



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04043

GALP / BP

Con fecha 3 de junio de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A.U. del control exclusivo de BP ENÉRTICA, S.L.U, filial de BP OIL ESPAÑA, S.A.

Dicha notificación ha sido realizada por GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A. 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 10 de junio de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 22 de junio de 2004. De acuerdo con lo estipulado en el artículo 51.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, el SDC solicitó con fecha 11 de junio de 2004 a la Comisión Nacional de Energía que emitiera informe sobre el particular en el plazo de 10 días hábiles. Sin embargo, fue necesario enviar un nuevo requerimiento de información a las Partes con fecha 24 de junio y cumplimentado el 6 de julio de 2004. El informe de la CNE tuvo entrada en el Servicio el 22 de julio de 2004

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **27 de julio de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo por GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A.U. (GALP ESPAÑA) de BP ENÉRTICA, S.L.U (BP ENÉRTICA), filial de BP OIL ESPAÑA, S.A. (BP), a través de la adquisición del 100% de su capital social.

Según la notificante, la presente operación obedece al deseo de GALP de mejorar su implantación en el mercado de distribución directa de gasóleos y fuelóleos. En concreto, la adquirente pretende mejorar la comercialización de productos y el conocimiento de este mercado y ofrecer un mejor servicio a sus clientes presentes y futuros al distribuir físicamente más cantidad pudiendo elegir la modalidad logística más competitiva. Por su parte, BP dejará de tener presencia en España en este ámbito concreto en el que únicamente operaba a través de su filial BP ENÉRTICA, objeto de la presente transacción.

No obstante, algunas actividades desarrolladas por BP ENÉRTICA han sido transferidas a otras sociedades del Grupo BP, quedando excluidas de la operación de concentración. En particular, se han transferido tres bases franquiciadas de distribución a clientes finales¹, doce postes de marina destinados al suministro de combustibles² y la gestión integral de un cargadero para camiones cisterna propiedad de BP³.

En opinión de la notificante, el interés de la operación reside fundamentalmente en el fondo de comercio de BP ENÉRTICA adquirido por GALP, que incluye 1.500 clientes en la rama de distribución de combustible para la pequeña industria, cooperativas agrícolas y flotas de transporte y 29.000 clientes en urbanizaciones de viviendas y explotaciones agrícolas⁴.

Los términos y condiciones de la concentración constan en el Acuerdo de Compraventa de Participaciones Sociales, suscrito por las partes el 2 de junio de 2004.

La ejecución de la operación notificada se encuentra condicionada, entre otras cuestiones, a la obtención de la correspondiente autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia y a que el comprador realice cuantas notificaciones y comunicaciones sean precisas de conformidad con la Disposición Adicional 27ª de la Ley 55/1999.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Pacto de no competencia

El Acuerdo de Compraventa de Participaciones Sociales incluye en su Estipulación Decimocuarta una cláusula de no competencia por la que, a partir de la fecha de cierre y por un período de [superior a tres años]⁵, BP se compromete a no formular ofertas ni realizar ventas a ninguno de los clientes de BP ENÉRTICA a los que ésta haya suministrado los siguientes productos a granel durante los dieciocho meses inmediatamente anteriores a la fecha de cierre: gasóleo A, gasóleo B, gasóleo C y fueloil. No obstante, esta prohibición no se extenderá a los siguientes supuestos:

- El suministro a aquellos clientes de BP ENÉRTICA que ya sean clientes de BP o de otras sociedades del Grupo BP, respecto de los productos indicados;
- El suministro indirecto a clientes mediante distribuidores de BP o de otras sociedades del Grupo BP.

¹ Las bases franquiciadas excluidas son HIMAVE 07, S.L., D.P. PABLO SÁNCHEZ REXACH, S.A. y NIPER, S.A.

² Los postes de pesca y deportivos son los de Vigo, Benicarlo, Burriana, Castellón, Cedeira, Cudillero, Cullera, Llarca, Peñíscola, Sagunto, Santander y Valencia.

³ El cargadero está ubicado en la Refinería de Castellón.

⁴ Fuente: Cinco Días (3 de junio de 2004).

⁵ Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

- El suministro a estaciones de servicio.

Asimismo, BP se compromete a no franquiciar bajo su marca a ningún distribuidor cuyo centro de distribución se halle a menos de 120 kilómetros de un centro de distribución de los utilizados por BP ENÉRTICA, todo ello durante un plazo de [superior a tres años] desde la fecha de cierre.

II.2. Pacto de no captación de personal

La Estipulación Decimocuarta también establece un pacto de no captación de [superior a tres años] de duración a partir de la fecha de cierre por el que BP se compromete a no ofrecer empleo a trabajadores de BP ENÉRTICA o contratar a los agentes o comisionistas de ésta, salvo que ya sean agentes o comisionistas de alguna sociedad del Grupo BP.

II.3. Cláusula de confidencialidad

El Acuerdo suscrito contempla el compromiso por parte de la vendedora de no facilitar a sus distribuidores el conocimiento comercial que posee de la base de clientes de la adquirida ni utilizar dicho conocimiento para implantar una política activa de sustitución de producto entre los clientes de BP ENÉRTICA.

II.4. Valoración

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 relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración de los pactos de no competencia, no captación y confidencialidad va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que tales pactos no forman parte de la operación de concentración y estarían sujetos, en su caso, a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

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

De acuerdo con el notificante, la operación GALP/BP no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas porque no supera los umbrales de notificación.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en el artículo 14.1. b) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. GALP ENERGÍA SGPS, S.A. (“GALP”)

GALP, con sede en Portugal, se constituyó en 1999 como holding en las áreas de petróleo y gas natural responsable de la reestructuración del sector en Portugal.

Posee el 100% de PETRÓLEOS DE PORTUGAL⁵, S.A. (PETROGAL) y de GAS DE PORTUGAL (GDP)⁶. En España, el Grupo GALP posee, a través de PETROGAL, la totalidad del accionariado de GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A.U. ("GALP ESPAÑA").

Como señala la CNE en su informe, las actividades de GALP en España son:

- Distribución al por mayor de productos petrolíferos para lo que dispone del estatuto de operador al por mayor.
- Logística: la adquirente posee un 5% de la Corporación logística de Hidrocarburos (CLH)
- Almacenamiento de productos petrolíferos: GALP España posee el 50% de PETROVAL y ha llegado a un acuerdo para adquirir el 50% restante, según escrito de 14 de junio de 2004 recibido por la CNE.
- Distribución minorista de productos petrolíferos: la notificante señala que cuenta con una red de 235 gasolineras (menos del 3% de las existentes en España) para la obtención, representación y comercialización de productos de origen petrolífero, de productos químicos y de todos los aparatos y útiles conexos a las industrias petrolífera y química.
- Ventas directas a grandes clientes y distribuidores
- Gases licuados del petróleo: GALP España distribuye GLPs en áreas cercanas a la frontera entre España y Portugal.

La CNE señala que, de acuerdo con la última información disponible a raíz de los acuerdos firmados el 31 de marzo de 2004, tal y como comunicó el Ministerio de Economía portugués el 1 de abril, las principales participaciones en el capital de GALP son: EDP (14,27%), PARPÚBLICA⁷ (24,09%), Estado Portugués (29,26%), REN (18,3%) y otros accionistas minoritarios.

La facturación de GALP en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas GALP (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	5.551	4.968,33	5.314,63
Unión Europea	5.196	4.968,33	5.314,63
España	309	545,16	688,58

Fuente: Notificación.

IV.2 BP ENÉRTICA S.L.U. (BP ENÉRTICA)

BP ENÉRTICA, constituida en 1996 y controlada al 100% por BP OIL ESPAÑA S.A.U., es la filial de venta de venta directa (a domicilio) de gasóleos y fuelóleos en España. Como distribuidora, la adquirida compra producto a otros operadores (entre ellos BP OIL ESPAÑA) para su posterior venta al cliente final o otros distribuidores.

⁵ Opera en producción y explotación de petróleo y comercialización de productos petrolíferos

⁶ Opera en importación y transporte de gas natural, a través de TRANSGÁS, y en la distribución de gas natural a través de seis distribuidoras regionales.

⁷ Se trata de una sociedad estatal en la que figura, principalmente, el 34,09% adquirido a ENI

Concretamente, constituye el objeto social de BP ENÉRTICA:

- El almacenamiento, fabricación, obtención, adquisición, venta y enajenación, importación y exportación, distribución y comercialización de petróleo crudo así como de toda clase de productos petrolíferos derivados.
- La adquisición y enajenación, arrendamiento, explotación en general y gravamen de toda clase de fincas urbanas y rústicas y de toda clase de bienes inmuebles, así como la contratación y ejecución de cualquier tipo de obras, construcciones y edificaciones.
- La explotación por cuenta propia o de tercero de toda clase de instalaciones de venta y expedición de productos petrolíferos y, en particular, de toda clase de estaciones de servicio para cualquier tipo de vehículos, de hoteles, bares, cafeterías, autoservicios y de toda clase de instalaciones hoteleras, de establecimientos y tiendas destinados a la venta de repuestos y accesorios para automóviles así como talleres de engrase, reparación mantenimiento y servicio en general a los mismos.
- La elaboración de estudios y prestación de asesoramiento relacionados directa o indirectamente con las actividades que constituyen el objeto social.
- El servicio público de transporte de mercancías por carretera.
- La comercialización de gas natural a consumidores elegibles en el mercado liberalizado.

La facturación de BP ENÉRTICA, excluidas las actividades que han sido transferidas a otras sociedades del Grupo BP, en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de BP ENÉRTICA(*) (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	0	0	0
Unión Europea	0	0	0
España	103,50	219,86	256,00

Fuente: Notificación.

() Volumen de ventas de BP ENÉRTICA que pasa a GALP.*

V. MERCADOS RELEVANTES

El análisis de la operación de concentración notificada pasa por identificar el conjunto de empresas que compiten entre sí, por el tipo de producto que venden (mercado de producto) y por la dimensión geográfica en la que lo hacen (mercado geográfico), es decir, por la definición de los mercados relevantes.

La operación objeto del presente análisis afecta con carácter general al mercado de venta de hidrocarburos y, concretamente, a la distribución minorista de gasóleos y fuelóleos, sector en el que están activas tanto GALP ESPAÑA como BP ENÉRTICA.

Como ya se ha indicado, GALP ESPAÑA comercializa productos de origen petrolífero, productos químicos y todos los aparatos y útiles conexos a las industrias petrolífera y química.

BP ENÉRTICA, por su parte, está especializada en la venta y distribución de carburantes y gasóleo a domicilio.

V.1. Mercado de producto

El criterio principal para determinar el producto relevante o conjunto de productos que, por sus características, forman parte de un mismo mercado, es la sustituibilidad por el lado de la demanda. Esta sustituibilidad se analiza atendiendo a criterios prácticos o cualitativos como son las características físicas del producto y el uso que está previsto hacer de él, el precio, la estructura de la demanda y las preferencias de los consumidores.

En atención a las actividades desarrolladas por las Partes, puede considerarse como mercado de producto relevante en la operación notificada los mercados de distribución de determinados hidrocarburos, que pueden segmentarse en función tanto a las características del producto como de las de la distribución.

Por tipo de producto

En relación al tipo de producto, cabe establecer una primera distinción entre gasóleos y fuelóleos. Los primeros son fracciones destiladas de petróleo crudo que se usan normalmente en los motores diesel y como combustible en hogares. Por su parte, los fuelóleos son combustibles para calderas y hornos de uso industrial así como para motores diesel medianos y grandes como los empleados en cogeneración.

Dentro de la gama existente de gasóleos y fuelóleos, cabe diferenciar los siguientes productos⁸:

a) Mercado de gasóleos:

- Gasóleo tipo A: destinado especialmente a cubrir los requerimientos de los motores diesel de combustión interna de automóviles y vehículos industriales ligeros y pesados utilizados en el transporte por carretera.
- Gasóleo tipo B: destinado especialmente a cubrir los requerimientos de los motores diesel de ignición por compresión de tractores y maquinaria utilizados habitualmente en el sector agrícola y pesquero. Sus especificaciones son similares a las del anterior (difieren en densidad y contenido de azufre). En todo caso, la CNE señala que presenta un rasgo adicional para su consideración como un mercado separado y es su diferente fiscalidad dado su diferente uso final.
- Gasóleo tipo C: destinado especialmente a cubrir los requerimientos de los sistemas de calefacción y agua caliente sanitaria de uso doméstico, hoteles, etc. Asimismo, este producto se utiliza en determinados procesos industriales.
- Otros gasóleos: tal y como los define la CNE en su informe, son todos aquellos que no cumplen las especificaciones anteriores

b) Mercado de fuelóleos⁹:

- Fuel nº1: fuelóleo BIA (Bajo Índice de Azufre). Se destina fundamentalmente al sector industrial, construcción y centrales térmicas.
- Otros fuelóleos: tienen mayor contenido en azufre. En este grupo cabe destacar los fuelóleos empleados como combustible de marina.

⁸ Siguiendo lo señalado por la CNE en el informe sobre esta operación.

⁹ Siguiendo la clasificación de la CNE en su informe sobre esta operación

Por canal de distribución

En relación al canal de distribución, las ventas minoristas a través de estaciones de servicio (distribución en red) y ventas mayoristas (distribución extra-red) de combustibles deben considerarse como mercados de producto distintos¹⁰. La razón principal de esta distinción reside en que, en uno y otro caso, los carburantes no son adquiridos para los mismos usos ni por el mismo tipo de consumidores.

- La distribución mediante la red de estaciones de servicio está organizada para el suministro a vehículos en carreteras y vías urbanas por lo que sus clientes son tanto automovilistas que eligen en función de comodidad y conveniencia, más que en precio, como transportistas que, además del precio, también valoran el servicio.
- La distribución mediante ventas directas se destina esencialmente a empresas cuyas decisiones de compra están basadas esencialmente en precio y fiabilidad del suministro

Dentro del mercado de venta directa (o mercado extra-red), ni la Comisión ni las autoridades nacionales han llegado a definir mercados distintos para cada tipo de combustible comercializado¹¹. El grado de sustituibilidad entre combustibles por el lado de la oferta (refinerías) es muy elevado. Además, la distribución de esta gama de productos se hace en general en el mismo punto de venta al objeto de atender al mayor número de clientes, siendo el resultado de esta práctica el que las cuotas de mercado agregadas coincidan aproximadamente con las cuotas parciales de cada oferente para los distintos tipos de combustibles.

La CNE, por su parte, en el informe sobre esta operación realizado a petición del SDC, define mercados más estrechos: “esta Comisión considera que son seis los mercados afectados por la presente operación de concentración y en concreto los mercados de venta directa de gasóleo A,B y C, otros gasóleos, fuelóleos BIA y otros fuelóleos.

Por lo que al presente caso se refiere, y atendiendo a los precedentes existentes sobre distribución de hidrocarburos, este servicio no considera necesario definir mercados de producto estrechos, sin perjuicio de que en futuro se opte por esta posibilidad, dado que, independientemente de la definición de los mercados, el análisis de la operación no varía sustancialmente.

En suma, este SDC, a la luz de las observaciones expuestas, considera como mercados relevantes a los efectos de la concentración notificada el **mercado de la venta directa (distribución extra-red) de gasóleos y el mercado de la venta directa (distribución extra-red) de fuelóleos**, dejando abierta una posible diferenciación por tipos de gasóleos y fuelóleos dentro de dichos mercados, en línea con la señalado por la CNE.

¹⁰ Decisiones de la Comisión Europea correspondientes, entre otros, a los Asuntos nºIV/M.511 – TEXACO/NORSK HYDRO; IV/M.727 - BP/MOBIL; IV/M.1383 - EXXON/MOBIL; nº IV/M.1628 TOTALFINA/ELF AQUITAINE; y IV/M.1859 – ENI/GALP, y Expedientes del SDC N-155 SARINT/CONTINENTAL OIL y N-276 AGIP/PETROGAL/TFE.

¹¹ Esencialmente: gasolinas tipo 97 octanos o Súper, S/P Eurogrado o de 95 octanos, y S/B 98 I.O., comúnmente llamada Eurosuper 98; y los denominados gasóleos de automoción del Tipo A, y gasóleos utilizados para pesca, agricultura e industria o Tipo B de fiscalidad distinta.

V. 2. Mercado geográfico

Atendiendo a los precedentes nacionales¹², el mercado relevante, por un lado, está caracterizado por un importante elemento local, en la medida en que la demanda está constituida por usuarios finales (hogares y pequeñas y medianas empresas) que normalmente son atendidos en las proximidades de su centro de actividad.

Por otro lado, muchos parámetros relevantes de la oferta, como la gama de productos ofrecida, calidad de los productos, nivel de servicio, precios, impuestos indirectos, etc., suelen decidirse sobre una base nacional, por lo que, hasta el momento, se ha optado por definir como nacional¹³ la dimensión geográfica del mercado de la venta directa de combustibles.

En España, no obstante, cabe apreciar matices regionales en la determinación de precios. Si estas diferencias son suficientemente significativas, podría hacerse conveniente la definición de mercados geográficos “regionales” de venta directa, en un intento de captar las posibles consecuencias de la operación desde una perspectiva geográficamente más reducida.

En el presente caso, según la notificante, en el mercado de fuelóleos las empresas llevan a cabo el suministro a través de centros de almacenamiento. Cada centro tiene un radio de acción determinado de forma que se busca evitar unos costes logísticos y de tiempo excesivamente elevados que conduzcan a precios mayores. Asimismo, existen empresas, diferentes de las operadoras, que se abastecen de refinerías para posteriormente distribuir el producto a sus clientes y autoabastecerse. A este respecto, la notificante señala que precisamente en algunas zonas en las que GALP ENERGÍA no suministra fuelóleos es donde BP ENÉRTICA está implantada, si bien seguirán existiendo zonas en las que, a pesar de la compra de BP ENÉRTICA, la adquirente no suministrará fuelóleos.

En cuanto a los gasóleos, la notificante considera que este mercado tiene todavía mayor carácter local, operando multitud de pequeñas empresas así como las grandes operadoras. La razón de la optimización del tamaño del mercado viene de nuevo determinada por los costes logísticos y el tiempo de respuesta a la recepción del pedido por parte del cliente, centrándose generalmente la actividad en una misma provincia.

En algunos precedentes nacionales¹⁴, se ha elegido la dimensión geográfica del mercado de gasóleos coincidente con las CC.AA. debido a las competencias asumidas, entre otras, en materia de defensa de los derechos de los consumidores y usuarios en el servicio de suministros de carburantes de automoción en instalaciones de venta al público, así como sobre la aplicación del Impuesto sobre la Venta de Determinados Hidrocarburos. No obstante, las partes han optado por una definición de mercado más estrecha todavía, la definición geográfica por provincias, también considerada en algunos precedentes¹⁵.

Por lo tanto, a los efectos del análisis de la concentración notificada, la definición de mercados geográficos “regionales” de venta al por menor es cuestión que por el momento se deja abierta, si bien el análisis de los efectos de la operación sobre la competencia se realizará tanto desde una perspectiva **nacional** como **regional** (por provincias), en un intento de captar los posibles efectos de la operación desde una perspectiva geográficamente más reducida.

¹² Ver N-276 AGIP/PETROGAL/TFE y N-155 SARINT/CONTINENTAL OIL.

¹³ En atención a sus particularidades geográficas, se dejan aparte los territorios de Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla, estos tres últimos incluso con un régimen fiscal diferente.

¹⁴ Ver N-276 AGIP/PETROGAL/TFE.

¹⁵ Ver N-155 SARINT/CONTINENTAL OIL.

Esta aproximación coincide con la expresada por la CNE en su informe sobre esta operación:” la definición geográfica de cada uno de estos mercados es de ámbito nacional español, dentro del cuál se analizarán las consecuencias también a nivel regional”

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

En los últimos años, se viene experimentando en España un crecimiento lento pero sostenido en el consumo de los productos petrolíferos, en gran medida justificado por el progresivo crecimiento del parque automovilístico.

La distribución de hidrocarburos en España ha experimentado grandes cambios, fundamentalmente, derivados del paso de un sistema monopolístico controlado por el Estado a un mercado libre.

Dicho proceso se inició en 1985 cuando el INH pasó a ser propietario mayoritario de la COMPAÑÍA ARRENDATARIA DEL MONOPOLIO DE PETRÓLEOS (CAMPESA).

Posteriormente, coincidiendo con el ingreso en la CEE, se creó la denominada “Red Paralela”, con el objetivo de dar entrada a los operadores extranjeros que quisieran comenzar su actividad de distribución en España comercializando productos importados de la Comunidad, entonces contingentados por el Gobierno. Sería 1991 el último año con limitaciones de cantidad con origen exterior a España, siendo la Decisión de la Comisión Europea de 19 de diciembre de 1991 la que autorizara, conforme al artículo 6 (1) b del Reglamento sobre Concentraciones (Asunto IV/M.138 – CAMPSA), los acuerdos consistentes en la segregación de los activos comerciales de CAMPSA, y en la adjudicación de dichos activos a sus entonces principales accionistas, es decir: REPSOL/PETRONOR, CEPSA/ERTOIL y PETROMED.

La Ley 34/1992, de Ordenación del sector petrolero, en su artículo primero, declara la extinción del Monopolio de Petróleos, situándose el sector en un marco jurídico similar al de la mayoría de los países comunitarios, basado en la liberalización de las actividades de importación, distribución y comercialización de productos petrolíferos.

De acuerdo con la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos, la actividad de distribución al por menor de combustibles petrolíferos puede ser ejercida libremente por cualquier persona física o jurídica. Las instalaciones utilizadas para el ejercicio de esta actividad deberán contar con las autorizaciones preceptivas para cada tipo de instalación, de acuerdo con las instrucciones técnicas complementarias que establezcan las condiciones técnicas y de seguridad de dichas instalaciones.

Por otra parte, las especificaciones vigentes en España de los productos petrolíferos estaban recogidas en múltiples Reales Decretos¹⁶ que han sido derogados por el Real Decreto 1700/2003, de 15 de diciembre, por el que se fijan las especificaciones de gasolinas, fuelóleos y gases licuados del petróleo, y el uso de biocarburantes.

De acuerdo con datos correspondientes al Boletín Estadístico de Hidrocarburos, el tamaño del mercado español de gasóleos y fuelóleos en términos de consumo en el año 2003 es el siguiente:

¹⁶ RD 1485/1987, RD 398/1996, RD 1728/1999, RD 287/2001 y RD 785/2001, entre otros.

MERCADO ESPAÑOL DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS (2003)			
Productos		Consumo (kt)	%
Gasóleos	Gasóleo A	20.770	67,0
	Gasóleo B	5.445	17,6
	Gasóleo C	2.956	9,5
	Otros gasóleos	1.834	5,9
Fuelóleos	Fuelóleo N°1	4.203	32,0
	Fuelóleo N°2	577	4,4
	Otros fuelóleos	8.349	63,6

Fuente: Boletín Estadístico de Hidrocarburos (diciembre 2003)

Los gasóleos, con una participación del 43,3% del total de productos petrolíferos consumidos, siguen siendo sin duda el grupo de mayor peso específico en el consumo de productos petrolíferos, frente al descenso de los fuelóleos (18,3% del consumo total).

De acuerdo con lo establecido en la Resolución, de 15 de julio de 2002, de la Dirección General de Política Energética y Minas por la que se aprueban los nuevos formularios oficiales para la remisión de información a la Dirección General de Política Energética y Minas, a la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos y a la Comisión Nacional de Energía, las ventas directas de los distintos tipos de gasóleos y fuelóleos se clasifican según su destino en:

- Ventas directas a consumidores finales: ventas a comunidades de vecinos, cooperativas, hospitales, negocios, etc.
- Ventas directas a distribuidores: ventas a pequeñas y medianas empresas que a su vez suministran a consumidores finales o a otros distribuidores.
- Ventas directas para su uso en marina y pesca.
- Ventas directas a centrales térmicas (sólo en el caso de los fuelóleos).
- Ventas directas a otros operadores al por mayor: ventas que un operador al por mayor realiza a otro operador al por mayor para su posterior distribución.

Analizando la información relativa a 2003, disponible a través de la mencionada Resolución¹⁷, la CNE extrae las siguientes conclusiones¹⁸ en lo que al volumen de ventas directas y su peso sobre las ventas totales registradas en España se refiere, de los distintos productos considerados en este informe:

- Casi el 50% de las ventas totales de gasóleos son ventas directas. El 50% restante se canaliza a través de estaciones de servicio.
- Considerando cada tipo de gasóleo de forma individualizada se observa que prácticamente la totalidad de ventas de gasóleo B, gasóleo C y otros gasóleos son ventas directas. Por el contrario, las ventas directas de gasóleo tipo A apenas suponen el 30% de sus ventas totales, dado que el principal canal de distribución de este carburante de automoción es la red de estaciones de servicio.

¹⁷ La información remitida por las compañías en virtud de la Resolución mencionada es confidencial

¹⁸ No se consideran las transacciones entre GALP ESPAÑA y otros operadores, ya que éstas, además de no verse influidas por la adquisición de ENÉRTICA, deben contabilizarse como cuota de mercado del último operador al por mayor que pone el producto a disposición del mercado.

- Todas las ventas de fuelóleos son ventas directas, pues estos productos no se distribuyen a través del canal de estaciones de servicio. Casi el 50% de estas ventas directas se destina a centrales térmicas. El 50% restante está dirigido a consumidores finales, distribuidores y el sector de marina y pesca.

Por último, cabe señalar que en el mercado nacional de fuelóleos existen tres únicas refinerías correspondientes a tres operadores petrolíferos: BP, CEPSA y REPSOL. Cada refinería tiene un radio de acción que condiciona la capacidad de cumplir con los compromisos con los clientes. En consecuencia, aunque el Grupo GALP ENERGÍA tiene dos refinerías en Portugal (Sines y Oporto), GALP ESPAÑA tiene grandes dificultades para suministrar al mercado nacional con las mismas, por lo que se ve obligada bien a efectuar acuerdos con empresas titulares de alguna refinería en España, bien a revender los productos a través de la compra de otra empresa que los adquiriera a su vez a una de las empresas titulares de las refinerías señaladas.

Según la notificante, de manera progresiva se viene experimentando una disminución de las ventas de fuelóleos derivada del cambio en las preferencias de los consumidores que tienden a sustituir este producto por el suministro de gas natural. Asimismo, cabe señalar que a principios de este año entró en vigor una nueva normativa de la Unión Europea que conduce a la desaparición de la comercialización desde el 1 de enero del fuelóleo BIA¹⁹.

VI.2.- Estructura de la oferta

Las Partes no disponen de información relativa a las cuotas de mercado de sus principales competidores en los mercados de gasóleos y fuelóleos. La notificante tan sólo aporta los datos correspondientes a las cuotas agregadas de los principales operadores de productos petrolíferos en España para los tres últimos ejercicios económicos:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS (%)			
	2001	2002	2003
GRUPO REPSOL	41,51	41,75	40,20
GRUPO CEPSA	23,36	22,40	23,53
GRUPO BP	12,64	12,57	11,95
SHELL ESPAÑA, S.A.	3,61	3,47	3,49
SARAS ENERGÍA, S.A.	2,90	3,04	2,97
TOTALFINAELF ESPAÑA, S.A.	2,58	2,55	2,62
AGIP ESPAÑA, S.A.	2,43	2,53	3,07
GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A.	1,52	1,80	2,26

Fuente: Notificación.

Puede observarse que el Grupo BP se sitúa en tercera posición del ranking de operadores de productos petrolíferos lejos de los líderes del mercado, REPSOL y CEPSA. En cualquier caso, estas cuotas correspondientes a la estructura del mercado de hidrocarburos en su conjunto resultan poco relevantes para el análisis pues no se ciñen a las definiciones geográficas ni de producto consideradas por el Servicio para el presente caso.

¹⁹ Fuente: Boletín Estadístico de Hidrocarburos (diciembre de 2003).

Partiendo de la definición más desagregada posible del mercado de producto, las empresas partícipes sólo operan en gasóleo A, B y C y fuelóleos BIA.

Fuelóleos y gasóleos en mercado nacional

Así, desde una perspectiva nacional y con mercado de producto desagregado, la operación analizada tiene los siguientes efectos²⁰ en términos de cuota de mercado:

<u>GALP ESPAÑA</u>		
	VENTAS DIRECTAS % 2003 (Tm)	VENTAS DIRECTAS TOTAL ESPAÑA
Gasóleo A	[...]	[0-10 %]
Gasóleo B	[...]	[0-10 %]
Gasóleo C	[...]	[0-10 %]
Fuelóleo BIA	[...]	[0-10 %]

SITUACIÓN INICIAL



<u>GALP ESPAÑA + ENERGÉTICA TRANSFERIDA</u>		
	VENTAS DIRECTAS % 2003 (Tm)	VENTAS DIRECTAS TOTAL ESPAÑA
Gasóleo A	[...]	[0-10 %]
Gasóleo B	[...]	[0-10 %]
Gasóleo C	[...]	[0-10 %]
Fuelóleo BIA	[...]	[0-10 %]

SITUACIÓN FINAL

Fuente: informe CNE sobre esta operación²¹

²⁰ La CNE no considera las ventas directas de fuelóleos a centrales térmicas por ser nulos los suministros a través de este canal tanto de GALP ESPAÑA como de ENÉRTICA y BP OIL ESPAÑA. Tampoco considera los mercados de productos de otros gasóleos y otros fuelóleos por ser nulos los suministros de estos productos tanto de GALP ESPAÑA como de ENÉRTICA.

²¹ las cuotas y ventas correspondientes a la situación final, se han calculado suponiendo que GALP ESPAÑA suministrará el total de las ventas que realiza ENÉRTICA (el análisis realizado es conservador) y en en base a datos

De las tablas anteriores pueden extraerse las siguientes conclusiones derivadas de la adquisición de ENÉRTICA por parte de GALP ESPAÑA:

- GALP ESPAÑA duplica su volumen de ventas directas de gasóleos (A+B+C) en España, pasando de [...] toneladas a [...] toneladas. En el caso de los gasóleos A, B y C las respectivas cuotas de mercado pasan del [0-10]%, [0-10]% y [0-10]% al [0-10]%, [0-10]% y [0-10]%, lo que supone más que duplicar las cuotas iniciales.
- GALP ESPAÑA incrementa en un [...] su volumen de ventas directas de fuelóleos BIA, pasando de [...] toneladas a [...] toneladas. En el caso de los fuelóleos BIA la cuota de mercado se incrementa en menor medida, pasando del [0-10]% al [0-10]%

En consecuencia, las cuotas nacionales en gasóleos y fuelóleos resultantes de la operación quedan, bajo cualquiera de las definiciones de mercado de producto, por debajo del 10%.

Gasóleos en mercados de dimensión inferior a la nacional

Las cuotas de gasóleos en ámbitos inferiores al nacional son:

CUOTAS DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE GASÓLEOS POR PROVINCIAS (%)									
PROVINCIA	2001			2002			2003		
	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.
ÁLAVA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ALBACETE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ALICANTE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ALMERÍA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ASTURIAS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ÁVILA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
BADAJOS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
BALEARES	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
BARCELONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
BURGOS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CÁCERES	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CÁDIZ	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CANTABRIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CASTELLÓN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CEUTA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
C. REAL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CÓRDOBA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
LA CORUÑA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
CUENCA	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
GERONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GRANADA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GUADALAJARA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GUIPÚZCOA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
HUELVA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
HUESCA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
JAÉN	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
LEÓN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
LÉRIDA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
LUGO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MADRID	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MÁLAGA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

de volúmenes de ventas correspondientes a 2003, procedentes tanto de la base de datos de la CNE como de la información aportada por la compañía notificante.

CUOTAS DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE GASÓLEOS POR PROVINCIAS (%)									
	2001			2002			2003		
PROVINCIA	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.
MELILLA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MURCIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
NAVARRA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ORENSE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
PALENCIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
LAS PALMAS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
PONTEVEDRA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
LA RIOJA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SALAMANCA	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
S.C. TENERIFE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SEGOVIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SEVILLA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SORIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TARRAGONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TERUEL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOLEDO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
VALENCIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
VALLADOLID	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
VIZCAYA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ZAMORA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
ZARAGOZA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificación (*) Parte del negocio de BP ENÉRTICA transferido a GALP ESPAÑA.

Puede observarse que la cuota conjunta en el mercado de gasóleos a nivel provincial, al contrario que las calculadas a nivel nacional, en algunos casos sí supera sensiblemente el [0-10]%. En efecto, para el último ejercicio económico se observan cuotas como las de Zamora ([10-20]%), Salamanca ([10-20]%), La Coruña ([10-20]%), Badajoz ([10-20]%) y Pontevedra ([10-20]%). Ahora bien, cabe señalar que, además de tratarse de cuotas siempre inferiores al [20-30]% del mercado, en todas estas provincias es la adquirente la que aporta la mayor parte de cuota a la entidad resultante.

La CNE, en su informe, analiza los mercados autonómicos y provinciales desagregando por productos. En este último caso sí se llegan a dar cuotas superiores al 25%. La CNE llega a las siguientes conclusiones:

- Gasóleo A: tras la operación, GALP ESPAÑA adquiere una presencia notable en el mercado español, tanto en su área de influencia tradicional (comunidades autónomas limítrofes con Portugal) como en la zona Mediterránea, zona en la que fundamentalmente opera el Grupo BP, dada la ubicación de su refinería en Castellón. Las comunidades autónomas en las que pasa a ostentar una mayor cuota de mercado son Galicia ([20-30]%), Extremadura ([10-20]%), Andalucía ([10-20]%), Comunidad Valenciana ([10-20]%) y Castilla La Mancha ([10-20]%). En el resto de comunidades autónomas GALP ESPAÑA mantiene cuotas inferiores a su promedio nacional ([0-10]%).

Analizando las cuotas de mercado por provincias, únicamente en Salamanca se supera el [20-30]%, tras incorporar el [10-20]% que ostenta ENÉRTICA. Cabe señalar sin embargo que existe un número apreciable de provincias en las que la cuota supera el [10-20]%. Si bien esta situación ya existía antes la adquisición de ENERTICA en Zamora, Pontevedra, Badajoz, La Coruña y Huelva, en otras provincias se alcanzan cuotas de esta magnitud a raíz de la



Fuelóleos en mercados de dimensión inferior a la nacional

En cuanto a la distribución de fuelóleos, la estructura del mercado español de venta directa por provincias en los tres últimos ejercicios ha sido la siguiente:

CUOTAS DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE FUELÓLEOS POR PROVINCIAS (%)									
	2001			2002			2003		
PROVINCIA	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.	GALP E.	BP E.*	GALP E. + BP E.
ÁLAVA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ALBACETE	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%
ALICANTE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ALMERÍA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ASTURIAS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
ÁVILA	[70-80]%	[0-10]%	[70-80]%	[50-60]%	[0-10]%	[50-60]%	[50-60]%	[0-10]%	[50-60]%
BADAJOS	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
BALEARES	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
BARCELONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
BURGOS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CÁCERES	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
CÁDIZ	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CANTABRIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CASTELLÓN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CEUTA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
C. REAL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CÓRDOBA	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%
LA CORUÑA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CUENCA	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
GERONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GRANADA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GUADALAJARA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GUIPÚZCOA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
HUELVA	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
HUESCA	[0-10]%	[30-40]%	[30-40]%	[0-10]%	[30-40]%	[30-40]%	[0-10]%	[30-40]%	[30-40]%
JAÉN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
LEÓN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
LÉRIDA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
LUGO	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MADRID	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
MÁLAGA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
MELILLA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MURCIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
NAVARRA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ORENSE	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
PALENCIA	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[40-50]%	[0-10]%	[40-50]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
LAS PALMAS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
PONTEVEDRA	[40-50]%	[0-10]%	[40-50]%	[30-40]%	[0-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%
LA RIOJA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SALAMANCA	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
S.C. TENERIFE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SEGOVIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SEVILLA	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SORIA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
TARRAGONA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TERUEL	[0-10]%	[50-60]%	[50-60]%	[0-10]%	[50-60]%	[50-60]%	[0-10]%	[40-50]%	[40-50]%
TOLEDO	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
VALENCIA	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20] %	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
VALLADOLID	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
VIZCAYA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ZAMORA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-10]%	[20-30]%
ZARAGOZA	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%
TOTAL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%,	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: Notificación. Considera todos los fuelóleos.

(*) Parte del negocio de BP ENÉRTICA transferido a GALP ESPAÑA.

En el caso del mercado de fuelóleos, las cuotas conjuntas de las partes son en general más elevadas y, en determinados casos, muy relevantes. En particular, destacan algunas provincias como Ávila ([50-60]%), Cáceres ([40-50]%), Teruel ([40-50]%), Huesca ([30-40]%) y Pontevedra ([20-30]%). Únicamente en dos de ellas se alcanza esta cuota a raíz de la adquisición de ENÉRTICA (Huesca y Teruel).

Cabe señalar que las cuotas de mercado por provincias de GALP ESPAÑA en el mercado de fuelóleos son superiores a las del resto de mercados. La razón de este hecho radica en la propia naturaleza de la demanda de este tipo de productos, mucho menos atomizada que la de los gasóleos al componerse de una cartera de clientes, fundamentalmente industrias, más reducida en ciertas áreas geográficas en cuanto a número, pero que registran unos mayores consumos unitarios.

GALP ESPAÑA mantiene su presencia en su área de influencia tradicional (comunidades autónomas limítrofes con Portugal), amplía considerablemente su posición en zonas del interior, como Aragón y Castilla La Mancha, y entra en el área mediterránea. Las comunidades autónomas en las que pasa a ostentar una mayor cuota de mercado son Aragón ([20-30]%), Extremadura ([20-30]%), Asturias ([10-20]%), Castilla y León ([10-20]%), Madrid ([10-20]%), Cantabria ([0-10]%), Comunidad Valenciana ([0-10]%) y Andalucía ([0-10]%). En el resto de comunidades autónomas GALP ESPAÑA mantiene cuotas inferiores a su promedio nacional ([0-10]%).

En suma, la cuota de GALP ESPAÑA a nivel nacional únicamente considerando el mercado de fuelóleos BIA se sitúa en un valor cercano al [0-10]%, mientras que a nivel comunidad autónoma la cuota máxima se alcanza en Aragón, con un [20-30]1% y a nivel provincial en Ávila, con algo más del [50-60]%).

VI.3.- Estructura de la demanda y de la distribución

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, la demanda en los mercados de distribución minorista de gasóleos y fueóleos viene dada generalmente por pequeños clientes, que pueden utilizar el producto para el consumo propio o bien para revenderlo a terceros.

En concreto, atendiendo a los usos señalados con anterioridad de los gasóleos distribuidos por las Partes, los clientes se integran en cuatro segmentos en función de su actividad. En la agricultura, la masa de clientes está constituida por agricultores, cooperativas agrícolas, minería y obra pública. En calefacción, habría dos tipos de consumidores: particulares y comunidades de propietarios. En el caso del transporte, el principal cliente es la pequeña y mediana empresa de transporte de mercancías o de pasajeros. Finalmente, en el sector industrial, la demanda viene dada por todas aquellas industrias que destinan el producto bien para generar electricidad, bien para mover motores o procesos de producción.

Por lo que al mercado de venta directa de fuelóleos se refiere, la demanda la constituye de nuevo la industria así como la construcción.

En cuanto a los principales clientes de GALP ESPAÑA, cabe señalar que la demanda tanto de gasóleos como de fuelóleos está muy atomizada, sin que se supere el [0-10]% del volumen total de ventas nacionales de cada una de estas unidades de negocio de GALP ESPAÑA. Adicionalmente, salvo excepciones muy concretas de contratos renovables, no hay contratos en exclusividad con los mismos, por lo que el suministro se produce a través del operador que más

interese en cada momento. Por tanto, el notificante señala que los clientes principales de GALP ESPAÑA de un año para otro son orientativos pero variables²².

En lo que a BP ENÉRTICA se refiere, tanto en la distribución de gasóleos como en la de fuelóleos, la mayoría de los clientes tienen una participación en el volumen de ventas de la adquirida muy similar y no superior al [0-10]%²³.

Por otra parte, en cuanto a la distribución en los mercados minoristas de gasóleos y fuelóleos, ésta puede ser efectuada a través de terceros (revendedores), a través de la propia empresa o bien a través de otras empresas del grupo. En el presente caso, salvo en la distribución de gasóleos de GALP ESPAÑA, las Partes siempre llevan a cabo las actividades de distribución minorista mediante la venta directa por la propia empresa al cliente final.

Asimismo, la notificante señala que al tratarse de un mercado muy abierto, no existen grandes dificultades para crear una red de distribución en zonas específicas. La distribución se puede realizar por medio de camiones, abasteciéndose previamente de un operador, sin necesidad de tener un centro de almacenamiento o logístico. En este sentido, lo más importante, según la notificante, es el conocimiento del mercado, de la zona y de los clientes por parte del distribuidor.

GALP ESPAÑA efectúa la distribución de gasóleo tanto a través de terceros distribuidores como a través de la propia empresa y/o de otras empresas del grupo. En el caso de BP ENÉRTICA, siempre se realiza el suministro por venta directa.

BP ENÉRTICA distribuye gasóleos de tipo A, B y C. Una vez adquirido el gasóleo a la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), BP ENÉRTICA suministra al cliente en sus propias bases o bien desde la terminal principal (generalmente de CLH), distinguiéndose tres tipos de clientes: clientes que tienen su propia flota de transporte, clientes que son suministrados a través del transporte propio de BP ENÉRTICA y clientes que son suministrados a través del transporte de terceros.

GALP ESPAÑA, por su parte, distribuye gasóleo a consumidores finales a través de terceros y a través de su filial SERVIEXPRESS PETROGAL DISTRIBUCIÓN, S.A. Ésta cuenta con una pequeña flota propia de transporte, equipos informáticos, instalaciones, depósitos a los clientes, personal, etc. si bien en la actualidad su ámbito de operación queda reducido geográficamente a Extremadura.

VI.4.- Fijación de precios

Según la notificante, las principales formas de competencia en los mercados relevantes son los precios, el servicio al cliente, las campañas de promoción, los descuentos y la publicidad.

En España, al igual que en otros países con precios libres, los precios se forman en función de las siguientes variables: cotización internacional de crudos, cotización internacional de productos terminados, margen de distribución y comercialización e impuestos vigentes. Los dos

²² Los principales clientes de gasóleos de GALP ESPAÑA en 2003 fueron [...]. En fuelóleos, los principales clientes fueron [...].

²³ Los principales clientes de gasóleos de BP ENÉRTICA en 2003 fueron [...]. En fuelóleos los principales clientes fueron [...].

primeros factores así como el margen, los fija el mercado mientras que los impuestos los dictamina el Gobierno o CC.AA²⁴.

Concretamente, los precios practicados por GALP ESPAÑA tanto en el mercado de gasóleos como en el de fuelóleos están en consonancia con los precios de mercado. Dado el elevado número de empresas que operan en el mercado, la fijación de precios se realiza a partir de la observación de los aplicados por la competencia, de forma que los precios de la adquirente suelen estar en la media de los ofrecidos por las restantes empresas.

Por lo que se refiere a BP ENÉRTICA, los determinantes de los precios para todos los productos son, según la notificante, la referencia Platt's, el fixing del dólar del Banco de España, los costes de estructura, el coste de las operaciones y el margen comercial.

VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

La notificante considera que no existen barreras significativas en los mercados considerados. En particular, señala que existen dos únicas dificultades derivadas de la necesidad de hacerse con una cartera de clientes y de tener un adecuado y suficiente conocimiento del mercado, de la zona y de los clientes a los cuales se distribuye el producto.

En cuanto a la competencia potencial, la notificante considera que no existen barreras reglamentarias significativas que limiten el acceso al mercado por necesidad de obtención de autorizaciones. Por otra parte, señala que el coste total de entrada de un nuevo competidor por necesidad de capital, promoción, o publicidad no es muy elevado. Asimismo, cabe recordar que la mayoría de los distribuidores minoristas de gasóleos y fuelóleos en España actúan en régimen de no exclusividad de forma que no existen barreras significativas que impidan la distribución y comercialización de los productos de nuevos entrantes.

No obstante, atendiendo a los precedentes nacionales²⁵, se considera que una barrera a la entrada relevante se deriva de la integración vertical de los principales operadores, que dificulta el acceso de agentes independientes de los operadores petrolíferos. En este sentido, cabe señalar que los grupos de GALP ESPAÑA y BP ENÉRTICA están plenamente integrados, siendo activos en todas las fases de la industria petrolífera, desde la extracción al refino, almacenamiento, distribución y venta.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

a) Posición en el mercado de la empresa resultante

Como consecuencia de la operación de concentración notificada, consistente en la adquisición por parte de GALP ENERGÍA ESPAÑA del control exclusivo de BP ENÉRTICA, filial de BP OIL ESPAÑA, se refuerza la posición de la adquirente en España en determinados mercados dentro del sector de hidrocarburos y, concretamente, en los mercados de venta directa (distribución extra-red) de gasóleos y fuelóleos.

Tal y como señala la CNE en las conclusiones de su informe sobre esta operación al valorar las cuotas de la entidad resultante:

²⁴ Ver Expediente N-276 AGIP/PETROGAL/TFE.

²⁵ Ver Expediente N-276 AGIP/PETROGAL/TFE.

1. Las cuotas de mercado a nivel nacional resultado de la adquisición de ENÉRTICA por parte de GALP ESPAÑA en cada uno de los mercados de productos relevantes analizados se encuentran siempre por debajo del [0-10]%.
2. Del análisis a nivel provincial se infiere que las mayores cuotas de mercado se alcanzan cuando se desagrega el mercado de producto: gasóleo A en Salamanca ([30-40]%), gasóleo B en Cuenca ([20-30]%), gasóleo C en Salamanca ([20-30]%) y fuelóleos BIA en Ávila ([50-60]%), Teruel ([40-50]%), Huesca ([40-50]%) y Huelva ([30-40]%).

Conviene aclarar que para los casos más significativos (los fuelóleos BIA) estas cuotas ya existían con anterioridad de forma individual por parte de GALP ESPAÑA o ENÉRTICA y no son consecuencia, por tanto, de la operación.

En este sentido, los mayores incrementos de cuota de mercado atribuibles a la operación²⁶, aún bajo la definición de mercado de producto más estrecha, se dan en provincias en las que la entidad resultante no alcanza una cuota del [20-30]%.

Adicionalmente, se debe valorar el hecho de que existe cierta complementariedad en la actividad de las Partes a nivel provincial. De esta forma, si bien la adquirente refuerza su posición general en los mercados regionales de fuelóleos, en la mayoría de los casos lo que se produce es un acceso a los mismos por primera vez, a través de la adquisición de las cuotas de BP ENÉRTICA.

Por otra parte, tanto la notificante como otras fuentes consultadas²⁷ subrayan que el mercado de fuelóleos atraviesa en los últimos años una clara desaceleración y correspondiente pérdida de peso en el grupo de los hidrocarburos frente al crecimiento, entre otros, del mercado de gasóleos, entre otras razones porque el gas natural gana terreno frente a los suministros en venta directa de fuel-oil.

Por último, en cuanto a los aspectos verticales de la operación, aunque GALP ESPAÑA y BP ENÉRTICA están plenamente integrados verticalmente, GALP no presenta el mismo grado de integración en España que en Portugal (por ejemplo en capacidad de refino).

b) Competencia actual - competencia potencial - barreras a la entrada.

En los mercados nacionales de gasóleos y fuelóleos existe una intensa competencia compuesta tanto por grandes operadores del sector petrolífero²⁸ y miembros de la Asociación de Operadores de Petróleos (AOP) como por pequeñas y medianas empresas distribuidoras que suelen tener un ámbito geográfico más limitado.

Dado que la operación afecta a dos segmentos muy concretos del mercado de hidrocarburos y que, en particular, el mercado en el que se alcanzan las mayores cuotas conjuntas es un mercado que tiende a perder progresivamente importancia, no cabe esperar que la operación pueda favorecer una coordinación del comportamiento de los agentes que operan en el mismo.

²⁶ En Sevilla [10-20]% para una cuota final de [20-30]%, en Guadalajara [10-20]% para una cuota final de [10-20]%, en Salamanca [10-20]% para una cuota final de [20-30]% y en Zaragoza [10-20]% para una cuota final de [10-20]%, correspondientes al gasóleo A, B, C y fuelóleos BIA respectivamente.

²⁷ Boletín Estadístico de Hidrocarburos (diciembre de 2003).

²⁸ En la actualidad existen ocho grandes grupos petrolíferos integrados verticalmente, entre los que se encuentran los de la adquirente y la adquirida.

En cuanto a las barreras a la entrada, éstas no son significativas en los mercados considerados. En efecto, las principales dificultades son las derivadas de la necesidad de hacerse con una cartera de clientes y de tener suficiente conocimiento del mercado y de la zona correspondiente, lo que no implica un coste económico excesivamente elevado para los potenciales entrantes.

Por otra parte, se trata de mercados sujetos a un cierto poder de negociación por parte de los principales clientes (agricultores, particulares, pequeñas o medianas empresas de transporte, empresas constructoras, etc.), que pueden escoger libremente su distribuidor de entre los existentes en cada provincia, estando generalmente sujetos a contratos anuales de suministro de producto, que, por tanto, permiten cambiar de distribuidor con cierta facilidad y en un periodo de tiempo relativamente breve.

c) Conclusiones

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

Esta conclusión es consistente con la de la CNE en el informe realizado a petición de este Servicio: "la adquisición del 100% de ENÉRTICA por parte de GALP ESPAÑA no incide de forma negativa en la competencia efectiva en dichos mercados."

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.