



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-07057 VALANZA / GRUPO OCCIDENTAL.**

Con fecha 8 de junio de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de VALANZA CAPITAL RIESGO, SGEGR, S.A.U. (en adelante VALANZA) de, al menos, un 72,487% de las acciones de OCCIDENTAL HOTELS MANAGEMENT B.V. (en adelante OHMBV) y del 50% de las acciones y participaciones de SOTELTUR INTERNATIONAL B.V. (en adelante SIBV) y SOTELTUR, S.L. (en adelante SSL).

Dicha notificación ha sido realizada por VALANZA según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **9 de julio de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de VALANZA CAPITAL RIESGO, SGEGR, S.A.U. (Grupo BBVA) del control exclusivo sobre la cadena hotelera OCCIDENTAL HOTELS&RESORTS, a través de su participación en la sociedad vehículo de nueva creación, METROPOLITAN PARTICIPATIONS, S.L.

La operación se deriva de la adquisición por parte de VALANZA, a través de las sociedades de capital riesgo Elcano Empresarial S.R.C., S.A., Elcano Empresarial II S.R.C., S.A. y Proyectos Empresariales Capital Riesgo I S.C.R., S.A. (en adelante SCR), y PONTE GADEA, S.L. de, al menos, un 72,487% de OHMBV y del 50% de las acciones y participaciones de SIBV y SSL<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> OHMBV es la sociedad matriz del Grupo OCCIDENTAL, que controla todas las sociedades que forman parte del grupo, con la excepción de SIBV y SSL en las que tiene una participación en el capital del 50% y que están participadas en el 50% restante por CAIXA CAPITAL DESARROLLO S.C.R. Por la presente operación VALANZA adquiere a CAIXA CAPITAL su participación en SIBV y SSL.



A efectos de la operación se creará una sociedad vehículo, METROPOLITAN PARTICIPATIONS, S.L. (en adelante METROPOLITAN), a la que las SCR's que gestiona VALANZA y PONTE GADEA aportaran las acciones y participaciones adquiridas a la fecha de cierre de la operación -SCR's (58,02%); PONTE GADEA (25,69%)- y D. Gregorio de Diego las acciones de OHMBV de las que ya es titular<sup>2</sup> (16,27%)-, pasando METROPOLITAN a ser la nueva matriz del Grupo OCCIDENTAL, en sustitución de OHMBV.

Así, como consecuencia de lo anterior, a la fecha de cierre de la operación propuesta, VALANZA dispondrá de la mayoría del capital social de METROPOLITAN (58,02%) y, por tanto, del Grupo OCCIDENTAL, con una participación en su capital social del 88,75%<sup>3</sup>.

Para regular las normas de funcionamiento de METROPOLITAN y de las restantes sociedades integrantes del Grupo OCCIDENTAL, las partes han suscrito, con fecha 20 de junio de 2007, un Contrato de Inversión y Pacto de Socios según el cual las decisiones estratégicas<sup>4</sup> en METROPOLITAN se adoptarán en la Junta de Socios con el voto favorable de al menos el 66% del total de los derechos de voto y cualquier decisión en el Consejo de Administración requerirá el voto favorable de 4 de los 5 consejeros que lo componen (3 nombrados por VALANZA y los dos restantes por PONTE GADEA<sup>5</sup> y por TAMAR).

De acuerdo con la estructura anteriormente descrita, únicamente con el acuerdo de VALANZA es posible alcanzar el quórum necesario para la toma de decisiones estratégicas y no existe una mayoría estable en la toma de decisiones, sino que se forman en cada ocasión a partir de dos combinaciones posibles (VALANZA y PONTE GADEA o TAMAR).

En este sentido, de acuerdo con lo establecido en la Comunicación de la Comisión C66, 2/03/98, sobre el concepto de concentración, no cabe suponer control conjunto<sup>6</sup>.

Por otra parte, siguiendo la citada Comunicación<sup>7</sup>, el derecho de veto de VALANZA en las decisiones estratégicas que pudieran afectar a METROPOLITAN determina que, a través de su participación en las SCR's, adquiera el control exclusivo sobre el Grupo OCCIDENTAL.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia españolas. La operación se ha notificado igualmente en México.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

En el Contrato de Inversión y Pacto de Socios suscrito entre las partes se establece un acuerdo por el que [...] D. Gregorio de Diego<sup>8</sup> se comprometen a no competir con las actividades

<sup>2</sup> D. Gregorio de Diego aportará a METROPOLITAN la totalidad de las acciones de OHMBH de las que es titular bien directamente o bien a través de su participación en la sociedad [...]

<sup>3</sup> Los restantes socios de Grupo OCCIDENTAL que permanecen como socios minoritarios son: Capital Hemisferio (5,071%); García Baquero (1,885%); equipo directivo (2,390%) y autocartera (1,898%).

<sup>4</sup> [...].

<sup>5</sup> PONTE GADEA ha manifestado por escrito, 5.2.d y 5.3.b del Pacto de Socios, su voluntad de no hacer uso de su derecho a designar consejero inicialmente, por lo que la designación de éste corresponderá a la Junta General de Socios de METROPOLITAN, que adoptará el referido acuerdo con el voto favorable de, al menos, la mitad mas uno de los derechos de voto de la totalidad del capital social de METROPOLITAN (como ya se ha especificado, VALANZA dispondrá inicialmente del 58,0318% del capital).

<sup>6</sup> Párrafo 35 de la Comunicación C66 de la Comisión.

<sup>7</sup> Párrafo 39 de la Comunicación C66 de la Comisión.

<sup>8</sup> D. Gregorio de Diego permanecerá vinculado al Grupo OCCIDENTAL a través de un contrato de prestación de servicios profesionales/laborales con METROPOLITAN.



del negocio del Grupo OCCIDENTAL ni a promover traspasos de personal de cualquiera de las sociedades del Grupo OCCIDENTAL. El compromiso de no competencia entrará en vigor en la fecha de firma de este contrato y finalizará [...].

El apartado 5 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso la duración de las cláusulas de no competencia y no captación van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte no integrante de la operación.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.b de la misma.

### **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **IV.1. “VALANZA CAPITAL RIESGO, SGEGR, S.A.U.” (VALANZA)**

VALANZA es la gestora de las sociedades de capital riesgo Elcano, Elcano II y PECRI, participada al 100% por el Grupo BBVA. El Grupo BBVA es un grupo financiero internacional que aglutina un gran número de sociedades filiales y empresas participadas.

Por su parte, Elcano y Elcano II tienen conjuntamente una participación mayoritaria de control en el capital de Textil Textura, S.L. (64,5%) y Complementos de Innovación y Moda, S.L. (64,1%), ambas sociedades igualmente gestionadas por VALANZA. Además, tienen participaciones minoritarias no de control en Madeca Grupo de Inversiones, S.L. (28,5%), Técnicas Reunidas, S.A. (7,2%) y Metro Madrid (20%). A su vez, PECRI tiene una participación minoritaria del 20% en Ferromóvil 3000. S.L. y Ferromóvil 9000, S.L., sociedades propietarias de los 150 nuevos trenes del Metro de Madrid. Ninguna de las sociedades señaladas opera en el mismo sector de las sociedades adquiridas.

La facturación del Grupo BBVA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas Grupo BBVA (millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[>2.500]	[>2.500]	[>2.500]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.



## IV.2. “OCCIDENTAL HOTELS MANAGEMENT B.V. (OHMBV), SOTELTUR INTERNATIONAL B.V. (SIBV) y SOTELTUR, S.L. (SSL)” (Grupo OCCIDENTAL)

OHMBV es la sociedad matriz del Grupo OCCIDENTAL, estando en la actualidad su capital social ampliamente repartido. Por su parte, el capital de SIBV y SSL está repartido al 50% entre OHMBV, a través de participaciones indirectas<sup>9</sup>, y CAIXA CAPITAL DESARROLLO SCR, S.A.

La actividad del Grupo OCCIDENTAL es la gestión de hoteles y espacios de recreo a través de sus tres líneas de negocio: hoteles urbanos, hoteles vacacionales y establecimientos en régimen de tiempo compartido, principalmente en España y zonas costeras del Caribe (México, República Dominicana, Costa Rica, Araba y Cuba).

La facturación del Grupo OCCIDENTAL en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas Grupo OCCIDENTAL (millones euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El ámbito en que se enmarca la operación notificada es principalmente la prestación de servicios de alojamiento en establecimientos hoteleros, en el que únicamente está activo el grupo adquirido.

En concreto, el Grupo OCCIDENTAL está presente en la gestión y explotación de hoteles y espacios de recreo a través de sus tres líneas de negocio: hoteles urbanos, hoteles vacacionales y establecimientos en régimen de tiempo compartido.

En España, la adquirente lleva a cabo únicamente la explotación de hoteles urbanos (en las ciudades de Madrid, Barcelona, Sevilla, Córdoba y Oviedo) y hoteles vacacionales (en Marbella, Fuerteventura y Lanzarote)<sup>10</sup>.

Según precedentes comunitarios<sup>11</sup> y nacionales<sup>12</sup>, el mercado hotelero o la gestión de establecimientos hoteleros se podría segmentar en función de: (i) la categoría de los hoteles, (ii) la localización o (iii) la pertenencia o no a una cadena hotelera.

<sup>9</sup> El 50% del capital social de SIBV pertenece a OCCIDENTAL PROPERTIES, B.V., filial al 100% de OHMBV. Por su parte, el 50% de SSL es propiedad de las filiales al 100% de OHMBV, OCCIDENTAL PROPERTIES, B.V. (33,33%) y OCCITEL, S.L. (16,66%).

<sup>10</sup> Igualmente, el Grupo OCCIDENTAL tiene hoteles vacaciones en México, República Dominicana, Costa Rica, Araba y Cuba y establecimientos de régimen compartido en las costas caribeñas.

<sup>11</sup> Casos comunitarios, entre otros, M.1133 Bass PLC/Saison Holding BV; M.3858 Lehman Brothers/SCG/Starwood/Le Meridien; M.2997 Accor/Ebertz/Dorint y M.4234 Carlson/One Equito Partners/Carlson Wagonlit..

<sup>12</sup> Informes del SDC, N-03070 Barceló Corporación/Viajes Barceló y N-06052 Iberostar/Caja Madrid/Sa Nostra/Caixa Galicia/Inhova.



En cuanto a la categoría, cabría considerar el nivel de precios en hoteles de alto nivel, de nivel medio y de categoría económica, clasificación que incluye la percepción por parte de los consumidores en cuanto a comodidad y servicios disponibles en cada categoría.

Dado que el nivel de precios se identifica con las estrellas concedidas a cada establecimiento, de acuerdo con los precedentes ya señalados se podrían definir los segmentos de hoteles de 1 y 2 estrellas, de 2 y 3 estrellas, de 4 y 5 estrellas; o bien, un primer segmento que agruparía a hoteles de 1, 2 y 3 estrellas y un segundo en el que se incluirían hoteles de 4 o más estrellas.

Las autoridades españolas, en el expediente N-06052, han clasificado igualmente el mercado en función de la localización de establecimientos, distinguiendo los hoteles vacaciones de los hoteles de ciudad, atendiendo a las diferentes motivaciones de los clientes (trabajo/ocio) por cada tipo de destino, siempre que determinados hoteles de ciudad no puedan considerarse destinos turísticos o de ocio.

Por último, en cuanto a la segmentación teniendo en cuenta la pertenencia o no a una cadena hotelera de los distintos establecimientos, la Comisión ha diferenciado entre (a) hoteles independientes jurídica y económicamente; (b) cadenas hoteleras integradas, que desarrollan el negocio directamente a través de filiales o indirectamente a través de franquicias o de gestión; y (c) cadenas o redes de asociación voluntaria, hoteles independientes que realizan la comercialización, promoción o adquisición de una enseña común de forma voluntaria.

En general, la gama de servicios ofrecida por establecimientos miembros de una cadena hotelera suele ser más amplia, con un sistema centralizado propio de reservas, que dirigen su oferta a intermediarios (tour operadores, agencias de viajes, compañías aéreas) y a empresas de gran tamaño, configurando desde el lado de la demanda una clientela de carácter más internacional. No obstante, existe una clara tendencia de los establecimientos independientes a constituir asociaciones o alianzas, que puede dotarles de estructuras centralizadas comunes, compartiendo políticas comunes de marketing y compras. Además, el desarrollo de Internet permite el fácil acceso por parte de los usuarios, tanto nacionales como internacionales, a cualquier establecimiento integrado o no en cadenas.

De acuerdo con lo señalado anteriormente, considerando las características de la presente operación (la adquirente está ausente del mercado de gestión de hoteles en España), la definición del mercado de producto puede quedar abierta.

## **V.2. Mercado geográfico**

Tanto la Comisión Europea como el SDC, en distintos precedentes, han definido el mercado de gestión hotelera como de dimensión nacional. La existencia de grandes grupos que gestionan establecimientos hoteleros con presencia en toda España podría llevar a considerar la existencia de un mercado nacional. Adicionalmente, el hecho de que en los hoteles vacacionales los principales demandantes sean tour operadores que reservan cupos para configurar paquetes turísticos podría llevar a considerar también una definición amplia del mercado geográfico.

No obstante, como señalan los precedentes citados, también cabría considerar una dimensión inferior a la nacional. Desde el punto de vista de la demanda, los clientes suelen considerar como sustitutivos los establecimientos ubicados en una misma localidad o, en caso de hoteles vacacionales, zonas costeras.



En todo caso, en la presente operación este Servicio no estima necesario cerrar una definición geográfica del mercado, dadas las características de la misma.

### V.3. Conclusión

A la vista de todo lo señalado anteriormente, este Servicio analizará el mercado de la gestión de hoteles y, en concreto, los segmentos de (i) cadenas hoteleras; (ii) hoteles de 3 y 4 estrellas; y (iii) hoteles de 4 y 5 estrellas, categorías a las que pertenecen los hoteles gestionados por el Grupo OCCIDENTAL, en las localidades donde el Grupo OCCIDENTAL dispone de algún establecimiento hotelero.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Estructura de la oferta

La oferta hotelera española está relativamente fragmentada, con una facturación estimada para todo tipo de establecimientos hoteleros en el año 2006 de 10.126 millones de euros, de los cuales 6.855 corresponden a hoteles vacacionales y los 3.511 restantes a hoteles urbanos. La facturación del Grupo OCCIDENTAL sobre el total del mercado hotelero en el año 2006 fue del [0-10] %.

La oferta hotelera está formada por grandes cadenas hoteleras integradas y establecimientos independientes o asociados voluntariamente a través de distintas organizaciones<sup>13</sup>. Entre las cadenas hoteleras (en España operan 280) cabe destacar operadores como SOL MELIÁ, NH, RIU, IBEROSTAR, HUSA, FIESTA, BARCELÓ o H10 HOTELS, siendo la presencia del Grupo OCCIDENTAL residual.

En el cuadro siguiente se recoge la estructura del mercado de la gestión de establecimientos hoteleros en España en el año 2006, detallándose la participación de las principales cadenas hoteleras en el sector.

ESTRUCTURA DEL MERCADO HOTELERO EN ESPAÑA EN 2006				
	Nº Hoteles	%	Nº Habitaciones <sup>14</sup>	%
Sol Meliá	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
NH	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
HUSA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
AC Hoteles	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Barceló	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
RIU	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Iberostar	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Group H10 Hotels	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%

<sup>13</sup> El Grupo OCCIDENTAL mantiene acuerdos de asociación con cinco establecimientos hoteleros independientes, considerándolos como asociados (Hotel Convención, Apartotel Convención Barajas, Hotel Bahía, Hotel Hoyuela y Hotel Sardinero).

<sup>14</sup> Según la notificante, únicamente se incluyen en esta estimación establecimientos hoteleros que disponen de más de 40 habitaciones.



### ESTRUCTURA DEL MERCADO HOTELERO EN ESPAÑA EN 2006

	Nº Hoteles	%	Nº Habitaciones <sup>14</sup>	%
Fiesta	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Princess H&Resort	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total 10 princ. cadenas	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>Grupo Occidental</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>
Otras cadenas	[...]	[50-60]%	[...]	[40-50]%
Independientes	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
<b>TOTAL</b>	<b>8.497</b>	<b>100%</b>	<b>754.369</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificación

Según se desprende del cuadro anterior, la cuota de mercado en el 2006 de Grupo OCCIDENTAL fue del [0-10]% por número de hoteles y del [0-10]% según número de habitaciones.

La distribución por categorías de hoteles, del total de los 8.497 establecimientos hoteleros existentes en España, en el 2006, es la siguiente: 4,1% hoteles de 5 estrellas; 35,6% hoteles de 4 estrellas; 40% hoteles de 3 estrellas; 15,3% hoteles de 2 estrellas; y 4,9% de 1 estrella.

El Grupo OCCIDENTAL está presente con establecimientos hoteleros en Madrid, Barcelona, Sevilla, Córdoba, Oviedo, Marbella, Fuerteventura y Lanzarote, de diverso tamaño y categorías de 4 y 5 estrellas o de 3 y 4 estrellas.

Según las estimaciones de la notificante, de acuerdo con la Guía Oficial de Hoteles de España, la situación competitiva de Grupo OCCIDENTAL en cada una de las ciudades en que está presente es la siguiente:

El Grupo OCCIDENTAL gestiona en **Madrid** el hotel Miguel Ángel, de 5 estrellas y [...] habitaciones, con una cuota estimada del [0-10]% en la categoría 4/5 estrellas, de un total de [...] hoteles existentes y [...] habitaciones.

En **Barcelona**, el Grupo OCCIDENTAL gestiona un hotel de 3 estrellas y [...] habitaciones (Hotel Redding), siendo su cuota de mercado en la categoría 3/4 estrellas del [0-10]%. Se estima que en Barcelona hay en esta categoría [...] establecimientos y [...] habitaciones

El Grupo OCCIDENTAL en **Sevilla**, dentro de las categorías 4 y 5 estrellas, gestiona el hotel Occidental Sevilla, de 4 estrellas y [...] habitaciones, con una cuota del [0-10]%, de los [...] establecimientos y [...] habitaciones que hay en la ciudad en esta categoría.

En **Córdoba**, en la categoría 3/4 estrellas ([...] establecimientos y [...] habitaciones) el Grupo OCCIDENTAL tiene una cuota del [0-10]%, donde gestiona el hotel Occidental Córdoba de 4 estrellas y [...] habitaciones.

Por lo que respecta a **Oviedo**, en la categoría 3/4 estrellas ([...] establecimientos y [...] habitaciones), el Grupo OCCIDENTAL tiene una cuota del [0-10]%, donde gestiona el hotel Occidental Córdoba de 4 estrellas y [...] habitaciones.



En **Marbella**, en la categoría 4/5 estrellas ([...] hoteles y [...] habitaciones), el Grupo OCCIDENTAL tiene una cuota del [0-10]%, donde gestiona el hotel de 4 estrellas y [...] habitaciones, Coral Beach.

En la isla de **Fuerteventura**, el Grupo OCCIDENTAL tiene una cuota del [10-20]% en la categoría 4/5 estrellas, donde gestiona el hotel Grand Fuerteventura, de 4 estrellas y [...] habitaciones. En la isla hay [...] hoteles de la categoría 4/5 estrellas con una oferta de [...] habitaciones.

Por último, en la isla de **Lanzarote**, el Grupo OCCIDENTAL gestiona dos establecimientos, los hoteles Grand Teguisse Playa con [...] habitaciones y Allegro Oasis con [...] habitaciones, ambos de 4 estrellas, con una cuota del [10-20]% en la categoría 4/5 estrellas. En la isla hay [...] hoteles de la categoría 4/5 estrellas con una oferta de [...] habitaciones.

## **VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios**

La demanda de servicios hoteleros está integrada por tour operadores, agencias de viajes, empresas y particulares. En las zonas turísticas costeras los clientes son en gran medida tour operadores de gran tamaño, para la conformación de sus paquetes turísticos en viajes organizados, que disfrutan de un elevado poder de demanda que contrarresta el posible poder de oferta de las cadenas de hoteles. Por el contrario, en las zonas urbanas predominan las reservas directas por empresas y particulares.

No obstante, el desarrollo de las nuevas formas de reserva online permite que cada vez sea más habitual que los particulares organicen sus viajes reservando directamente las plazas hoteleras sin pasar por agencias de viajes o tour operadores.

Los canales de distribución de plazas hoteleras son muy diversos. Habitualmente, son los tour operadores los encargados de canalizar la demanda de los clientes particulares mediante la organización de paquetes turísticos en viajes organizados. No obstante, también existe la posibilidad de realizar ventas directas de estancias hoteleras en cualquier agencia de viajes minorista así como a través de la comercialización por Internet. De hecho, en los últimos años se ha producido una tendencia creciente a la venta directa a través de Internet, de forma que en 2005, el 52,5% de los hoteles contrataban a través de Internet, con un incremento del 20,4% respecto al año anterior.

En concreto, el Grupo OCCIDENTAL comercializa una parte importante de sus servicios en España a través de tour operadores y agencias de viajes, que representan un [...] % de sus ventas, con una tendencia creciente de la venta directa.

Los principales clientes de Grupo OCCIDENTAL son [...].

La notificante señala que dada la existencia de una oferta muy diversificada y una demanda de plazas canalizada a través de multitud de tour operadores y agencias de viajes en los países emisores de turistas hacia España, además de la progresiva comercialización por Internet, el mecanismo de determinación de los precios es muy similar para todos los establecimientos hoteleros.

En este sentido, los precios ofrecidos por los tour operadores, las agencias de viajes y a través de la distribución directa o por Internet dependerán de las expectativas existentes al inicio de la temporada turística, de la calidad ofrecida (categoría de estrellas) o la ubicación del hotel.





### VI.3. Competencia potencial - barreras a la entrada

Las principales barreras de entrada en el mercado de instalaciones, desarrollo y operación de hoteles son de tipo regulatorio, como consecuencia de las licencias turísticas que debe otorgar el Gobierno autonómico en función de los estándares de calidad y la licencia de obra y de apertura que debe conceder el correspondiente Ayuntamiento en función de la normativa sectorial en materia de construcción y de instalaciones.

En cuanto a las barreras de tipo económico, destaca la importancia de las inversiones iniciales necesarias para la apertura de un nuevo establecimiento y el tiempo necesario para la puesta en marcha del establecimiento.

No obstante lo anterior, la notificante considera que es factible para cualquier operador hotelero acometer proyectos empresariales de desarrollo de la actividad hotelera con la participación y apoyo de entidades bancarias y financieras.

De hecho, existe un número significativo de aperturas de nuevos establecimientos cada año. Así, durante el año 2006 se produjeron en España un total de 144 nuevas aperturas de hoteles (tanto de nuevos operadores como de operadores ya presentes), que representan 16.032 habitaciones más que en el año 2005.

### VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de VALANZA CAPITAL RIESGO, SGEGR, S.A.U. (Grupo BBVA) del control exclusivo sobre la cadena hotelera OCCIDENTAL HOTELS&RESORTS, a través de su participación en la sociedad vehículo de nueva creación, METROPOLITAN PARTICIPATIONS, S.L.

Como consecuencia de la operación no se modifica la estructura de competencia del sector hotelero en España, ya que el Grupo BBVA no realiza actividades en el mismo.

La cuota de mercado en el 2006 de Grupo OCCIDENTAL en la prestación de servicios de alojamiento en establecimientos hoteleros en España fue del [...] % por número de hoteles y del [...] % según número de habitaciones. En cuanto a los mercados locales, el Grupo OCCIDENTAL está presente con establecimientos hoteleros, categorías 3/4 estrellas y 4/5 estrellas, en Madrid ([0-10]%), Barcelona ([0-10]%), Sevilla ([0-10]%), Córdoba ([0-10]%), Oviedo ([0-10]%), Marbella ([0-10]%), Fuerteventura ([10-20]%) y Lanzarote ([10-20]%).

Se trata de un mercado en el que la oferta hotelera está relativamente fragmentada y la demanda, especialmente en hoteles vacacionales, está constituida en buena parte por tour operadores que cuentan con un poder de negociación significativo.

Además, a pesar de ciertas barreras regulatorias, existe un número significativo de aperturas de nuevos establecimientos cada año.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados considerados.

### VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.