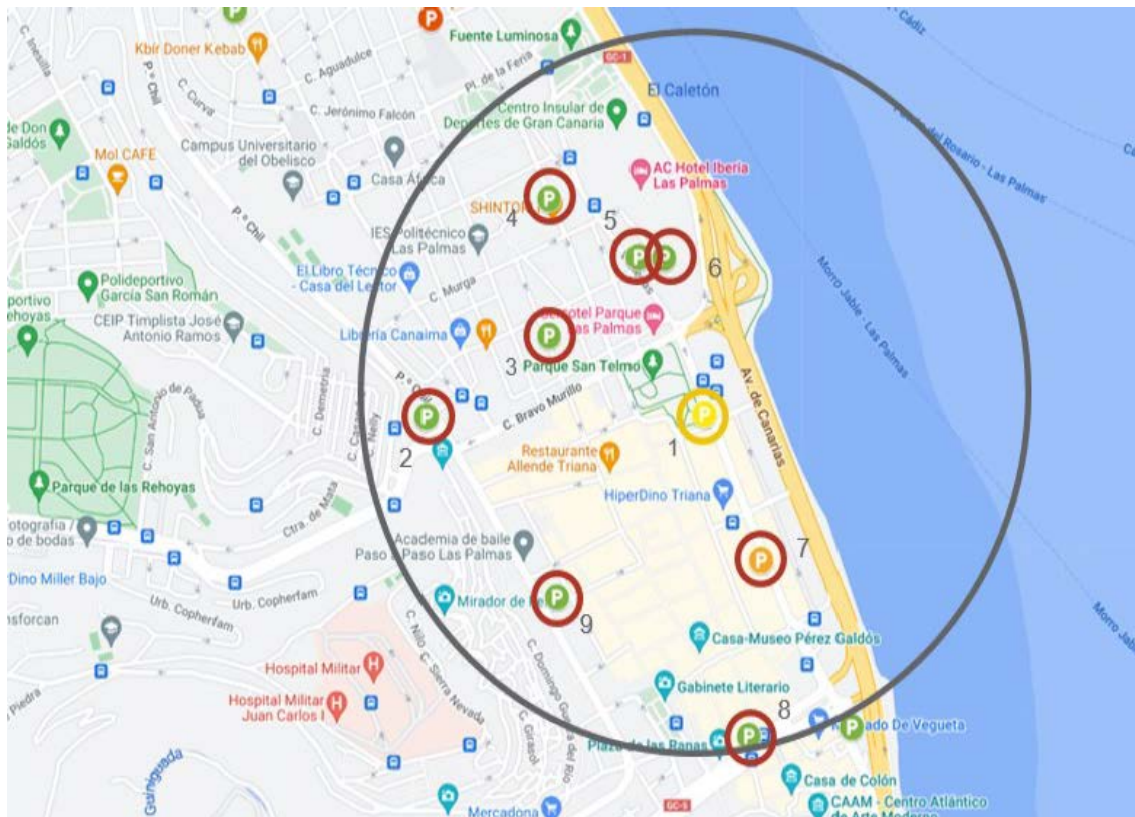
- (114) Finalmente, en el entorno de 700 metros analizado, se contabilizan un total de 781 plazas de aparcamiento gratuito en superficie (contando tanto con las plazas de los aparcamientos gratuitos anteriormente descritos, Parking Comandancia y Revellín, como de otros aparcamientos públicos promovidos por iniciativa del Ayuntamiento de Logroño), que podrían ejercer también presión competitiva sobre el activo que seguirá siendo gestionado en propiedad por la resultante.
- (115) Se considera, por tanto, que la operación no afectará significativamente a la competencia efectiva en este área, teniendo en cuenta que la estructura de mercado no se verá modificada de forma sustancial ante el limitado refuerzo de la cuota preexistente que supone la operación y existiendo suficientes alternativas para los consumidores en el área de la isócrona analizada, ante una eventual subida de precios por parte del aparcamiento gestionado en régimen de propiedad, que en todo caso será el que tenga capacidad de poder aumentar los precios en la isócrona analizada.
- (116) Con respecto a la ciudad de **Las Palmas de Gran Canaria**, en el ámbito de la isócrona de 1.500 metros, la cuota conjunta resultaría ser de un [30-40]%, con una adición del [10-20]%, mientras que, en el ámbito de la isócrona de 700 metros, la cuota conjunta de las partes ascendería a un **[40-50]%**, con adición del [5-10]%.
- (117) A continuación, se presenta el mapa de la isócrona en esta zona, señalado en amarillo el aparcamiento de PARKIA, y en color naranja el aparcamiento gestionado por INDIGO. En verde se señalan los aparcamientos identificados como competidores por la notificante:

---

<sup>50</sup> Expedientes de la ANC de Portugal Ccent. 35/2016 – Mr. Clean / Sient y de la ANC de Irlanda M/22/040 Q-Park Ireland Limited / Tazbell Services Group DAC / Sarlon Limited / Maukin Limited.

<sup>51</sup> En este caso, el coste de una hora de aparcamiento en este tipo de plazas reguladas asciende a 0,95 euros por hora.





*Fuente: información aportada por la notificante*

- (118) Al igual que en el caso de Logroño, el aparcamiento de INDIGO (INDIGO Triana) ya estaba siendo gestionado en régimen de propiedad, con un total de 1.392 plazas y, el aparcamiento de PARKIA, que pasaría a explotar la entidad resultante (PARKIA San Telmo, 314 plazas), se gestiona mediante una concesión administrativa. En este aparcamiento, por tanto, existe una limitación de precios, dado que sus tarifas solo pueden incrementarse en la medida que recojan los pliegos por los que se concede la gestión de los mismos, normalmente asociados al IPC o a cualquier otra referencia que se estime en dichos pliegos.
- (119) Por tanto, el aparcamiento que vería reforzados su capacidad e incentivo para modificar la situación competitiva (en cuanto a precios se refiere), en Las Palmas sería el de la adquirente que se gestiona en régimen de propiedad, al desaparecer un competidor relevante en el área analizada una vez completada la operación (el aparcamiento de PARKIA que pasa a gestionar la resultante). Al igual que en el caso de Logroño, la entidad resultante vería reducido el riesgo de desviación de clientes al aparcamiento de titularidad pública ya que, en cualquier caso, los ingresos percibidos serían percibidos por ella misma. Como consecuencia, podría incrementarse el incentivo a elevar precios en el aparcamiento que gestiona en propiedad.

- (120) Se analizará, por tanto, a continuación, la competencia más cercana al aparcamiento gestionado de forma privada<sup>52</sup> en la isócrona de 700 metros, considerándose que los aparcamientos más cercanos a dicho activo son, a priori, sus competidores más directos y ejercerían una competencia más fuerte sobre el activo gestionado de forma privada (el cual no cuenta con limitaciones de precios como en el caso del aparcamiento gestionado en régimen de concesión). Los aparcamientos más cercanos a dicho activo serían el aparcamiento SAGULPA San Bernardo (234 plazas, cuota del [5-10]%) situado a 550 metros del aparcamiento INDIGO Triana; y el aparcamiento SAGULPA Mercado de Vegueta (207 plazas, cuota del [5-10]%) a 600 metros del aparcamiento INDIGO Triana. Asimismo, dentro de la isócrona de 700 metros existen otros aparcamientos algo más alejados del aparcamiento de gestionado de forma privada que los anteriores: aparcamiento Venegas (411 plazas, cuota del [10-20]%; el aparcamiento Iberia San Telmo (300 plazas, cuota del [5-10]%; el aparcamiento de la empresa municipal SAGULPA Subida de la Mata (116 plazas cuota del [0-5]%), así como el aparcamiento SABA Edificios Múltiples (661 plazas, cuota del [10-20]%).
- (121) La suma de las plazas gestionadas por dichos aparcamientos (2.181) supera las plazas gestionadas por INDIGO en régimen de propiedad (1.392). En lo que se refiere a los precios aplicados por dichos aparcamientos, serían los siguientes: Parking Iberia San Telmo [CONF.] euros; Aparcamiento Venegas [CONF.] euros; aparcamientos de SAGULPA (San Bernardo, Subida de la Mata y Mercado de Vegueta) [CONF.] euros; y aparcamiento SABA Edificios Múltiples [CONF.] euros. Por tanto, la resultante contará con varios competidores cercanos en dicha área, con precios menores a los del activo gestionado en régimen de propiedad ([CONF.] euros/hora), que representan una alternativa suficiente para los consumidores que decidiesen (dentro de las limitaciones expuestas) aparcar en dicha área, ante una potencial subida de precios aplicada por la resultante.
- (122) Además, debe tenerse en cuenta la presencia un total de 1.716 plazas de estacionamiento regulado (ORA), siendo este número comparable al del total de plazas en rotación que gestionará la entidad resultante (1.706), las cuales, si bien no formarían parte del mismo mercado de producto que las plazas de aparcamientos en rotación, sí que se considera en varios precedentes<sup>53</sup> que ejercen presión competitiva sobre las plazas en rotación, teniendo en cuenta que son plazas de fácil acceso (en la misma calle, o plazas “on Street”) y que cuentan con precios más reducidos que los ofertados habitualmente por los aparcamientos en rotación<sup>54</sup>.
- (123) Aparte de la existencia de alternativas de aparcamiento más allá de la entidad resultante en el área de influencia analizada, la escasa modificación de la

---

<sup>52</sup> Siguiendo el enfoque utilizado en el análisis del expediente de la ANC de Irlanda M/22/040 Q-Park Ireland Limited / Tazbell Services Group DAC / Sarlon Limited / Maukin Limited.

<sup>53</sup> Expedientes de la ANC de Portugal Ccent. 35/2016 – Mr. Clean / Sient y de la ANC de Irlanda M/22/040 Q-Park Ireland Limited / Tazbell Services Group DAC / Sarlon Limited / Maukin Limited.

<sup>54</sup> En el caso de Las Palmas de Gran Canaria, el precio la hora de aparcamiento regulado asciende a 0,70 euros por hora

estructura de mercado generada por la operación en esta área, al ser la adición inferior al 10%, hace que esta DC considere que la operación no afectará significativamente a la competencia efectiva en esta área.

- (124) Finalmente, en el caso de **Marbella**, INDIGO adquirirá dos aparcamientos de PARKIA, resultando en la isócrona de 1.500 metros la cuota conjunta del [10-20]% con una adición de cuota del [5-10]%. Atendiendo a la isócrona de 700m, se han identificado dos áreas de influencia diferenciadas alrededor de ambos parkings adquiridos.
- (125) Así, en el área de influencia de 700 metros alrededor del parking Plaza de la Victoria, la cuota conjunta de las partes ascendería a un [30-40]%, con adición del [10-20]%. En el entorno de los 700 metros alrededor del aparcamiento Plaza de la Victoria, se encuentran unas 140 plazas de aparcamiento en superficie gratuito, además de 2.478 plazas de estacionamiento regulado (ORA) en la isócrona de 700 metros<sup>55</sup>, que suman mayor número de plazas que las ofertadas por los parkings de las partes y podrían ejercer presión competitiva, especialmente en el caso de estancias de corto plazo. Por todo lo anterior, dado que la cuota resultante se sitúa por debajo del 40% y existen múltiples alternativas a la entidad resultante, bien gratuitas, bien bajo precios regulados, se descartan riesgos para la competencia en esta isócrona.
- (126) En el caso del área de influencia de 700 metros alrededor del aparcamiento Marbella Center de PARKIA, la cuota conjunta ascendería a un **[60-70]%**, con adición del [20-30]%.
- (127) La operación genera, en este caso, una elevada cuota resultante y un refuerzo significativo de la posición previa a la operación, ante una situación de débil presión competitiva a la que se verá sometida la entidad resultante, dada la enorme distancia a la que se sitúa su principal competidor. A diferencia de los municipios anteriores, en Marbella solamente uno de los parkings de INDIGO se gestiona en régimen de concesión, el otro parking de INDIGO y los dos parkings adquiridos a PARKIA se gestionan en régimen de propiedad. Por tanto, incrementa su cuota partiendo de una situación en la que ya disponía de aparcamientos privados a la que se le añaden dos activos más gestionados en propiedad, lo que reforzaría el incentivo y la capacidad para subir precios en 3 de los activos que tendrá.
- (128) En un área de 700 metros alrededor del aparcamiento Marbella Center se encontrarían alrededor de 140 plazas de aparcamiento en superficie gratuito, además de 1.104 plazas de estacionamiento regulado (ORA) en la isócrona de 700 metros<sup>56</sup>, que ejercerían cierta presión competitiva sobre los aparcamientos de las partes, especialmente en el caso de estancias de corto plazo, si bien solo

---

<sup>55</sup> En esta isócrona el número total de plazas de aparcamientos en rotación asciende a [CONF.], de las que partes gestionan [CONF.].

<sup>56</sup> En la isócrona de 700 metros alrededor de dicho aparcamiento el número total de plazas de aparcamientos en rotación asciende a [CONF.], de las que las partes gestionan en total [CONF.].

consideradas conjuntamente constituirían una oferta cuantitativamente comparable a la de las partes

- (129) En el caso de Marbella, cabe señalar que existen dos elementos más (precios de partida y ocupaciones medias, mucho más elevados que la media nacional) que la DC considera que son indicativos de un especial riesgo de incremento de precios como consecuencia de la operación en esta localización.
- (130) En primer lugar, los precios que aplican las partes en los aparcamientos de Marbella son de los más elevados de entre todos sus aparcamientos a nivel nacional (especialmente en el caso del Parking Francisco Norte de INDIGO y del Parking Plaza de la Victoria de PARKIA), situándose en niveles de precios de ciudades como Madrid y Barcelona, aumentando además dichos precios en temporada de verano (situación que no se da en el caso de otros aparcamientos analizados). El hecho de que con carácter previo a la operación las partes ya presenten precios elevados en Marbella, es debido a una insuficiencia de oferta, hecho que se pone especialmente de manifiesto ante el notable aumento de demanda especialmente en la temporada de verano (Marbella es una importante zona turística), cuyas alternativas a los aparcamientos de las partes resultarían insuficientes para atenuar los efectos que pueda tener la operación en este mercado.
- (131) A este respecto, la notificante sostiene que existe un exceso de capacidad de los competidores y de las propias partes en la operación en Marbella, puesto que modifican sus precios (a la baja) fuera de la temporada de verano. Sin embargo, atendiendo a los datos aportados por la propia notificante, las ocupaciones medias en estos aparcamientos fueron elevadas en 2022 si se compara con el resto de los aparcamientos de las partes; así, frente a la media de todas las ocupaciones promedio de todos los parkings de INDIGO ([CONF.]%), los parkings de Marbella tendrían ocupaciones promedio anuales del [CONF.]% y del [CONF.]% (por encima de ocupaciones promedio de ciudades analizadas como Madrid, Barcelona, Bilbao o Gran Canaria).
- (132) En el caso de PARKIA, las ocupaciones promedio de uno de los aparcamientos de Marbella (Plaza de la Victoria) también estaría por encima de la media de sus parkings analizados ([CONF.]% frente a la media total de [CONF.]%). Estos datos ponen en duda la presión competitiva efectiva que los parkings gratuitos o la zona ORA puedan ejercer, puesto que no parecen ser alternativas con suficiente capacidad como para ejercer suficiente disciplina sobre los precios de los aparcamientos privados de la entidad resultante.
- (133) En este sentido, como ya se ha mencionado, el mercado de gestión de aparcamientos se enfrenta, como principal barrera, a la ausencia de disponibilidad de espacio. Si bien la notificante ha alegado, en este sentido, que existen planes del Ayuntamiento de Marbella para la construcción de nuevas plazas de aparcamiento en superficie, ninguno de los proyectos de aparcamiento está situado en la isócrona afectada por la operación (700 metros desde los activos adquiridos). Adicionalmente, el argumento no ha quedado suficientemente acreditado: para uno de los proyectos, el más avanzado, la

notificante ya ha tenido en cuenta aquellas plazas que están ya construidas a la hora de calcular las cuotas y para el otro, no se contemplan horizontes temporales próximos concretos para la finalización de los nuevos planes, que supongan una certeza de que la competencia potencial se va a convertir en real en un lapso determinado. Así pues, esta DC no puede considerarlos competencia real ni potencial.

- (134) Además, tras un análisis de los precios ofrecidos en cada aparcamiento, esta DC ha constatado también que existen divergencias notables entre las tarifas de cada aparcamiento privado y, a su vez, estos precios se alejan bastante de la tarifa ofrecida por el aparcamiento en régimen de concesión<sup>57</sup>. Esto permite rebatir lo alegado por la notificante, que señala que no existe incentivo a incrementar los precios debido a que en esta área existe la presencia de este aparcamiento gestionado en régimen de concesión que cuenta con más de 400 plaza, al confirmar que: (i) los aparcamientos privados, ante la insuficiencia de oferta, hacen frente a una demanda bastante inelástica, probablemente debido a que los usuarios, a la hora de aparcar, tienen en cuenta factores como la disponibilidad de aparcamiento y la cercanía al destino final más que el precio; y (ii) que los aparcamientos próximos en régimen de concesión (como es el caso del aparcamiento INDIGO Avenida del Mar) no actúan en Marbella como elemento de disciplina para moderar los precios de aquellos aparcamientos privados, como se observa ante la evolución creciente de las tarifas durante los últimos años<sup>58</sup>.
- (135) Así, la rigidez en precios que presentan los aparcamientos privados objeto de análisis, la elevada cuota resultante y la ausencia de suficientes alternativas existentes (especialmente ante la dificultad de la entrada al mercado de nuevos competidores en el área de influencia analizado), no permite a esta DC descartar el riesgo de incremento del nivel de precios en todos los aparcamientos de titularidad privada de la entidad resultante en esta área de influencia.
- (136) A la luz de todo lo anterior, se considera que la entidad resultante tendrá incentivo y capacidad para alinear al alza las tarifas de los aparcamientos privados que gestione, empeorando el escenario actual en el que los usuarios se benefician de distintos precios y, posteriormente, incrementar también los precios (incluidos aquellos que ya estaban más altos). Por todo ello, esta DC estima que la operación de concentración, en ausencia de compromisos o condiciones, encaminados a resolver los problemas identificados en el mercado de explotación de aparcamientos en rotación en Marbella, genera riesgos para el mantenimiento de la competencia efectiva en dichos mercados.

---

<sup>57</sup> El aparcamiento INDIGO Avenida del Mar ofrece una tarifa en la primera hora en el año 2023 de [CONF.], alejada de las tarifas del resto de aparcamientos (INDIGO Francisco Norte Playa, [CONF.]; PARKIA Plaza de la Victoria, [CONF.]; PARKIA Marbella Center, [CONF.], con un aumento en este último caso del [CONF.]

<sup>58</sup> Desde 2020 hasta 2024, el precio del aparcamiento INDIGO Francisco Norte Playa ha variado de [CONF.] en dicho periodo; en el caso del aparcamiento INDIGO Avenida del Mar (concesión), [CONF.]; en el caso del aparcamiento PARKIA Plaza de la Victoria el precio habría pasado de [CONF.], y finalmente el aparcamiento PARKIA Marbella Center [CONF.].

## 8. COMPROMISOS

- (137) Con fecha 4 de abril de 2024, la representante de la notificante presentó, dentro del plazo habilitado para ello, una propuesta de compromisos al amparo del artículo 59 de la LDC, al objeto de resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva que se pudieran derivar de la operación de concentración notificada. Dicha propuesta de compromisos sustituye a la presentada inicialmente el 4 de marzo de 2024.
- (138) Los compromisos (cuya redacción original se anexa a este Informe y Propuesta como Anexo I) se resumen a continuación.
- (139) La propuesta de compromisos presentada por la notificante consiste principalmente en la **desinversión del aparcamiento PARKIA Marbella Center**.
- (140) Según se recoge en la citada propuesta, INDIGO se compromete a desinvertir el activo (el aparcamiento con todos los activos y personal relacionado para su correcta explotación, en términos de viabilidad y competitividad) en un periodo de desinversión fijado en 6 meses desde la fecha de autorización de la concentración.
- (141) Además, con carácter previo, se ha comprometido a poner a disposición de los compradores que ya han mostrado un interés real en el activo a desinvertir<sup>59</sup>, así como a cualquier otro comprador que muestre interés en el mismo, en un plazo de 10 días hábiles desde la presentación de la propuesta de compromisos de fecha 4 de abril de 2024, toda la información relevante (legal, financiera, urbanística, fiscal, etc.) que los compradores requieran para poder presentar una oferta formal por el activo a desinvertir. Ello se hará a través de una sala de datos virtual (Virtual Data Room), creada a tal fin por los asesores externos de PARKIA.
- (142) Este compromiso va acompañado de la obligación del comprador del activo desinvertido de explotar comercialmente el mismo durante 3 años, no pudiendo ceder en ningún caso, en el supuesto de que acuda a un tercero, la explotación comercial del mismo a INDIGO. Asimismo, INDIGO se compromete, durante un periodo de 3 años desde el cierre de la operación, a no adquirir, construir ni explotar aparcamientos en el ámbito de la isócrona de 700 metros alrededor del activo desinvertido.
- (143) Si pasado dicho primer periodo de desinversión (de 6 meses), no se ha logrado vender el activo, se deberá designar un administrador independiente para que liquide el activo en un plazo de 4 meses a contar desde el fin del primer periodo de desinversión, sin precio mínimo de venta. Dicho administrador será designado por la CNMC, según procedimiento regulado en la propuesta de compromisos<sup>60</sup>,

---

<sup>59</sup> La notificante contactó con fecha 18 de marzo con varios operadores que podrían estar interesados en la compra del activo, plasmando 3 de ellos su interés mediante escritos remitidos a la CNMC.

<sup>60</sup> El administrador deberá reunir algunas características (ser independiente de INDIGO; poseer las cualificaciones necesarias para llevar a cabo su mandato y no contar con conflictos de interés en el asunto). INDIGO someterá a la

un mes antes de que finalice el primer periodo de desinversión, en caso de no haberse llegado a un acuerdo vinculante de compraventa o bien la CNMC haya rechazado al comprador propuesta durante dicho primer periodo.

- (144) En todo caso, tanto la designación del administrador independiente en caso de agotarse el primer periodo de desinversión, como la aprobación del comprador presentado, quedarán a criterio de la CNMC.
- (145) Asimismo, INDIGO se compromete a mantener el aparcamiento PARKIA Marbella Center como una unidad de negocio separada con respecto al resto de activos desde la fecha de autorización de la concentración, así como a mantener las tarifas aplicadas actualmente, actualizándolas si fuera necesario en enero de 2025 según el IPC.

## **9. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS**

### **9.1. Consideraciones previas**

- (146) Con carácter previo al análisis de la suficiencia o no de los compromisos definitivos presentados por la notificante para resolver los obstáculos para la competencia efectiva planteados por la operación de concentración notificada, es necesario hacer determinadas consideraciones generales sobre los objetivos del control de concentraciones.
- (147) De conformidad con el artículo 59 de la LDC, cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la CNMC, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (148) La LDC atribuye a la Dirección de Competencia la capacidad para valorar estos remedios 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
- (149) Este modelo permite conjugar la salvaguarda de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración, condiciones que limitarían la libertad de empresa de las partes afectadas.
- (150) En relación con la proporcionalidad, es importante recordar que los posibles remedios no deberían ir más allá de los problemas ocasionados por la operación notificada, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes

---

CNMC una o varias propuestas de administrador, designándose al mismo en un plazo de una semana desde la autorización por parte de la CNMC. En caso de rechazo por parte de la CNMC de los administradores propuestos, INDIGO someterá a elección de la CNMC al menos dos candidatos más en el plazo de una semana desde el rechazo. Si se produce un nuevo rechazo por parte de la CNMC, será la CNMC quien nombre a un administrador adecuado. Dicho administrador podrá sustituirse si la CNMC lo considera oportuno, según procedimiento recogido en la propuesta.

o ajenos a la operación. Si bien ello no significa que los problemas de competencia preexistentes no puedan ser objeto de remedios en la medida que la operación de concentración agrave los mismos.

- (151) Con carácter general, resulta preferible que la CNMC opte por los compromisos ofrecidos, siempre que sean adecuados y proporcionados, frente a la posibilidad legal de imponer condiciones, porque al haber sido ofrecidos de manera voluntaria, se facilita la ejecución y vigilancia de los mismos.
- (152) De acuerdo con el apartado 9 de la Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles en operaciones de concentración<sup>61</sup>, *“los compromisos deberán eliminar enteramente los problemas de competencia y deberán ser completos y efectivos desde todos los puntos de vista. Por otra parte, los compromisos deberán poder ser ejecutado de manera efectiva en un breve plazo, ya que las condiciones de competencia del mercado no se mantendrán hasta que se hayan cumplido los compromisos”*.
- (153) El artículo 69.5 del RDC establece que los compromisos presentados en primera fase solo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado esa claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (154) En este sentido, los problemas de competencia han sido claramente identificados y delimitados por esta Dirección a la hora de valorar la operación en ausencia de compromisos.

## 9.2. Valoración

- (155) La DC considera que la venta de del activo PARKIA Marbella Center solucionaría los problemas para la competencia detectados. Así, tras la operación sin compromisos la cuota conjunta resultante sería del [60-70]%, con una adición del [20-30]%. En esa isócrona, en la que desaparecería el aparcamiento PARKIA Marbella Center desinvertido, la cuota se diluiría hasta un [40-50]%, con una adición muy reducida del [5-10]%, alterando levemente la situación competitiva previa a la operación.
- (156) Además, la desinversión del aparcamiento de PARKIA Marbella Center también reduciría la cuota resultante en la isócrona del aparcamiento adquirido de PARKIA Plaza de la Victoria, ya que este aparcamiento objeto de desinversión estaba incluido en la isócrona de 700m alrededor de este otro aparcamiento que sí será adquirido. Así, sin compromisos, la cuota conjunta resultante sería del [30-40]%, fruto de la posición de INDIGO ([20-30]%), a la que se le sumaría la cuota de ambos aparcamientos de PARKIA ([10-20]%). Tras la desinversión de PARKIA Marbella Center, la cuota resultante en la isócrona de PARKIA Plaza de la Victoria sería de [20-30]%, ya que a la cuota del [20-30]% de INDIGO se le sumaría el [0-5]% del aparcamiento adquirido de PARKIA, resultando prácticamente inalterada la situación competitiva previa a la operación en esta

---

<sup>61</sup> Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) nº 802/2004 de la Comisión.



isócrona, donde la cuota más elevada correspondía a INDIGO, con una cuota del [20-30] %.

- (157) En cuanto al **procedimiento de desinversión** propuesto y los posibles riesgos asociados a la eficacia de la misma (en cuanto a que no se produzca la venta fácilmente o incluso no se produzca la misma en los periodos deseados), la notificante ha señalado que: (i) no existe riesgo de que se produzca un incremento de precios hasta que se produzca la venta del activo, dado que la notificante se compromete a mantener dichos precios en ese tiempo; (ii) no existe riesgo de degradación del activo ni barreras a la posibles desinversión, tales como derechos de terceros o la necesidad de obtener licencias o autorizaciones administrativas y (iii) no se da el caso de que existan pocos candidatos interesados o idóneos como alternativa.
- (158) Adicionalmente, señala una serie de dificultades relacionadas con la desinversión: (i) INDIGO no tiene visibilidad suficiente del activo, como para poder suministrar información pertinente a nivel financiero, técnico o legal a un posible comprador actualmente; y (ii) no puede escindir el activo objeto del compromiso, dado que el vendedor no es un operador industrial, sino financiero o inversor y no se prevé poder escindir el activo en un corto periodo de tiempo, al menos no mediante una cesión de acciones (solo se podría realizar mediante una cesión de activos, constituyendo una nueva sociedad con el activo en cuestión).
- (159) Sin embargo, la notificante sí ha presentado, además de la citada propuesta de compromisos, tres cartas de interés de posibles compradores del activo a desinvertir. En dichas cartas de interés, las potenciales compradoras ([CONF.]) manifiestan (i) la existencia de un interés real por la adquisición del activo a desinvertir, encontrándose las 3 empresas en un momento de expansión; el activo supondría una oportunidad de crecimiento dentro de este sector en una ubicación con gran potencial; (ii) que cuentan con recursos financieros y operativos suficientes para acometer la operación y solicitan la información financiera, comercial, técnica y legal que resulte relevante para la valoración del activo y la presentación de una oferta formal (tratarán esa información como confidencial y según los procesos de due diligence que se definan).
- (160) De acuerdo con la notificante, se trata de tres potenciales compradores con experiencia en el mercado de gestión de aparcamientos en rotación, por lo que son empresas conocedoras del sector que ejercerían una importante presión competitiva en caso de adquirir el activo a desinvertir y que en todo caso cumplen con las condiciones recogidas en la propuesta de compromisos para ser considerados como compradores idóneos por parte de la CNMC.
- (161) Asimismo, la notificante ha presentado, como garantía adicional para la correcta consecución de la desinversión del activo, el compromiso de poner a disposición de los potenciales compradores la información que estos requieren para la valoración del activo y la presentación de una oferta formal, a través de una

virtual data room (VDR)<sup>62</sup>, en un plazo de máximo diez días hábiles desde la presentación de la propuesta de compromisos. Todo ello, identificados ya potenciales interesados, facilita que estos puedan formalizar su interés y agilizar, por tanto, el procedimiento y los plazos de desinversión previstos. En consecuencia, la DC considera que, una vez ejecutada la operación sería factible que la venta se materialice en los períodos propuestos.

- (162) Adicionalmente, el compromiso de desinversión se ha acompañado de las garantías necesarias para que la adquirente no pueda, tras la venta del activo, competir en el área en el que se ha propuesto la desinversión, al obligarse el comprador del activo desinvertido a explotar comercialmente el mismo durante 3 años, sin poder ceder en ningún caso la explotación a la adquirente, unido al compromiso de no competencia durante 3 años en el área afectada por la operación (isócrona de 700 metros desde el activo desinvertido) durante ese mismo período .
- (163) Por último, se ha previsto un detallado procedimiento de información a la Dirección de Competencia sobre la evolución de este procedimiento, que permitirá su supervisión de forma precisa y constante. Se incluye así el reporte de (i) la firma de un acuerdo vinculante de compraventa con un comprador del activo, en el plazo de una semana desde la adopción del mismo; (ii) la puesta a disposición de la información a los potenciales compradores de la VDR en un plazo de 48 horas desde la puesta a disposición de la información; (iii) un informe mensual del estado de las negociaciones con posibles compradores en un plazo de quince días desde el fin de cada mes durante el primer periodo de desinversión; y (iv) informe mensual del procedimiento de desinversión por parte del administrador en el segundo periodo de desinversión, en un plazo de quince días tras el fin de cada mes de dicho periodo.
- (164) Por tanto, subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por la notificante, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser aprobada en primera fase con compromisos.

---

<sup>62</sup> Siguiendo las obligaciones estándar de confidencialidad y en su caso la constitución de un “clean team” específico para dicha tarea, descritas en la propuesta de compromisos de fecha 4de abril de 2024.

## 10. 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 autorizar la concentración subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por la notificante en fecha 4 de abril de 2024, en aplicación del artículo 57.2.b.) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.