Ref.: C/0366/11

INFORME PROPUESTA
EXPEDIENTE C/0366/11 CEPSA/CHESA

I. ANTECEDENTES

(1) Con fecha 14 de junio de 2011 tuvo entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) notificación de la concentración consistente en la adquisición por Compañía Española de Petróleos, S.A. (CEPSA) del control exclusivo de Chevron España, S.A. (CHESA)

(2) Conforme al artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, esta Dirección de Investigación formó expediente y elaboró el correspondiente informe de la operación junto con una propuesta de resolución. El Consejo de la CNC dictó en fecha 26 de septiembre de 2011 resolución en primera fase, en la que acordó iniciar la segunda fase del procedimiento conforme al artículo 57.2.c) de la mencionada Ley, por considerar que la citada operación de concentración podía obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en alguno de los mercados analizados.

(3) En aplicación del artículo 58.1 de la Ley 15/2007, la Dirección de Investigación elaboró una nota sucinta sobre la concentración que, una vez resueltos los aspectos confidenciales de la misma, fue hecha pública y puesta en conocimiento de los representantes de la notificante y del Consejo de Consumidores y Usuarios, para que presentaran sus alegaciones en el plazo de 10 días.

(4) Con fechas 6, 21 y 24 de octubre de 2011, DISA CORPORACION PETROLIFERA, S.A. (en adelante DISA), REPSOL YPF, S.A. (en adelante (REPSOL) y AEGEAN BUNKERING COMBUSTIBLES LAS PALMAS, S.A. (en adelante AEGEAN), respectivamente, solicitaron ser parte interesada en el expediente. Con fecha 27 de octubre de 2011, el Consejo de la CNC, previa propuesta de la Dirección de Investigación, resolvió aceptar la personación como interesadas de las empresas mencionadas, lo que fue notificado a todos los interesados.

(5) Según lo dispuesto en el artículo 58.1 de la Ley 15/2007 y artículo 65.3 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), con fecha 27 de octubre de 2011 se solicitó a la Viceconsejería de Industria y Energía de la Comunidad Autónoma de Canarias que emitiese el informe preceptivo, no vinculante, sobre la citada operación de concentración. Con fecha 5 de diciembre de 2011 tuvo entrada en la CNC informe elaborado por la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de la Comunidad Autónoma de Canarias.

(6) Con fecha 28 de octubre de 2011 se requirió información a DISA en relación con las instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos de la compañía. La contestación al requerimiento tuvo entrada en la CNC el 10 de noviembre de 2011. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1b) de la LDC, esta solicitud de

información suspendió el transcurso de los plazos máximos para resolver, en la medida en que contenía elementos de juicio necesarios para que la CNC pudiera valorar la operación de concentración notificada.

(7) Con fecha 8 de noviembre de 2011 tuvo entrada escrito de alegaciones de CEPSA al informe de propuesta de paso a segunda fase de la Dirección de Investigación.

(8) Con fecha 8 de noviembre de 2011 se amplió el requerimiento realizado a DISA el 28 de octubre y se solicitó asimismo información a AEGEAN, manteniéndose la suspensión del cómputo del plazo máximo para resolver el expediente. DISA dio respuesta al requerimiento de información con fecha 16 de noviembre de 2011. La contestación de AEGEAN tuvo entrada en la CNC con fecha 28 de noviembre de 2011.

(9) Con fecha 11 de noviembre de 2011 se requirió información a PETROSIGMA, S.A. (en adelante PETROSIGMA), INVERSIONES PORTUARIAS CASHIP, S.A. (en adelante CASHIP) y a CEPSA, manteniéndose la suspensión del plazo para resolver. Las contestaciones a dichos requerimientos tuvieron entrada con fechas 23 de noviembre (CEPSA), 28 de noviembre (PETROSIGMA) y 29 de noviembre de 2011 (CASHIP).

(10) Con fecha 14 de noviembre de 2011 se requirió información a la Autoridad Portuaria de las Palmas. Este requerimiento fue contestado con fecha 19 de diciembre de 2011.

(11) Con fecha 16 de noviembre de 2011, CEPSA aportó información complementaria a su escrito de alegaciones al informe de propuesta de esta Dirección de Investigación.

(12) Con fecha 22 de noviembre de 2011 se requirió información a ENDESA, S.A. (en adelante ENDESA), REPSOL y TERMINALES CANARIOS, S.L. (en adelante TERMINALES CANARIOS) sobre cuestiones relativas a los mercados de almacenamiento, aprovisionamiento y suministro mayorista. Las contestaciones de ENDESA y TERMINALES CANARIOS tuvieron entrada en la CNC con fecha 2 de diciembre de 2011. Por su parte, REPSOL atendió el requerimiento de información el 13 de diciembre de 2011.

(13) Con fecha 24 de noviembre de 2011 esta Dirección de Investigación solicitó información a VITOL AVIATION (en adelante VITOL), nuevo entrante en el mercado de suministro de aviación. VITOL dio respuesta a este requerimiento de información con fecha 5 de diciembre de 2011.

(14) Con fecha 1 de diciembre de 2011 se requirió información a CEPSA y a ORYX IBERIA, S.A.U. Las entradas de las contestaciones a dichos requerimientos se produjeron con fechas 14 y 19 de diciembre de 2011, respectivamente.

(15) Con fecha, 19 de diciembre, de acuerdo con lo expuesto en los párrafos anteriores se dio contestación al último de los requerimientos realizados por lo que se levantó la suspensión del plazo máximo para resolver, notificándose a las partes dicho levantamiento con fecha 20 de diciembre de 2011.

(16) Con fecha 22 de diciembre de 2011 la notificante presentó ante la CNC una propuesta de compromisos al amparo del artículo 59 de la LDC y del artículo 69

del RDC, al objeto de resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva que se derivan de la operación de concentración notificada. En virtud de lo establecido en el apartado 2 del artículo 59 de la LDC la presentación de esta propuesta de compromisos amplia en 15 días el plazo máximo para resolver y notificar la resolución del Consejo de la CNC del artículo 36.2.a) de la LDC.

(17) Con fecha 23 de diciembre de 2011, esta Dirección de Investigación, conforme a lo dispuesto en el artículo 59.3 de la LDC, comunicó la propuesta de compromisos presentada por la notificante a distintos agentes consultados a lo largo de la instrucción del expediente con el fin de que pudieran valorar su adecuación para resolver los problemas para el mantenimiento de la competencia derivados de la concentración. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.a) de la LDC, se acordó la suspensión del plazo máximo para resolver y se notificó la misma a los interesados. Asimismo, con fecha 23 de enero de 2012, habiendo transcurrido el plazo concedido en el anterior requerimiento sin recibir contestación de determinados operadores, se procedió a reiterar la petición de información a los mismos de acuerdo con lo establecido en el artículo 17.2 del RDC. Las respuestas al test de compromisos tuvieron entrada entre el 30 de diciembre de 2011 y el 31 de enero de 2012.

(18) Con fecha 8 de febrero de 2012, se requirió información adicional tanto a CEPSA como a la CNE. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1b) de la LDC, estas solicitudes de información suspendieron nuevamente el transcurso de los plazos máximos para resolver, en la medida en que contenían elementos de juicio necesarios para que la CNC pudiera valorar la operación de concentración notificada y, en particular, la propuesta de compromisos presentada. Las contestaciones a dichos requerimientos tuvieron entrada en esta Dirección con fechas 11 y 17 de febrero, respectivamente.

(19) Con fecha 20 de febrero de 2012, tuvo entrada en la Dirección de Investigación una nueva propuesta de compromisos por parte de CEPSA.

(20) El artículo 58.4 de la LDC establece que recibida la propuesta de resolución definitiva de la Dirección de Investigación, el Consejo de la CNC adoptará la decisión final mediante una resolución.

(21) Según todo lo anterior, la fecha límite para resolver en segunda fase el expediente es el 14 de marzo de 2012, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

(1) La operación de concentración consiste en la adquisición por Compañía Española de Petróleos, S.A. (CEPSA) del control exclusivo de Chevron España, S.A. (CHESA).

(2) La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de acciones firmado el 3 de febrero de 2011.

(3) Tras la realización de la concentración notificada, CEPSA adquirirá también la

propiedad de la participación del 20% de CHESA en Oleoductos Canarios, S.A. (en adelante OLECASA), pasando a ostentar una participación total del 60%, y del 3,5% en Sistema Integrado de Gestión de Aceites Usados, S.L. Dichas participaciones no confieren, según CEPSA, el control sobre estas empresas.

(4) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

(5) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no alcanza los umbrales del artículo 1 del Reglamento 139/2004. En concreto, el volumen de negocios de CHESA en 2009 (últimas cuentas anuales auditadas disponibles en la fecha de la firma del contrato) fue inferior a 250 millones de euros. Este extremo fue confirmado por la propia Comisión Europea en una consulta formal realizada por CEPSA en febrero de 2011.

(6) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1, apartados a) y b).

(7) Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Portugal[1] y España.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

(8) En el marco de la operación de la presente concentración se recogen en los contratos suscritos entre las partes diversos acuerdos que pueden implicar restricciones a la competencia. En particular, cabe destacar los siguientes:

- Un acuerdo de suministro de lubricantes ("Lubricant Blending Agreement", Anexo 18 del Contrato) [...][2].
- Un acuerdo de cesión de tecnología ("Lubricant Technology Agreement", Anexo 19 del Contrato) por el cual [...]. Según la notificante, dicho acuerdo no prevé el traspaso a CEPSA de la propiedad intelectual y conocimiento técnico de los lubricantes marinos actualmente fabricados en la planta de Paterna
- Un acuerdo de venta de lubricantes excluidos los marinos ("Lubricants Sales Agreement", Anexo 22 del Contrato) por el que [...]

[1] Con fecha 17 de junio de 2011 fue autorizada la operación de concentración por la Autoridad portuguesa de Defensa de la Competencia.

[2] Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

- Un acuerdo de licencia ("Trademark License Agreement", Anexo 20 del Contrato) por el que [...].
- Una cláusula de no competencia (contenida específicamente en el apartado 33 del Acuerdo de licencia), por la que [...]

(9) El apartado 3 del artículo 10 de la LDC establece que "podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización".

(10) De cara a la valoración de si las restricciones de competencia detectadas son necesarias para la realización de la operación de concentración, se deben tener 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) (en adelante, Comunicación sobre restricciones accesorias).

(11) En lo que se refiere al primero de los acuerdos, el Acuerdo de suministro de lubricantes o "*Lubricant Blending Agreement*", se trata de un contrato firmado entre CEPSA y CHEVRON [...].

(12) La duración del acuerdo es de [<5 años]

(13) [...]

(14) A la luz de la Comunicación sobre restricciones accesorias, se considera dicho acuerdo como una prestación de servicios cuyo efecto se considera equivalente al de las obligaciones de compra y suministro. [...] Se trata pues de una restricción accesoria, directamente vinculada a la operación de concentración, y que, dada su duración inferior a cinco años, se considera necesaria para la realización de la misma.

(15) En cuanto al Acuerdo de cesión de tecnología o "*Lubricant Technology Agreement*", se trata de un acuerdo firmado entre CEPSA y CHEVRON por el que [...]

(16) [...]

(17) Así, este acuerdo [...]. De acuerdo con la Comunicación sobre restricciones accesorias, la imposición de restricciones territoriales en el acuerdo de licencia es posible en las mismas condiciones que las cláusulas inhibitorias de la competencia en el contexto de la venta de un negocio, es decir, siempre que se incluya el ámbito geográfico en que el vendedor ofrecía sus productos. No obstante, la Comunicación considera que las limitaciones territoriales de fabricación (en este caso a la planta de Paterna) no pueden considerarse necesarias para la realización de la operación. No obstante, y teniendo en cuenta la limitada duración de la restricción, ésta puede ser considerada como directamente vinculada a la operación y necesaria para el fin de la misma.

(18) El anexo 20 al Contrato de compraventa se refiere al Acuerdo de licencia o "*Trademark License Agreement*", [...]

(19) La duración de este contrato [<3 años].

(20) La cláusula 33 del mencionado Acuerdo establece una cláusula de no competencia, [...]

(21) La duración de este pacto de no competencia es de [<3 años] a contar desde la fecha de ejecución de la operación.

(22) En cuanto al acuerdo de licencia, [...] debiendo considerarse una restricción accesoria a la operación de concentración y necesaria para asegurar la viabilidad del negocio de lubricantes adquirido.

(23) En cuanto a la cláusula de no competencia, su duración es inferior a 3 años y se limita al ámbito geográfico en que CHESA ofrecía sus lubricantes. Por ello, esta Dirección de Investigación entiende que esta limitación está directamente vinculada a la realización de la operación y permitirá a CEPSA disponer de un periodo para fidelizar a los clientes transmitidos.

(24) Por último, el Acuerdo de venta de lubricantes excluidos los marinos o "*Lubricants Sales Agreement*", que se encuentra recogido en el Anexo 22 al Contrato de compraventa, [...].El acuerdo se establece para un periodo de [<3 años], transcurrido el cual quedará automáticamente extinguido.

(25) [...]

(26) En lo que se refiere a este último contrato, esta Dirección de Investigación considera que no se trata de un acuerdo directamente vinculado a la concentración y necesario a tal fin. [...] Por tanto, este acuerdo debe quedar sometido a la normativa de acuerdos entre empresas.

V. EMPRESAS PARTÍCIPES

V.1. Compañía Española de Petróleos, S.A. (CEPSA)

(27) En el momento de la notificación de la presente operación, CEPSA era una sociedad participada en un 47,062% por International Petroleum Investment Company (en adelante, IPIC) y en un 48,834% por TOTAL, S.A (en adelante, TOTAL), que controlaba en exclusiva la sociedad. El 15 de febrero de 2011, IPIC y TOTAL, a través de su filial ODIVAL, S.A., firmaron un contrato de compromiso irrevocable de transmisión y adquisición de las acciones de CEPSA.

(28) Con fecha 5 de julio de 2011, la Comisión Europea[3] autorizó la operación de concentración consistente en la adquisición por IPIC de la participación de TOTAL en CEPSA, por la que adquiere el control exclusivo sobre ésta. El 16 de febrero de 2011, IPIC comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) un anuncio previo de oferta pública de adquisición sobre la totalidad de las acciones de CEPSA. La CNMV dio su consentimiento a la oferta pública de adquisición de acciones con fecha 6 de julio de 2011.

[3] La operación se ha notificado, además de ante la Comisión Europea, en Estados Unidos, Canadá, Brasil, Turquía y China.

(29) A la vista de lo anterior, a efectos del presente informe y sin perjuicio de la información aportada por la notificante sobre TOTAL, se considerará como socio de control en CEPSA exclusivamente a IPIC.

(30) IPIC es una sociedad perteneciente al Gobierno del Emirato de Abu Dhabi, que participa en diversas sociedades alrededor del mundo en el sector energético y químico. En España, IPIC está presente en Hidroeléctrica del Cantábrico, con una participación indirecta a través del 4,1% que posee en EDP Energías de Portugal y participa en un 70% en el accionariado de Ferrostaal, proveedor de servicios industriales a nivel mundial que desarrolla actividades en España.

(31) Por su parte, CEPSA es matriz de un grupo de empresas que operan en el sector de la energía, concretamente, en las actividades de extracción y refino de petróleo, producción y comercialización de sus derivados, distribución de gas natural y producción y distribución de electricidad. Adicionalmente, fabrica y distribuye productos petroquímicos. Está presente en varios países de Europa, Marruecos, Egipto, Canadá, Panamá y Brasil.

(32) La facturación de CEPSA en el ejercicio económico 2009, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según la notificante, la siguiente:

TABLA 1: VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CEPSA (millones de euros)		
MUNDIAL	**UE**	**ESPAÑA**
>2500	>250	>60

Fuente: Notificante

V.2. Chevron España, S.A. (CHESA)

(33) CHESA es una sociedad española filial de Chevron Spain Holdings 1 S.L., controlada en última instancia por Chevron Global Energy Inc., que es la matriz del grupo Chevron.

(34) CHESA tiene el 100% de Chevron Estaciones de Servicio, S.L.

(35) Las actividades de CHESA comprenden la distribución minorista de carburantes de automoción en las Islas Canarias (bajo el abanderamiento de TEXACO), la fabricación y distribución de lubricantes a través de una planta ubicada en Paterna (Valencia), el suministro de combustible de aviación en determinados aeropuertos españoles y el almacenamiento de hidrocarburos, a través de su planta en Las Palmas de Gran Canaria.

(36) La facturación de CHESA en el ejercicio económico 2009, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según la notificante, la siguiente:

TABLA 2: VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CHESA (millones de euros)		
MUNDIAL	**UE**	**ESPAÑA**

<2500	<250	>60

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1. Mercados de producto

(37) El sector económico en el que se enmarca la operación es el sector petrolífero. El sector del petróleo se puede definir como el conjunto de actividades económicas relacionadas directamente con los procesos y productos obtenidos a partir del petróleo[4], recurso de gran importancia estratégica y económica.

(38) Dentro de este sector tienen especial protagonismo las grandes empresas, especialmente grupos industriales transnacionales, con una fuerte integración vertical que se traduce en el desarrollo de diversas actividades relacionadas con el petróleo en todos los procesos de la cadena de generación de valor. Estas actividades suelen acompañarse con una destacada presencia en los mercados financieros internacionales, tanto primarios como secundarios y, frecuentemente, con una política expansiva en nuevos mercados geográficos y de producto, sean éstos estrictamente petrolíferos o relacionados con otras fuentes de energía.

(39) Las empresas del sector de hidrocarburos suelen desarrollar sus actividades en diversas fases de este complejo proceso productivo, estando normalmente presentes en más de dos fases de forma simultánea. Los grandes grupos del sector se caracterizan por estar presentes en todas ellas:

- Prospección y extracción de petróleo: consiste en la localización de yacimientos de crudo y en la realización de los trabajos necesarios para la extracción y almacenamiento del producto. El petróleo se transporta por oleoducto o buques desde los centros de producción a las refinerías[5].
- Refino del crudo[6], esto es, el tratamiento industrial del mismo en plantas refineras a efectos de obtener una amplia gama de productos terminados. Los operadores económicos en esta segunda fase son los propietarios de refinerías, que casi invariablemente coinciden con las grandes compañías petroleras[7].
- Aprovisionamiento o primera venta de los productos refinados. Los operadores que actúan en esta fase son los propietarios de refinerías, que

[4] El petróleo es un liquido aceitoso, viscoso e inflamable, constituido por una mezcla de hidrocarburos, que, de forma natural, se encuentra en determinadas formaciones geológicas.

[5] Algunos de los principales operadores petrolíferos que actúan en Canarias (i.e. Repsol, BP y CEPSA) realizan actividades de prospección y extracción y cuentan con reservas de crudo de su propiedad.

[6] El petróleo no puede utilizarse tal como es extraído, porque el crudo tiene demasiados componentes, cada uno de ellos con propiedades diferentes. Para aprovecharlo, se separan estos componentes, normalmente mediante destilación. En las últimas décadas, la mayor demanda de hidrocarburos ligeros (gasolinas) ha hecho que también se empleen procesos de ruptura catalítica (*cracking*) para romper las cadenas de los hidrocarburos pesados en otros más ligeros.

[7] Los principales operadores que actúan en Canarias (i.e. Repsol, BP y CEPSA) son propietarios de refinerías en las que se elaboran los productos petrolíferos que comercializan posteriormente. Debe subrayarse que en Canarias sólo existe una refinería, propiedad de CEPSA y situada en la Isla de Tenerife.

refinan el crudo y comercializan directamente los productos refinados, o bien los operadores independientes que adquieren los productos directamente de las refinerías y los comercializan en su propio nombre[8].

- La denominada actividad logística, que comprende tanto la "distribución primaria" como la "distribución secundaria". La primera de ellas consiste en el transporte de los productos desde las refinerías hasta terminales de almacenamiento. La distribución secundaria consiste en el transporte –generalmente mediante camiones cisterna u oleoductos- y entrega de los productos a los puntos de venta o consumo[9].

- Finalmente, la quinta fase consiste en la distribución de los productos refinados. En la distribución de carburantes y combustibles, tradicionalmente se suele distinguir entre distribución minorista (o "en red") y mayorista (o "fuera de red" o "extra-red"). La distribución minorista consiste en la venta de carburantes de automoción a los consumidores finales en gasolineras y estaciones de servicio; los operadores que realizan esta actividad son fundamentalmente las compañías petroleras que disponen de redes de estaciones de servicio, en propiedad o vinculadas a ellos por diversos negocios jurídicos, abanderadas con marca propia u otras. La distribución mayorista comprende la venta directa de carburantes a clientes comerciales o industriales y a revendedores minoristas independientes (estaciones de servicio no integradas en una de las redes existentes). Los compañías que realizan la actividad de operadores de red son o bien las compañías petroleras propietarias de refinerías, o bien comercializadores puros como es el caso de CHESA.

(40) En numerosas Decisiones y Resoluciones relativas a operaciones de concentración entre empresas del sector de hidrocarburos[10], la Comisión Europea, el extinto Tribunal de Defensa de la Competencia y el Consejo de la CNC han distinguido un amplio número de mercados, sub-mercados y segmentos, tales como la producción de petróleo, el refino de crudo, la fabricación de aceites de base, la fabricación de carburantes, la fabricación de parafinas, la fabricación de lubricantes, el suministro de carburantes a consumidores finales, el suministro de fueloil a consumidores industriales, el suministro de gasoil a consumidores industriales, el suministro de combustible para aviación civil, la

[8] En las Islas Canarias, aproximadamente el [70-80]% de los productos petrolíferos consumidos procede de la refinería de CEPSA, correspondiendo el [20-30]% restante a producto importado o procedente de la Península ya refinado.

[9] Tanto los oleoductos como los terminales de almacenamiento están sujetos a regulación bajo la legislación sectorial española, de manera que los propietarios de dichos activos logísticos están obligados a dar acceso, hasta el límite de capacidad, a los productos refinados comercializados por cualquier operador que lo solicite en condiciones objetivas, transparentes y no discriminatorias, en virtud de lo establecido en el artículo 41 de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos (LSH).

[10] Véanse, entre otras Decisiones, los Asuntos M.5781 "TOTAL Holdings Europe SAS/ERG SPA/JV" (Decisión 21.05.2010),M.5367 "Motor Oil (Hellas) Corinth Refineries/SHELL Overseas Holdings (Decisión de 15.03.2010), M.5005 "GALP Energía/ExxonMobil Iberia" (Decisión 31.10.2008), M.3543 "PKN Orlen/Unipetrol" (Decisión de 20.04.2005), M.3110 "OMV/BP (Southern Germany Package)" (Decisión de 11.6.2003), M.3288 "TNK-BP/Sibneft/Slavneft JV" (Decisión de 19.12.2003), M.3291 "Preem Skandinaviska Raffinaderi" (Decisión de 1.12.2003), M.2735 "TotalfinaElf Deutschland/MMH/TSG/EMB" (Decisión de 17.4.2002), M.2208 "Chevron/Texaco" (Decisión de 28.2.2001), M.1628 "TotalFina/Elf" (Decisión de 9.2.2000), M.2015 "TotalFina/Saarberg/MMH" (Decisión de 31.8.2000); Resolución C-0022/07 "Repsol/BP Oil" (Resolución de 1.4.2008); Informe del TDC en el Caso C-86/04 "DISA/SHELL" (de fecha 20.12.2004).

venta de lubricantes para automóviles, la venta de lubricantes industriales, el suministro de GLP a consumidores industriales y domésticos y la fabricación y venta de distintos productos petroquímicos, etc.

(41) En lo que se refiere a la operación de concentración notificada, CHESA se encuentra presente fundamentalmente en los mercados de distribución de productos petrolíferos en las Islas Canarias, y principalmente de carburantes, a través de una red de 65 estaciones de servicio; en la comercialización de combustible de aviación en varios aeropuertos españoles; y en la fabricación y comercialización de lubricantes y productos relacionados. Adicionalmente, CHESA posee una terminal de almacenamiento en el Puerto de la Luz de las Palmas de Gran Canaria con nueve tanques. Por su parte, CEPSA está presente en la práctica totalidad de las fases de producción y distribución del sector de hidrocarburos.

(42) En particular, de acuerdo con la notificante, los mercados objeto de la presente operación, y aquéllos estrechamente relacionados con los anteriores, en los que se encuentran presentes las partes ordenados conforme con la cadena logística de los productos petrolíferos, serían los siguientes:

- Aprovisionamiento o primera venta de productos refinados.
  - Aprovisionamiento de carburante de automoción.
  - Aprovisionamiento de combustible de aviación.
- Almacenamiento de productos petrolíferos.
  - Almacenamiento de combustibles de aviación.
  - Almacenamiento de productos petrolíferos (distintos del combustible de aviación).
- Distribución de combustibles.
  - Distribución mayorista o extra-red de productos petrolíferos.
  - Venta directa de gasóleo.
  - Venta directa de gasolina.
  - Venta directa de fuelóleos.
  - Distribución minorista de carburantes de automoción.
- Fabricación y comercialización de lubricantes y anticongelantes.
  - Suministro de bases para lubricantes.
  - Suministro de aditivos para lubricantes.
  - Fabricación y venta al por mayor de lubricantes, distinguiendo por usos: automoción, industriales y marinos.
  - Fabricación y venta de anticongelantes.
- Suministro de combustible para aviación civil.

- Servicios de asistencia (o puesta a bordo) de combustible de aviación civil y gestión de las infraestructuras de gestión centralizada de combustibles (IGCC).

(43) A continuación se analizan y delimitan los diferentes mercados en los que se produce la operación de concentración, a la luz de los precedentes y de las respuestas recibidas al test de mercado llevado a cabo por esta Dirección de Investigación.

VI.1.1. Mercado de aprovisionamiento o primera venta de productos refinados.

(44) De acuerdo con la definición dada en el informe en primera fase, este mercado constituye el primer nivel de distribución, en que la mercancía comercializada son grandes volúmenes de derivados del petróleo directamente en las refinerías o suministrados a través de tren, oleoductos o barco a las terminales de almacenamiento del cliente. CHESA no realiza actividades en este mercado, por lo que no se producirá ningún solapamiento en el mismo. No obstante, dada la importancia de la refinería de CEPSA en este mercado y puesto que es un mercado verticalmente relacionado con otros en los que desarrollan sus actividades las partes, se consideró necesario valorar si podía tratarse de un mercado afectado.

(45) Siguiendo los resultados del test de mercado, así como diversos precedentes, en el informe en primera fase se distinguió entre los mercados de aprovisionamiento de combustible de aviación y de otros productos refinados, dadas las especiales características y requisitos técnicos del primero, que determinan la existencia de un sistema de distribución alternativo.

(46) Por tanto, en línea con los resultados del test de mercado, esta Dirección de Investigación considerará mercados separados para **(i)** el **aprovisionamiento o primera venta de combustible de aviación y (ii) aprovisionamiento o primera venta de otros productos** refinados, y dentro de éste, en particular, debido a su importancia en el análisis de efectos verticales, los **mercados de aprovisionamiento de combustibles de automoción y de bunker**[11], que determinaría el primer nivel de distribución.

VI.1.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

(47) El TDC en el Informe C-86/04 DISA/SHELL definió el mercado de prestación de servicios de almacenamiento de productos petrolíferos como el mercado que comprende "*la prestación de servicios de recepción, almacenamiento operativo, control de cantidad y calidad y expedición del producto almacenado por parte de las compañías titulares de los depósitos, parques o tanques de almacenamiento. Tales servicios se completan con los de almacenamiento de existencias de seguridad*[12] *o la aditivación de los productos almacenados*".

[11] A la vista de la información recabada en segunda fase, esta Dirección de Investigación ha considerado necesario realizar un análisis específico de este tipo de producto. Véase apartado relativo al suministro mayorista de fuelóleos.

[12] Según lo dispuesto en el artículo 41.2 de la LSH.

(48) En primer lugar, y siguiendo el criterio de la CNE en su informe relativo a la presente operación, esta Dirección de Investigación ya diferenció en su informe en primera fase entre las instalaciones ubicadas en los aeropuertos destinadas específicamente al almacenamiento de querosenos, del resto de almacenamientos de productos petrolíferos.

(49) Dentro de las instalaciones de almacenamiento transferidas en esta operación no se incluyen instalaciones aeroportuarias, por lo que no se producirán adiciones en este mercado.

(50) Asimismo, en el informe en primera fase, esta Dirección de Investigación estudió separadamente los diferentes tipos de almacenamientos existentes en Canarias:

- Almacenamientos de importación: Los productos importados se descargan en depósitos denominados "de importación" que, junto con las refinerías[13], son las fuentes de productos refinados.
- Almacenamientos secundarios: Los productos se venden a continuación a partir de depósitos secundarios, de dimensión más modesta que los de importación, que permiten un almacenamiento próximo a los puntos de venta al por menor (por ejemplo, estaciones de servicio) hacia los cuales los productos son transportados por camión. Las refinerías y los depósitos de importación sirven también para el suministro local[14].
- Almacenamientos costeros, que la CNE define como "*aquéllos que estando situados en el litoral, al igual que los almacenamientos de importación, no tienen las dimensiones adecuadas para ser categorizados como tales, teniendo, por el contrario y en términos generales, una funcionalidad equivalente a la de los almacenamientos secundarios ubicados en el interior*". La propia CNE reconoce que, aunque dichos almacenamientos costeros están situados cerca de la costa, dadas las dimensiones de las islas en que se localizan, pueden ser considerados indistintamente como almacenamientos costeros o almacenamientos secundarios.

(51) En el precedente C-86/04 DISA/SHELL, el TDC no consideró necesario diferenciar en función del tipo de almacenamiento, si bien no se profundizó en la definición del mercado, pues la operación no presentaba problemas de obstaculización de la competencia en el mismo. La notificante no estima necesario diferenciar por tipos de almacenamiento. Por su parte la CNE, pese a considerar innecesario el análisis debido a la existencia de derecho de acceso a los mismos, destaca en contestación al requerimiento de información de esta Dirección la importancia de esta distinción a efectos de realizar un correcto análisis del mercado de prestación de servicios logísticos y señala que en el

[13] CEPSA considera que los almacenamientos de las refinerías no deben formar parte del mercado de almacenamiento. Argumenta en este sentido que los tanques de las refinerías no constituyen capacidad que se ofrezca para su arrendamiento a otros operadores (con excepción de las reservas estratégicas que almacena CORES en la refinería de Tenerife) sino que se utilizan para el funcionamiento interno de las mismas. De hecho, según CEPSA, la refinería de Tenerife requiere de mayor de capacidad de almacenamiento para funcionamiento interno que otras refinerías [...].

[14] "*Los clientes pueden también comprar el producto en la refinería o en el depósito de importación para abastecer su red de gasolineras próximas a estas fuentes (en este caso, la refinería o el depósito se utilizan como simple depósito secundario)*" M.1628 TotalFina/Elf, párrafo 26.

mercado de aprovisionamiento compite, por un lado, el combustible producido en la refinería de CEPSA en Tenerife y, por otro, el producto "importado" (entendiéndose como tal el producto importado así como el procedente de la Península), que se almacena en primera instancia en los almacenamientos de importación.

(52) De este modo, en línea con algunas de las respuestas remitidas en el marco del test de mercado y el informe preceptivo de la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de Canarias, esta Dirección de Investigación considera que existen argumentos para concluir que el acceso a la capacidad de importación de productos petrolíferos podría condicionar el acceso al mercado de aprovisionamiento y, con ello, indirectamente, el funcionamiento competitivo en los mercados aguas abajo. En definitiva, los almacenamientos primarios no son sustituibles por los almacenamientos secundarios o costeros a los efectos de realizar aprovisionamientos desde el exterior de las islas, lo que conllevaría la necesidad de realizar un análisis separado para este mercado. Si bien el test de mercado no ha sido concluyente respecto a la necesidad de analizar los almacenamientos de importación como un mercado relevante separado del almacenamiento secundario, sí existe consenso en considerar que, una vez el producto ha sido importado, los almacenamientos de importación compiten con los almacenamientos secundarios/costeros.

(53) De acuerdo con la CNE y a la vista de las respuestas al test de mercado, una vez aprovisionado el producto, para competir en los mercados aguas abajo de venta y suministro de productos petrolíferos no es necesario disponer de capacidad de almacenamiento, debido a la obligación legal, determinada en el art. 41 de la LSH, de acceso a terceros. Así, el mercado de almacenamiento de productos petrolíferos estaría constituido por la totalidad de los almacenamientos sitos en las Islas Canarias (de importación, secundarios y costeros) que se encuentran sometidos a lo dispuesto en el art. 41 de la LSH.

(54) En conclusión, a efectos del análisis de las efectos verticales de la operación notificada, esta Dirección de Investigación considera necesario un análisis diferenciado de la capacidad de almacenamiento de importación, pues esta capacidad constituye uno de los factores más determinantes para el análisis de la competencia en el mercado de aprovisionamiento, ya que son estas infraestructuras las que determinan los volúmenes máximos de importación desde el exterior de las Islas. En este sentido, los titulares de los almacenamientos de importación gozarán de capacidad de aprovisionamiento propia, mientras que aquellos operadores que carecen de capacidad de almacenamiento tienen limitada su capacidad de aprovisionamiento propia a la posibilidad de acceder a capacidad de almacenamiento de importación arrendada. Por ello, resulta fundamental determinar si los almacenamientos de importación disponen de capacidad excedentaria y el grado de utilización de los mismos, puesto que ello condicionará el acceso por terceros a aprovisionamientos del exterior del archipiélago canario, de acuerdo con lo dispuesto en la LSH. En este mismo sentido se manifiesta la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de Canarias, al señalar que "*no parece apropiado incluir los dos*

tipos de almacenamiento en un mismo mercado, ya que los titulares de almacenamientos de importación ostentan una ventaja competitiva frente a aquéllos que, aun contando con capacidad de almacenamiento de tipo secundario, dependen en el aprovisionamiento de otros operadores". Por ello, en su informe, se propone el estudio por separado de los almacenamientos de importación y de los almacenamientos secundarios.

(55) En definitiva, esta Dirección de Investigación, pese a considerar un posible mercado amplio de producto conformado por el conjunto de los almacenamientos de distintos tipos, considera necesario, en lo que se refiere al análisis de los efectos verticales sobre la competencia derivados de la operación, realizar un análisis separado para los almacenamientos de importación, que se localizan geográficamente en las islas de Tenerife y Gran Canaria, como factor que condiciona la competencia en el mercado de aprovisionamiento de productos petrolíferos. Es decir, esta Dirección de Investigación considera la existencia de un mercado de producto que estaría constituido por todos los almacenamientos de importación, junto con los secundarios y costeros, pues son todos ellos los que determinan en su conjunto la competencia en este mercado del almacenamiento de productos petrolíferos y, con ello, condicionan la competencia en los mercados de suministro. No obstante, resulta necesario desde la óptica vertical analizar el mercado estrecho constituido por los almacenamientos de importación, que determina en gran medida el funcionamiento del mercado aguas arriba de aprovisionamiento.

(56) Por otro lado, la notificante hace una distinción por tipos de almacenamiento en función del tipo de producto almacenado: automoción, búnker (combustible para barcos), generación eléctrica y combustible de aviación. En este sentido, CEPSA asegura que, pese a que en anteriores análisis no se han diferenciado mercados en función del tipo de producto almacenado, lo cierto es que no es posible utilizar los mismos tanques para almacenar cualquier tipo de producto petrolífero. No obstante, considera que no es necesario determinar si el almacenamiento de los distintos productos constituye en cada caso un mercado relevante separado.

(57) CEPSA dispone de instalaciones para almacenar todo tipo de productos, mientras que las de CHESA permiten el almacenamiento de carburante para automoción, generación eléctrica y búnker, por lo que no habría solapamiento en el almacenamiento de combustible de aviación. Respecto al carburante de automoción, ni las instalaciones de CEPSA ni las de CHESA permiten el almacenamiento de gasolinas (salvo la refinería de Tenerife). CEPSA, además, posee instalaciones de almacenamiento en sus propias refinerías y participa en CLH.

(58) En este sentido, la CNE coincide con CEPSA en que no es necesario diferenciar por producto almacenado (más allá de la separación necesaria de las instalaciones ubicadas en los aeropuertos destinadas específicamente al almacenamiento de querosenos). La CNE basa su argumentación en que todos los almacenamientos con independencia del producto que los mismos pueden almacenar están sometidos a la obligación de permitir el acceso a terceros mediante un procedimiento negociado, en condiciones técnicas y económicas no

discriminatorias, transparentes y objetivas, de conformidad con el artículo 41 de la LSH. No obstante, algunas respuestas del test de mercado, e incluso la propia CEPSA, apuntan a la existencia de condicionantes técnicos que impiden almacenar conjuntamente cualquier tipo de producto. Así, respecto a la concreta separación de los almacenamientos por tipo de producto, la mayoría de los operadores consideran más adecuada la siguiente división:

- Gasolinas: destinado a los mercados de estaciones de servicio y extra-red;
- Gasóleos: destinado a los mercados de estaciones de servicio y extra-red, a la generación eléctrica y, en menor medida, a combustible para barcos[15];
- Fuel Óleo: destinado a combustible de barcos y generación eléctrica;
- Jet Al: destinado a combustible de aviación.

(59) Esta clasificación atendería al hecho de que los tanques destinados a almacenar cada tipo de combustible incluido en cada una de las categorías identificadas deben tener unas características y cumplir una serie de especificaciones técnicas particulares. Además, en la práctica, la adaptación de un almacenamiento de un producto para convertirlo en almacenamiento de un producto alternativo implica unas inversiones elevadas y prácticamente equivalentes a la construcción de nuevos tanques. Por último, las propias licencias municipales de apertura especifican el tipo de hidrocarburos que pueden almacenarse en una determinada instalación y no permiten el almacenamiento de otro tipo de producto. Estos hechos determinarían que ni el oferente con capacidad excedentaria de almacenamiento de un determinado producto pueda ofrecer acceso al demandante de capacidad de otro producto distinto a su capacidad sobrante, ni el demandante estaría interesado en la misma, pues ello no le permitiría almacenar el combustible concreto en las condiciones técnicas, de seguridad y reglamentarias exigidas. En definitiva, las capacidades de almacenamiento de diferentes productos no son sustitutivas entre sí, ni desde el punto de vista de la demanda ni del de la oferta.

(60) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Investigación, pese a que analizará también el mercado de almacenamiento en su conjunto, considera necesario diferenciar los mercados estrechos distinguiendo por tipos de producto, que constituirían mercados relevantes separados.

(61) Por último, siguiendo con el criterio recogido en el informe en primera fase, esta Dirección de Investigación no considerará desde el punto de vista cuantitativo la capacidad de la refinería como parte del mercado de almacenamiento. No obstante, en la medida en que el almacenamiento de la refinería de Tenerife sirve para abastecer directamente a los clientes y no se encuentra ligado por la obligación de acceso a terceros, se tendrán en cuenta las posibles ventajas estratégicas o cualitativas que éste puede generar para operar en el resto de mercados de la cadena de productos petrolíferos.

[15] Se utiliza como combustible de barcos pequeños o para el arranque de los barcos de mayor tamaño ya que el fuelóleo requiere por lo general un proceso de calentamiento antes de su combustión.

(62) Finalmente, en lo que se refiere al mercado de almacenamiento de combustibles de aviación en los aeropuertos, no se estima que la operación pueda afectar la competencia efectiva en el mismo debido a que (1) CHESA no participa en este mercado, (2) CEPSA no posee instalaciones de almacenamiento de combustible de aviación en ninguno de los aeropuertos en los que CHESA presta servicios de suministro de combustible de aviación y (3) el test de mercado y la propia CNE coinciden en la existencia de libertad de acceso a los servicios de IGCC[16] (y, con ello, a los almacenamientos).

(63) En definitiva, esta Dirección de Investigación considera como mercado relevante el **mercado amplio de almacenamientos de productos petrolíferos**, que incluiría tanto los almacenamientos de importación como los almacenamientos secundarios y costeros. Adicionalmente, el análisis de este mercado debe hacerse **diferenciando por tipo de producto: gasolinas, gasóleos y fuelóleos**, ya que los condicionantes técnicos determinarían la existencia de mercados separados. Por otra parte, a efectos del análisis vertical de la operación, esta Dirección de Investigación estima necesario estudiar separadamente el conjunto de **almacenamientos de importación de productos petrolíferos**, cuyo producto compite directamente con el producto refinado en la refinería de Tenerife, que condiciona la participación de los operadores en el mercado de aprovisionamiento y, por ende, la competencia efectiva en este mercado.

VI.1.3. Distribución mayorista de productos petrolíferos

(64) Diversos precedentes nacionales y comunitarios[17] han definido un mercado de distribución extra red o de ventas directas de productos petrolíferos. Se trata de la comercialización extra-red de diferentes tipos de gasóleos.

(65) La demanda de este mercado estaría constituida por cuatro categorías de clientes:

- Minoristas independientes: estaciones de servicio sin contrato de exclusiva de suministro.
- Otros revendedores independientes: empresas distribuidoras de gasóleos A, B y C.
- Otros operadores al por mayor.
- Grandes clientes industriales, comerciales y domésticos: hospitales, empresas de transporte urbano o por carretera con grandes flotas de vehículos, industrias de generación eléctrica, comunidades de propietarios.

(66) Por su parte, la oferta la conforman los operadores al por mayor con disponibilidad de grandes volúmenes de producto a una distancia prudencial de los clientes, es decir, operadores con capacidad de refino o con acceso a grandes instalaciones de almacenamiento.

[16] Infraestructuras de gestión centralizada de combustibles (IGCC).

[17] Caso M.1383 Exxon/Mobil. Expedientes del SDC N-03002 Agip/Saras (Activos) y N-06035 Saras Energía/Estaciones Servicio Caprabo y Resolución C-0005/07 DISA/TOTAL.

(67) En la distribución extra-red de combustibles pueden diferenciarse mercados separados para las distintas clases de producto, puesto que cada combustible es suministrado para usos diferentes a distintos tipos de consumidores y, además, los canales de distribución y transporte empleados para servir a cada consumidor así como la inversión requerida para cada uno de esos canales de distribución también pueden diferir. Así, se pueden distinguir, entre otros, los mercados de distribución extra-red de: gasolinas, gasóleo A, gasóleo B, gasóleo C, otros gasóleos, fuelóleo BIA, otros fuelóleos y productos asfálticos[18].

VI.1.3.a. Distribución extra-red de gasóleo

(68) Se trata del gasóleo destinado a clientes que se aprovisionan a granel fuera de las estaciones de servicio (tales como flotas de autobuses, compañías de alquiler de coches, centrales de generación eléctrica, vehículos agrícolas, industrias y particulares) o a revendedores independientes.

(69) CEPSA participa como oferente en el suministro de gasóleos A, B, C y otros gasóleos[19]. Por su parte, CHESA lo hace únicamente en los mercados de distribución extra-red de gasóleo A y otros gasóleos.

(70) De acuerdo con el análisis realizado en el informe de propuesta, siguiendo los criterios de la CNE para la separación por productos así como los diversos precedentes nacionales, los mercados de producto afectados por la presente operación de concentración en relación con la distribución extra-red de gasóleos que serán analizados son dos: gasóleo A y otros gasóleos, ya que son los únicos en los que participa CHESA y en los que se produce por tanto un solapamiento con la adquirente.

VI.1.3.b. Distribución extra-red de gasolina

(71) Este mercado comprende el suministro de gasolina de automoción a determinados clientes finales que se aprovisionan a granel fuera de las estaciones de servicio (principalmente empresas de coches de alquiler, fabricantes de automóviles) o a revendedores independientes (estaciones de servicio no abanderadas por la empresa suministradora o de marca blanca). El volumen de gasolinas comercializado a través de este canal es casi residual en comparación con el volumen suministrado directamente por los operadores a través del canal de estaciones de servicio o canal minorista.

(72) Si bien CHESA sólo participa residualmente en este mercado, se tendrá especialmente en cuenta la presencia de CEPSA en el mismo de cara al análisis de posibles efectos verticales.

VI.1.3.c. Distribución extra-red de fuelóleos

---

[18] C/0005/07 DISA/TOTAL.

[19] Gasóleo A: carburante de automoción empleado para motores de combustión que desarrollan el ciclo de Diesel; gasóleo B: sus especificaciones son similares al anterior (difieren en densidad y contenido de azufre) y se emplean como carburante en maquinaria agrícola y pesquera. Este mercado presenta una característica adicional para su consideración como mercado independiente de los anteriores, resultante de su diferente fiscalidad, debido precisamente a su uso final; gasóleo C: empleado principalmente como combustible de calefacción en mercados de destino completamente diferentes (comunidades de vecinos, hoteles, etc.); otros gasóleos: todos aquellos que no se corresponden con ninguna de las categorías anteriores.

(73) Se trata del suministro de fuelóleo, ligero o pesado, de uso industrial, generalmente para producir calor (combustible de calderas industriales o domésticas), pero también para generar energía eléctrica (plantas generadoras que emplean el fuel como fuente de energía)[20] o para servir de combustible para barcos.

(74) Esta Dirección de Investigación considera necesario realizar un estudio detallado del mercado de suministro de fuelóleos y, dentro de éste, del mercado de suministro de bunker. Si bien CHESA no participa en el mercado de suministro de fuelóleos, es preciso tener en cuenta que CHESA dispone de un almacenamiento en el Puerto de la Luz de Las Palmas Gran Canaria, cuya capacidad de [...] m3 se encuentra especialmente habilitada para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos, no en vano, CHESA ha venido participando activamente en este mercado hasta 2009.

(75) La CNE, en previos análisis, ha considerado dos tipos distintos de fuelóleo atendiendo, entre otras especificaciones, al contenido de azufre: fuelóleos BIA (Bajo Índice de Azufre) que se destinan fundamentalmente al sector industrial, construcción y centrales térmicas; y otros fuelóleos que tienen mayor contenido en azufre[21].

(76) En el caso DISA/SHELL, el TDC apreció que existía una flexibilidad suficiente por parte de los productores para alterar los parámetros de viscosidad y contenido de azufre a la medida de las necesidades de los consumidores y la legislación[22], y que no concurrían argumentos de demanda en medida suficiente para motivar una definición más estrecha del mercado.

(77) Por su parte, en el caso M.5689 BOMINFLOT/SBI HOLDING, la Comisión Europea dejó abierta la definición del mercado de producto, señalando como en algunas ocasiones se ha considerado un mercado separado[23] y, en otras, como parte de un mercado más amplio que incluiría todos los fuelóleos residuales (industriales y de marina)[24]. No obstante, en el citado caso, el test de mercado confirmó que los combustibles marinos deben considerarse por separado de los combustibles industriales, debido a sus diferentes aplicaciones en distintos tipos de motores y las particulares especificaciones técnicas tales como la viscosidad y el contenido de azufre y metales. Por otra parte, la Comisión Europea consideró necesario realizar una distinción entre combustible líquido suministrado a los usuarios finales, por un lado, y el llamado comercio de carga, es decir, la oferta de dicho combustible a los distribuidores y empresas de abastecimiento de

---

[20] Véase C-86/04 DISA/SHELL.

[21] En anteriores análisis, la CNE ha distinguido entre:

- Fuelóleos BIA: fuelóleos de bajo contenido en azufre (<1% S) y de viscosidad 25 mm2/sg (nº1 BIA) y 37 mm2/sg (nº2 BIA). Se destinan básicamente al sector industrial, construcción y centrales térmicas.

- Otros fuelóleos: fuelóleos de alto contenido en azufre (>1% S). Dentro de este grupo cabe destacar los fuelóleos empleados como combustible de marina.

[22] Real Decreto 61/2006, de 31 de enero, por el que se fijan las especificaciones de gasolinas, gasóleos, fuelóleos y gases licuados del petróleo, se regula el uso de determinados biocarburantes y el contenido de azufre de los combustibles para uso marítimo.

[23] M.063, Elf/Ertoil.

[24] M.1301, Texaco/Chevron.

combustible a nivel mayorista, debido a las diferentes necesidades de los clientes en estos dos niveles de la cadena de suministro y a las diferencias de precio.

(78) Por todo ello, a efectos de la operación citada, la Comisión determinó que los combustibles marinos se evaluaran por separado de los combustibles industriales y, dentro de los combustibles marinos, se distinguiera entre el suministro a usuarios finales y el comercio internacional de combustibles marinos.

(79) A la luz de las consideraciones anteriores, se considerarán mercados de producto relevantes a los efectos del análisis de la operación notificada los siguientes: **el mercado de la distribución extra-red de gasóleo A y otros gasóleos,** donde se solapan las partes. Asimismo, se analizarán **los mercados de distribución extra-red de gasolinas y fuelóleos** de cara al análisis de posibles efectos verticales. Igualmente, se analizará el mercado de distribución extra-red de fuelóleos desde el punto de vista del destino de los combustibles, distinguiendo, de acuerdo con los precedentes señalados, entre fuelóleos para generación eléctrica y para bunker[25]. En cualquier caso, la definición exacta del mercado de suministro mayorista de fuelóleo puede dejarse abierta a efectos de la presente operación dado que la necesidad de su análisis se deriva no del solapamiento entre la actividad de las partes sino de su consideración como mercado descendente respecto del de almacenamiento de fuelóleos en el que sí participa la adquirida.

VI.1.4. Distribución minorista de combustibles para automoción a través de estaciones de servicio (EE.SS.).

(80) Tanto el extinto TDC[26] como la Consejo de la CNC[27], así como la Comisión Europea[28], han definido el mercado de la distribución minorista de combustibles para la automoción como la venta al por menor de carburantes de automoción (gasolinas y gasóleos) a los automovilistas en las estaciones de servicio, gasolineras y surtidores, integrados o no en la red de venta al por menor de la compañía petrolífera suministradora.

(81) En ninguno de los precedentes citados se definieron mercados distintos para cada tipo de combustible comercializado (gasolina o gasóleo).

(82) Por el lado de la demanda es preciso advertir que los clientes pueden ser transportistas o automovilistas. Para los transportistas el precio es la variable con mayor ponderación en la decisión de compra, pudiendo éste venir condicionado por la pertenencia a alguno de los programas de fidelización, lo que condicionaría la elección de la red, pero no de la estación concreta dentro de ésta. Por su parte, los automovilistas eligen en función del precio, pero también, y crecientemente, atendiendo a la comodidad y conveniencia de la estación de servicio, lo que suele

[25] Si bien es cierto que junto a los fuelóleos residuales se utilizan también otros gasóleos para el suministro de barcos (gasóleo marino MGO y diesel marino MDO), en términos comparativos estos productos son utilizados con menor frecuencia.

[26] Informe del TDC en el asunto C-86/04 DISA/SHELL.

[27] C-0005/07 DISA/TOTAL (Activos), C-0116/08 Saras Energía/ERG Petróleos (Activos), C-0301/10 DISA/Activos BP.

[28] Casos comunitarios M.1383 Exxon/Mobil, M.1628 TotalFina/Elf Aquitaine, M.2389 SHELL/DEA, M.3291 Preem/Skandinaviska Raffinaderi, M.5169 GALP Energia España/Agip España, M.5637 Motor Oil (Hellas) Corinth Refineries/SHELL Overseas Holding, M.5781 TOTAL Holdings Europe SAS /ERG SPA/JV.

depender de la ubicación de la misma y de los servicios añadidos que se ofrezcan. Los programas y tarjetas de fidelización han tenido una importancia creciente en este segmento del mercado[29].

(83) Por otra parte, en el mercado de distribución minorista de carburantes existen distintos tipos de vínculos contractuales para el suministro de dichos productos entre los operadores al por mayor y los distribuidores minoristas, tal y como han señalado en diversos precedentes[30] esta Dirección de Investigación y la CNE en sus informes:

- **COCO (Company Owned-Company Operated):** sistema en el que la estación de servicio es propiedad del operador o bien éste ostenta sobre la misma un derecho real de larga duración. La gestión del punto de venta la realiza también el operador, bien directamente o bien a través de una sociedad filial especializada. El grado de control del operador sobre la instalación es completo.

- **CODO (Company Owned-Dealer Operated):** instalaciones en las que el operador al por mayor conserva la propiedad (o la titularidad de un derecho real) del punto de venta pero tiene cedida la gestión a favor de un tercero en virtud de un contrato de arrendamiento de larga duración con exclusiva de suministro de los productos del operador.

  El grado de control del operador sobre el punto de venta es inferior al de las estaciones de tipo COCO, dado que la gestión se ejerce por un tercero. No obstante, garantiza una exclusiva de suministro durante el plazo de tiempo en el que el gestor del punto de venta opere la estación de servicio y el poder de negociación para la determinación de la política comercial del punto de venta es elevado, especialmente en los casos de suministro en régimen de comisión.

- **DODO (Dealer Owned-Dealer Operated):** instalaciones de suministro titularidad de una persona física o jurídica vinculada al operador al por mayor mediante un contrato de suministro en exclusiva que suele incluir el abanderamiento de la instalación con los signos distintivos de la imagen de marca del suministrador. El grado de control del operador es el más débil de los analizados, puesto que se limita a la exclusividad del suministro de sus productos por el tiempo de duración del contrato hasta un máximo de 5 años.

- **DOCO (Dealer Owned-Company Operated):** instalaciones propiedad de un particular que cede a un operador al por mayor exclusivamente la gestión del punto de venta para explotarlo por sí o a través de una sociedad filial especializada. En cuanto al grado de control, equivale a una COCO, dado que en ambos casos, es el propio operador quien gestiona la instalación, si bien el vínculo está limitado temporalmente por la duración del contrato de arrendamiento directo.

---

[29] Ver resolución de la CNC 652/07 Repsol/CEPSA/BP.

[30] Véanse Informes en Asuntos C-0301/10 DISA/Activos BP Oil y C-86/04 DISA/SHELL.

- **Independientes:** estaciones de servicio sin acuerdo de suministro en exclusiva con un operador al por mayor. El titular de la instalación puede suministrarse libremente del operador de su elección (generalmente en base a ofertas puntuales de carácter semanal). Lógicamente, no ostentan la imagen de marca de ningún operador al por mayor, pero suelen incluir elementos de imagen propios.

(84) Atendiendo a estos vínculos, las autoridades nacionales de competencia y la CNE en su informe entienden que forman parte de la red de distribución de un operador las instalaciones vinculadas a él mediante un contrato de exclusiva de suministro, con independencia de que se trate de un vínculo "fuerte" (COCO, CODO y DOCO) o de un vínculo "débil" (DODO), dado que la existencia de este acuerdo contractual permite al operador suministrar sus productos a la estación de servicio, con exclusión de cualquier otro competidor durante todo el tiempo de duración del contrato correspondiente.

(85) De acuerdo con el análisis realizado en primera fase, que no ha sido contestado, a efectos de la presente operación se analizará el **mercado de distribución minorista de carburantes a través de redes de estaciones de servicio**.

VI.1.5. Fabricación y venta de lubricantes y anticongelantes

(86) La industria de los lubricantes abarca tres productos diferentes verticalmente relacionados: aceites de base, aditivos químicos y lubricantes. El aceite de base se mezcla con aditivos químicos para la obtención de lubricantes, de forma que los dos primeros son inputs necesarios para la obtención del producto final: los lubricantes.

(87) En el informe en primera fase se dejó abierta la posibilidad de incluir el análisis del mercado de fabricación y venta de lubricantes marinos. En este sentido, una vez analizados los vínculos de las partes en este mercado y pese a la existencia de un acuerdo entre Chevron y CHESA que afecta a lubricantes marinos ("Lubricant Blending Agreement"), es posible afirmar que el negocio de CHESA en este mercado ha quedado excluido de la operación. [...] En definitiva, es CHEVRON la que continuará suministrando sus lubricantes marinos en España, por lo que cabe concluir que, en efecto, el mercado de suministro de lubricantes marinos queda excluido de la presente operación, no tratándose de un mercado relevante a efectos de este análisis.

(88) Aclarado este punto, se mantiene la definición de mercado de producto dada en el informe en primera fase, analizándose a efectos de la presente operación el **mercado de fabricación de lubricantes** y los **mercados de distribución de lubricantes de automoción y de lubricantes industriales, distinguiendo en ambos casos el mercado de distribución mayorista del mercado de distribución minorista**, si bien teniendo en cuenta que las partes sólo están presentes en el mercado de distribución minorista de lubricantes de automoción.

(89) Dadas las reducidas cuotas de mercado de las partes, no se estima necesario analizar como relevante el mercado de los anticongelantes a efectos de la

presente operación, sin perjuicio de su posible inclusión o no en el mercado de lubricantes.

VI.1.6. Suministro de combustible para aviación civil.

(90) En precedentes tanto comunitarios como nacionales se ha llegado a la conclusión de que el suministro de combustible de aviación (queroseno de aviación para turbomotores o jet de aviación) constituye un mercado separado de otros combustibles de motor debido a la ausencia de sustituibilidad por el lado de la demanda, la especificidad y unidad de su uso, los estrictos requisitos que este combustible debe cumplir y, desde el punto de vista de la oferta, la homogeneidad y diferenciación de otros productos derivados del petróleo[31].

(91) Por otro lado, dentro de los combustibles de aviación, se han distinguido mercados diferenciados por tipo de producto: (i) JET A-I, que es el queroseno de aviación para turbomotores[32]; (ii) combustible de aviación de uso exclusivamente militar, mayoritariamente el denominado JP-831[33] y; (iii) combustibles empleados en otro tipo de motores, fundamentalmente las gasolinas de aviación o AVGAS, que, con distintos grados de octanaje alimentan los motores de pistones de la aviación de recreo.

(92) La demanda de este mercado está constituida por las compañías aéreas. Por el lado de la oferta, en el suministro de combustible de aviación, encontramos a otras compañías petrolíferas y a revendedores. Los contratos de suministro de combustible tienen, normalmente, una duración aproximada de un año, permitiendo a los clientes cambiar de proveedor en el caso de que el servicio o el precio de los mismos no sean competitivos. Los volúmenes contractuales incluidos en las licitaciones anuales son indicaciones del consumo previsto por la línea aérea pero sin obligación de consumir dichas cantidades. A veces, las compañías aéreas grandes pueden tener dos suministradores en un mismo aeropuerto.

(93) De acuerdo con la CNE, en España, el suministro de queroseno de aviación para usos civiles se realiza principalmente desde las refinerías, en el caso del producto de origen nacional, y en menor cuantía, desde las terminales de importación. Desde estos puntos el producto se distribuye, básicamente, a través de la red de distribución de CLH, titular de la red de poliductos que conecta las refinerías peninsulares con los centros de consumo, en los que están incluidos los aeropuertos. El suministro se realiza fundamentalmente mediante camión cisterna desde las instalaciones de almacenamiento de CLH más cercanas, ya que únicamente cuatro aeropuertos peninsulares (Alicante, Barajas, Barcelona y

[31] M.1383 Exxon/Mobil, M.1628 TotalFina/Elf, M.3110 OMV/BP, Expte. del TDC C-88/05 SHELL España/CEPSA, Expte. CNC C-0022/07 Repsol/ BP Oil.

[32] El JET A-I se caracteriza por ser una mezcla de hidrocarburos parafinicos, cicolparafinicos, aromáticos y olefínicos, donde predomina el número de átomos de carbono en el intervalo C8 a C16, pudiendo contener uno o más de los siguientes aditivos: antioxidantes, desactivadores metálicos, disipadores de corriente estática e inhibidores de corrosión. Se produce según rigurosos estándar internacionales: especificación ASTM D1655 (Jet A-I); Guía de material de IATA, tipo queroseno; código OTAN F-35.

[33] El JP-8 es el equivalente militar del Jet A-I, teniendo como aditivos inhibidores de corrosión y anticongelantes siguiendo el código OTAN F-34. El motivo de la falta de sustituibilidad entre ambos combustibles no es técnica, sino económica, teniendo el JP-8 un precio marcadamente superior.

Málaga) están conectados con la red de poliductos. Adicionalmente, en las Islas Baleares, el aeropuerto de Son Sant Joan está conectado por tubería con el parque de almacenamiento ubicado en Porto Pi.

(94) Según la notificante, en el mercado de suministro de combustible de aviación son las líneas aéreas, los clientes, quienes invitan a los suministradores de combustible a presentar ofertas para el suministro en grupos de aeropuertos o aeropuertos individuales, salvo en el caso de Iberia, que importa parte de su volumen de consumo directamente para auto-suministrarse combustible en los aeropuertos de Madrid y Barcelona (contratando por sí misma el transporte y servicios de puesta a bordo en estos aeropuertos)

(95) Sin embargo, el test de mercado viene a confirmar que los suministradores de combustible ofrecen de forma conjunta el suministro y la prestación de los servicios de puesta a bordo de combustible de aviación, pese a existir desde el punto de vista normativo la posibilidad de contratar por separado ambos servicios. Se trata, por tanto, de un mercado verticalmente relacionado con los servicios de puesta a bordo ("intoplane")[34], por lo que resulta necesario analizar los efectos de la operación en ambos mercados, a pesar de que sólo CEPSA esté presente en el de servicios de puesta a bordo.

(96) Participan como oferentes en este mercado tanto CEPSA (en los aeropuertos de Madrid-Barajas, Palma de Mallorca, Barcelona, Gerona, Reus, Zaragoza, Alicante, Murcia, Málaga, Sevilla), como CHESA (que lo hace en los mismos aeropuertos y en Jerez de la Frontera).

(97) De acuerdo con lo manifestado en el análisis del mercado en primera fase, y en línea con la CNE, el mercado relevante de producto a los efectos de la presente operación es el constituido por el **suministro de combustible para aviación civil (JET A-1)** así como el mercado verticalmente relacionado de los servicios intoplane.

VI.1.7. Servicios de asistencia (o puesta a bordo) de combustible de aviación civil y lubricantes y gestión de las infraestructuras de gestión centralizada de combustibles (IGCC).

(98) La presente operación tiene lugar en el ámbito general de los servicios de asistencia en tierra y de los combustibles de aviación.

(99) Únicamente CEPSA participa en la prestación de servicios de asistencia en tierra de combustibles de aviación a cualquier suministrador de combustible de aviación, así como en la actividad de gestión de las infraestructuras centralizadas de almacenamiento en los aeropuertos (IGCC). Sin embargo, en la medida en que la adquirida (así como la propia adquirente) está presente en el mercado de suministro de combustibles de aviación en diversos aeropuertos españoles, resulta relevante el análisis de los efectos de la operación sobre los mercados de dichos servicios de asistencia en tierra y, en particular, en el mercado de servicios

[34] Ver C-0022/07 REPSOL/BP Oil y C-88/05 SHELL España/CEPSA.

de puesta a bordo de combustibles y lubricantes de aviación verticalmente relacionado con el de suministro.

(100) En anteriores decisiones[35], la Comisión Europea consideró que los servicios de asistencia en tierra podían dividirse en tantos segmentos como categorías de servicios de asistencia en tierra mencionadas en la Directiva 96/67/CE. Los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra comprenden una gran variedad de actividades que abarcan desde la asistencia a pasajeros en tránsito, manipulación de equipajes, limpieza de aeronaves y "catering", hasta la puesta a bordo de combustibles y lubricantes de aviación.

(101) El Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, por el que se regula la prestación de los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra, completa la transposición de la mencionada Directiva y distingue los denominados "servicios de rampa", cuya prestación está limitada a un número de competidores determinado[36].

(102) Entre los servicios de rampa, se encuentra la denominada "asistencia de combustible y lubricante" que comprende, por una parte, la organización y ejecución del llenado y vaciado de combustible, incluidos el almacenamiento y el control de la calidad y cantidad de entregas, y por otro lado, la carga de lubricantes y otros ingredientes líquidos.

(103) Los medios a través de los que se presta este servicio incluyen depósitos de almacenamiento a partir de los cuales el combustible se transporta hasta las zonas de estacionamiento de las aeronaves, bien mediante redes subterráneas de hidrante (sistema de tuberías dotadas de los necesarios equipos de bombeo) y equipos fijos de repostado, bien mediante unidades repostadoras (vehículos cisterna). En el caso de las redes de hidrante[37], el carburante se suministra a la aeronave en cada punto de estacionamiento mediante vehículos dispensadores, denominados "dispenser", dotados de equipos de medición, filtración y control de presión.

(104) La prestación de este servicio, también denominado "intoplane", es realizada habitualmente por las compañías operadoras de puesta a bordo a las compañías suministradoras de querosenos y no de forma directa a las compañías aéreas. Tal y como se desprende del test de mercado realizado, normalmente, las compañías aéreas y los propietarios de aeronaves en general compran el combustible "puesto a bordo" ("intoplane"). De ahí que las empresas comercializadoras de combustible tengan que contratar en cada aeropuerto con las empresas concesionarias del servicio de puesta a bordo para que éstas "entreguen" la mercancía (combustibles y lubricantes), es decir, la coloquen en la nave. El operador petrolífero repercute el coste de este servicio a sus clientes, los dueños de las aeronaves.

---

[35] Ver Casos Comunitarios M.2254 Aviapartner Maersk/Novia, M.1383 Exxon/Mobil, M.1628 TotalFina/Elf y M.3110 OMV/BP.

[36] En los aeropuertos cuyo tráfico anual es superior a un millón de pasajeros o 25.000 toneladas de carga transportada, el número de agentes operadores de servicios de rampa está limitado a dos (Art. 4.2 del Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio). Sólo en Madrid-Barajas, Barcelona, Málaga y Alicante se conceden tres licencias (Orden FOM/74/2006).

[37] En España únicamente los aeropuertos de Madrid-Barajas, Barcelona, Palma de Mallorca, Gran Canaria, Tenerife Sur, Fuerteventura y Málaga, están dotados de redes de hidrante bajo las pistas, que permiten realizar el repostaje de aviones sin necesidad de vehículos cisterna.

(105) La prestación de los servicios de puesta a bordo de combustibles de aviación civil se ejerce mediante concesión administrativa que se atribuye mediante licitación pública entre un conjunto de compañías que han obtenido la autorización pertinente de la Dirección General de Aviación Civil para cada uno de los aeropuertos de interés general. El proceso selectivo de los agentes de asistencia para los servicios de rampa, entre los que se encuentra la prestación de servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes, debe ajustarse a las normas establecidas en el citado Real Decreto 1161/1999, fundamentalmente:

(106) El pliego de condiciones debe ser aprobado por Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA), previa consulta con el Comité de Usuarios, con criterios de selección que deberán ser adecuados, objetivos, transparentes y no discriminatorios. La convocatoria a la licitación de AENA se publicará en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

(107) La selección se realizará por AENA, previa consulta al Comité de Usuarios, siempre que AENA no preste servicios similares en el aeropuerto y no controle, directa ni indirectamente, o tenga participación en una empresa que preste los mismos servicios en dicho aeropuerto.

(108) En los restantes casos, la aprobación del pliego, convocatoria y selección se realizará por la Dirección General de Aviación Civil, previa consulta al Comité de usuarios e informe de AENA. La duración de la concesión se establece en siete años y AENA es la entidad que convoca los procesos de selección aeropuerto por aeropuerto, y los licitadores no son los mismos en todos los casos.

(109) Por otro lado, dentro de los servicios de asistencia de combustible y lubricantes a aeronaves, conviene distinguir, entre los servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes y la gestión de las IGCC, pues se trata de actividades diferenciadas que no necesariamente serán realizadas por el mismo operador, ya que para los aeropuertos con más de un millón de pasajeros ó 25.000 toneladas de carga anuales, las concesiones relativas al servicio de puesta a bordo son diferentes de las que se organizan respecto de la gestión de las infraestructuras de almacenamiento y distribución de combustible de aviación. En el resto de aeropuertos las infraestructuras de almacenamiento de combustibles son gestionadas en el marco de la concesión de servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes.

(110) Adicionalmente, en la medida que la gestión de estos servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes y la gestión de IGCC se adjudica por AENA, cabe distinguir dentro de estos dos mercados entre la competencia "por el mercado" y la competencia "en el mercado". Éste último caso se daría en aquellos aeropuertos en los que hay al menos dos concesionarios de servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes. En la actualidad no puede haber competencia "en el mercado" de gestión de IGCC, en la medida en que no hay más de una concesión en ningún aeropuerto.

(111) En el caso C-0022/07 Repsol/BP Oil se consideró el mercado de gestión de IGCC como un mercado de producto diferenciado, en la medida en que las condiciones de competencia "por el mercado" de las IGCC centralizadas son muy distintas,

pues el periodo de concesión es mucho más largo (15 años prorrogables), están sometidas a precios máximos y a una regulación específica de derecho de acceso.

(112) Teniendo en cuenta que CHESA no realiza actividades de gestión de IGCC en ningún aeropuerto y que el test de mercado ha confirmado que la prestación de los servicios de gestión de IGCC no proporciona ventaja alguna en el mercado de suministro de combustible de aviación, esta Dirección de Investigación no estima necesario profundizar en el estudio de este mercado.

(113) En lo que respecta a la actividad de intoplane, y de acuerdo con el análisis realizado en primera fase, se analizará a los efectos de la presente operación el **mercado de servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes o mercado de servicios "intoplane"**.

VI.2 Mercados geográficos

VI.2.1. Mercado de aprovisionamiento o primera venta de productos refinados.

(114) Los precedentes nacionales consideran que el mercado de aprovisionamiento presenta carácter regional, determinado por las zonas de influencia de cada refinería. Así, en el precedente C-86/04 DISA/SHELL el extinto TDC determinó que el ámbito geográfico de este mercado debía ser la Comunidad Canaria, "*atendiendo a los elevados costes de transporte y a la constatación de las escasas importaciones de producto refinado en Canarias*".

(115) No obstante, el notificante argumenta que los carburantes procedentes del exterior de las Islas Canarias (importado y nacional) pueden competir con los de CEPSA por diversos motivos y apunta que las importaciones y los suministros desde la Península a las Islas Canarias han crecido en los últimos años, lo que podría llevar a determinar un ámbito geográfico más amplio.

(116) En relación a esta cuestión, la CNE ha manifestado no disponer de datos sobre los suministros de producto refinado de las Islas Canarias desde la Península. Adicionalmente, la notificante señala que en la actualidad tan solo REPSOL y BP importan combustible de automoción en Canarias a través de la empresa conjunta que poseen, TERMINALES CANARIOS. Junto a estas empresas, otras compañías dedicadas a la generación eléctrica y el suministro de bunker llevarían a cabo también importaciones o suministros desde la Península de producto refinado.

(117) No obstante, el incremento de las importaciones/suministros desde la Península queda patente en el hecho de que BP haya pasado de importar un [...]% de sus necesidades en 2005 al [...]% en 2010, porcentaje que se sitúa en el [...]% en el caso de REPSOL[38]. Por ello, BP considera necesario definir un mercado que abarque, al menos, la región geográfica del Mediterráneo, que comprendería el Sur de Europa y el Norte de África. REPSOL, por su parte, considera un ámbito geográfico superior al nacional, aunque no define su extensión. En todo caso, ambas reconocen que el producto procedente de la Península o de las

[38] En cuanto a los orígenes, según BP, están fundamentalmente [...], entre otros. Repsol también reconoce importar de [...].

importaciones es competitivo siempre que se cuente con las infraestructuras suficientes para la importación y el almacenamiento del producto. En este sentido, señala REPSOL que los motivos por los cuales no estaría importando todo el combustible desde el exterior están asociados a [...].

(118) Por su parte, tanto AEGEAN como CEPSA, en cuanto al bunker suministrado en PETROCAN, aprovisionan sus necesidades de combustible desde el exterior de las Islas Canarias. Los orígenes de CEPSA se sitúan en [...] así como terceros países tales como [...]. AEGEAN lo hace desde [...][39].

(119) En todo caso, en las contestaciones al test de mercado se señala que la posición de CEPSA en materia de aprovisionamiento en las Islas Canarias es única e irreplicable por su refinería de Tenerife.

(120) En definitiva, parece que los productos procedentes del exterior de las Islas Canarias son competitivos, aunque cuestiones operativas (y, en particular, la ausencia de capacidad en terminales de importación) determinan que sólo REPSOL y BP (a través de TERMINALES CANARIOS), junto con otras empresas relacionadas con los mercados de suministro de bunker y la generación eléctrica (como AEGEAN y UNELCO), puedan aprovisionar producto del exterior. En cualquier caso, los datos de aprovisionamientos del exterior aportados por la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea, obtenidos a partir de la información disponible en la Dirección General de Aduanas de la Comunidad Canaria, muestran un crecimiento relevante del peso de las importaciones y los aprovisionamientos desde la Península en relación con el producto refinado en Tenerife.

(121) Cabe concluir, por lo dicho anteriormente, que existe la posibilidad económica de importar productos refinados y, aunque los resultados del test apuntan a que se podría ver limitada esa posibilidad como consecuencia de condicionantes técnicos y, en particular, por la ausencia de capacidad de importación disponible, dados los niveles de aprovisionamiento procedente del exterior, no cabe sino considerar un mercado de **dimensión suprarregional**, que, en todo caso, incluiría los aprovisionamientos de producto procedentes de la Península. Pese a esta definición amplia, es preciso tener en cuenta que, en cualquier caso, el acceso y la evolución del mercado de aprovisionamiento están fuertemente determinados por la existencia de capacidad en los almacenamientos de importación y, una vez almacenado el producto en dichos almacenamientos, por la logística de transporte entre las islas.

(122) En el caso del combustible de aviación, el aprovisionamiento se destina a aeropuertos situados en la Península. De acuerdo con los precedentes europeos, este mercado sería **supranacional**, pudiendo agrupar a distintos países de una misma región e incluso podría existir un mercado a nivel EEE. De acuerdo con el notificante, un 30% del consumo nacional de querosenos es importado, lo que implica que el ámbito geográfico podría ser supranacional. En el test de mercado, algún operador consultado indica que el mercado de aprovisionamiento es EEE y

[39] Se señala entre corchetes la información confidencial.

otro pone de manifiesto cómo la propia CHESA ha sido capaz de competir en diversos aeropuertos españoles con producto importado. En particular CHESA importa combustible de aviación a través de los puertos de Barcelona y Las Palmas.

VI.2.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

(123) Tanto a nivel comunitario como nacional, se ha considerado que el mercado de almacenamiento de productos petrolíferos tiene carácter regional[40].

(124) En el Informe C 86/04 DISA/SHELL, tanto el TDC como la CNE coincidieron en el carácter regional del mercado, determinado por las áreas de influencia de cada depósito, definidas por los costes de transporte hasta el punto de destino. No obstante, la CNE señaló que, debido a la existencia de una red de poliductos que ponen en contacto distintos puntos de almacenamiento con los centros de consumo final, cabía la posibilidad de definir un mercado peninsular. En cualquier caso, debido a la insularidad del archipiélago canario, el TDC en el Informe C-86/04 DISA/SHELL lo consideró como un mercado relevante separado, si bien no se profundizó en la determinación del mercado, pues la operación no presentaba problemas de obstaculización de la competencia en el mismo, dado que la situación competitiva de DISA permanecía prácticamente inalterada en dicho mercado.

(125) Tanto la CNE como la notificante consideran un mercado de almacenamiento de productos petrolíferos de ámbito geográfico regional y coincidente con el archipiélago canario.

(126) Siguiendo la práctica de la Comisión Europea en el caso M.1628 TOTALFina/Elf, esta Dirección de Investigación ha valorado la necesidad de diferenciar entre los almacenamientos de importación y secundarios. El ámbito geográfico en que el almacenamiento puede ser rentable a efectos de la posterior distribución de los productos almacenados será distinto según se trate de unos u otros. La Comisión Europea puso de manifiesto que, en aquel caso, "*para limitar los gastos de transporte por buque, los productos refinados vendidos en Francia provienen generalmente de refinerías francesas.* (...). *Los vendedores al por mayor y al por menor se abastecen de productos refinados preferentemente a escala local en depósitos o refinerías*". Por otro lado, señala que cada punto de aprovisionamiento, refinería o depósito puede servir a una determinada zona de influencia cuyo tamaño depende de los costes de transporte hasta el destino final (o el almacenamiento secundario). No obstante, dado que las zonas pueden superponerse desde el punto de vista de la demanda, se puede llegar a producir una cierta homogeneidad de las condiciones de competencia. Finalmente, apunta la Comisión que los costes de transporte suponen una pequeña parte de los precios extra-red practicados en cada zona, por lo que existen escasas diferencias de una zona a otra.

(127) El test de mercado permite concluir que los almacenamientos en una isla no ejercen presión competitiva sobre los del resto de islas. Es decir, dados los costes

[40] COMP/M.1628 – TotalFina/Elf, C-86/04 DISA/SHELL.

logísticos, la posibilidad de que los precios de almacenamiento en una determinada isla hagan atractivo el que otra isla use ese almacenamiento para su mercado interior es prácticamente nula dados los costes operativos que eso conlleva. Pese a ello, los grandes operadores en este mercado consideran que no es necesaria una fragmentación del mercado isla por isla y, ello, basándose en el hecho de que en las islas menores no se justifica la existencia de terminales de importación. En las Islas mayores (Tenerife y Gran Canaria) existen almacenamientos que permiten la importación de producto y que, junto a la refinería, constituyen las fuentes de aprovisionamiento en el mercado canario. En el resto de islas existen almacenamientos secundarios que utilizan todos los operadores y que son suficientes para atender la demanda local en cada isla.

(128) Si a ello se une las particulares características del sistema logístico (de transporte y almacenamiento) en las islas menores prestado íntegramente por DISA a través de sus filiales, DISA Gestión Logística S.A.U. y Marítima Petrogás S.L.U., condicionado por la insularidad y el tamaño de las diferentes islas, podría concluirse que el análisis debe ser conjunto para todas ellas.

(129) En definitiva, esta Dirección de Investigación no estima necesario definir mercados geográficos para cada isla, sino que los **mercados de almacenamiento de productos petrolíferos (incluyendo almacenamientos de importación y secundarios) se analizarán teniendo en cuenta como dimensión geográfica el archipiélago canario.** No obstante, por su localización, el análisis particular de los **almacenamientos de importación** tendrá *de facto* una dimensión inferior, limitada a las **Islas de Gran Canaria y Tenerife** en las que éstos se ubican. Esta definición es compartida en su Informe por la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de la Comunidad Autónoma de Canarias.

VI.2.3. Distribución mayorista de productos petrolíferos

(130) En diversos precedentes, tanto comunitarios como nacionales, se ha puesto de manifiesto la importancia de la regionalidad en este mercado, debido principalmente a que la demanda se compone de revendedores, usuarios finales y otros operadores que buscan la oferta del productor con capacidad de almacenamiento más cercana. Cada punto de aprovisionamiento, refinería o depósito, puede servir a una determinada zona de influencia cuyo tamaño iría en función de los costes de transporte hasta el destino final.

(131) La CNE justifica este elemento local del mercado de ventas directas a partir de dos argumentos[41]:

- El coste de la logística capilar, que determina que a partir de un determinado punto de salida exista una zona económica de influencia determinada por el coste de transportar en camión el producto hasta el consumidor final,

[41] C-86/04 DISA/SHELL e Informe de la CNE.

- La importancia del conocimiento del mercado local, debido a que la relación cercana al cliente constituye un valor que, en el caso de muchos suministros, es esencial.

(132) Sin embargo, el solapamiento de las áreas geográficas cubiertas para cada centro de almacenamiento se traduce en la existencia de efectos sustitución en cadena, interrelacionando las políticas de precios de operadores cuyos centros de almacenamiento están distantes. Por ello, tanto la Comisión Europea como el extinto TDC[42] han definido en principio una dimensión geográfica nacional[43] de estos mercados.

(133) Dicho esto, el TDC ha reconocido que en España cabe apreciar matices regionales y por ello, cuando las diferencias fueran suficientemente significativas, podría hacerse conveniente la definición de mercados geográficos regionales. Por otra parte, dadas las peculiaridades del territorio insular, en previos análisis se ha considerado necesario mantener la separación de los territorios extra peninsulares respecto de la Península, puesto que la distancia eleva los costes de transporte hasta los revendedores y usuarios finales y limita las posibles interrelaciones de precios entre los operadores de Canarias, Ceuta y Melilla y de la Península[44].

(134) Por otra parte, teniendo en cuenta que la distribución de productos petrolíferos entre las islas se realiza necesariamente en buques (y que ello podría reducir o anular el efecto sustitución en cadena), en el test de mercado se ha analizado la posible ventaja en precio dentro de cada isla que las empresas que disponen de una refinería o de almacenamientos de importación podrían tener así como la posibilidad de que exista competencia efectiva en una isla por parte de empresas que carecen de almacenamiento en la misma. Tanto el test de mercado como la información recabada en sucesivos requerimientos realizados por esta Dirección parecen concluir que no es necesario delimitar el mercado por Islas, dada la posibilidad de valerse de la logística de DISA y de los almacenamientos de terceros[45]. En efecto, resulta económicamente rentable, dada la insularidad, el suministro de productos petrolíferos en el mercado de ventas extra-red de productos petrolíferos a clientes localizados en islas distintas a aquélla en que se encuentra el almacenamiento, si bien utilizando la capacidad de almacenamiento de terceros. DISA juega un papel fundamental en el sistema logístico: las empresas suministradoras de productos petrolíferos contratan con DISA el servicio de transporte marítimo (flete), además del de almacenamiento

[42] Caso Repsol/SHELL Portugal y expediente del SDC Sarint/Continental Gil, Agip/Saras (Activos).

[43] En el Informe C-0005/07 DISA/TOTAL se hace alusión a que, según la CNE, existiría la posibilidad de que este mercado pudiera tener una dimensión nacional debido a la creciente apertura del mercado extra-red en España, a la inexistencia de barreras de entrada importantes y al desarrollo del sistema logístico español.

[44] Informe C-0005/07 DISA/TOTAL, Informe del TDC C-86/04 DISA/SHELL.

[45] En el Caso M.5637 Motor Oil (Hellas)/Corinth Refineries/SHELL Overseas Company, la Comisión Europea realizó un test de mercado respecto al mercado griego, determinándose que, incluso considerando las islas, la existencia de posibilidades de sustitución en la oferta determinaba que el mercado fuera nacional, aunque los encuestados señalaron que los costes de transporte para los suministros a las islas eran por lo general más altos que los de los suministros territorio continental. El resultado es, por tanto, muy similar al obtenido en el test de mercado de la presente operación.

secundario[46]. En definitiva, de la información obtenida parece inferirse que los suministradores de combustible extra-red no requieren de capacidad de almacenamiento propia en cada isla (de hecho solo DISA posee almacenamientos en las islas distintas de Tenerife y Gran Canaria) y la tenencia de capacidad supondría, en todo caso, una pequeña ventaja competitiva, pudiendo no obstante competir eficazmente en el mercado mayorista desde almacenamientos ubicados en otras islas.

(135) En particular, respecto al ámbito geográfico del mercado de suministro de bunker, en el precedente europeo M.5689 BOMINFLOT/SBI HOLDING la definición geográfica del mercado se dejó abierta, si bien se consideró un mercado al menos nacional. De nuevo en este punto, las particularidades geográficas de las Islas Canarias, el sistema impositivo, la distancia respecto a otros puertos en el norte de África y Europa, así como el hecho de que en este mercado predominen los contratos de venta spot, podría determinar la existencia de un mercado de ámbito geográfico coincidente con el archipiélago, definición ésta que, en cualquier caso, sería la más estrecha posible.

(136) Por todo ello, siguiendo el criterio mantenido por la CNE y por el extinto TDC y el Consejo de la CNC, se considerará como **mercado geográfico relevante para las ventas directas o extra-red las Islas Canarias**.

VI.2.4. Distribución minorista de combustibles para automoción a través de estaciones de servicio (EE.SS.).

(137) Desde el punto de vista geográfico, en el informe en primera fase, la definición de este mercado se dejó abierta, analizando el **mercado minorista canario tanto en su conjunto como por islas**, puesto que la distancia entre las EESS localizadas en las distintas islas y, en consecuencia, los costes de repostar en una isla distinta de la de origen limitan fuertemente la sustituibilidad por el lado de la demanda. En este sentido el test de mercado no resultó determinante ya que mientras los clientes del mercado consideran un mercado limitado a cada isla, los grandes operadores (REPSOL y BP) consideran un mercado geográfico coincidente con el archipiélago canario. DISA, por su parte, entiende la necesidad de realizar un análisis complementario respecto a la isla de Tenerife ya que, en esta isla, no existe capacidad de almacenamiento secundario a disposición de operadores independientes que, en consecuencia, "*podrían quedar en posición de desventaja al estar obligados a comprar producto de REPSOL, CEPSA o BP que tienen capacidad*".

(138) Por su parte, la Autoridad Canaria en su informe preceptivo considera la existencia de mercados geográficos, al menos, insulares, ya que, desde el punto de vista de la demanda, resulta ineficiente económicamente el desplazamiento a otra isla de un automovilista para repostar. En efecto, esta Dirección de Investigación considera necesario definir el mercado de distribución minorista isla por isla, si bien, a los efectos del impacto de la operación en el conjunto del

[46] DISA señala que con su capacidad de almacenamiento secundario de cada una de las islas se puede atender la demanda total del mercado de distribución mayorista a extra-red. En ellas, y a excepción de Tenerife, DISA tiene capacidad de almacenamiento secundario a disposición de todos los operadores que la quieran utilizar mediante tarifas públicas publicadas por la CNE.

sistema petrolífero canario se analizarán también los datos de forma agregada, ya que el número de estaciones de servicio suministradas por cada una de las compañías verticalmente integradas en el conjunto de las Islas puede tener una fuerte influencia en los mercados aguas arriba de aprovisionamiento y distribución mayorista.

(139) En el presente caso, dentro de la Comunidad Canaria, se produce solapamiento entre las partes en la actividad minorista en las islas de Gran Canaria, Lanzarote y Tenerife. En Fuerteventura y La Palma se produce adquisición de cuota, ya que actualmente sólo está presente CHESA.

VI.2.5. Fabricación y venta de lubricantes

(140) En lo que respecta a la fabricación y distribución mayorista de lubricantes, los precedentes comunitarios[47] han determinado que el ámbito geográfico en el caso de los lubricantes de automoción e industriales es EEE o, al menos, nacional, definiciones con las que coincide el notificante. Las contestaciones al test del mercado parecen confirmar la dimensión EEE de estos mercados.

(141) En cuanto a la distribución minorista de lubricantes, el notificante considera que se trata de un mercado de ámbito nacional, aunque facilita los datos tanto a nivel nacional como en Canarias. El precedente C-86/04 DISA/SHELL, señala que "*sólo en un porcentaje reducido los lubricantes de automoción son objeto de distribución minorista a través del canal de estaciones de servicio, comercializándose mayoritariamente este producto a través de otros canales de distribución como talleres concesionarios, tiendas de recambio, resto de talleres y grandes superficies*". Sin embargo no definió el ámbito geográfico del mercado.

(142) A la vista de lo anterior y teniendo en cuenta los resultados del test de mercado, se considerarán como mercados geográficos relevantes el **mercado europeo de fabricación, y los mercados europeos de distribución mayorista de lubricantes de automoción e industriales**, así como el **mercado nacional y canario de distribución minorista de lubricantes**.

VI.2.6. Suministro de combustible de aviación civil

(143) En el precedente C-88/05 SHELL España/CEPSA, el extinto TDC consideró que el ámbito geográfico relevante del mercado de suministros de querosenos de aviación civil era nacional basándose en diversos argumentos.

(144) El TDC reconoció, no obstante, que la reducida elasticidad de la demanda[48] ante eventuales subidas de precios en aeropuertos específicos y las dificultades que algunas compañías con flotas de menor tamaño pueden encontrar para eludir parcialmente incrementos de precio a través de una política de "tankering"[49]

---

[47] M.1891 BP AMOCO/CASTROL.

[48] La reducida sustituibilidad de la demanda derivaría de las diferentes restricciones que las compañías aéreas encontrarían en caso de que decidieran aprovisionarse en otro aeropuerto ante una eventual subida de precios. Entre estas restricciones el Tribunal citó la organización de vuelos, la autonomía de los aviones y la congestión aeroportuaria.

[49] Se entiende como "tankering" el instrumento de la política de aprovisionamiento de las compañías aéreas consistente en aprovisionarse, cuando la aeronave y la ruta lo permita, en aeropuertos en los que se haga escala, buscando minimizar el coste del combustible del trayecto aprovechando las variaciones en los precios relativos del queroseno en distintas localidades. COMP/M.3110 OMV / BP (SOUTHERN GERMANY PACKAGE) de 11 de junio de 2003.

recomiendan complementar este examen, como indica la propia Comisión Europea[50], realizando un análisis geográfico local, aeropuerto a aeropuerto.

(145) Del mismo modo, en el Caso C-0022/07 REPSOL/BP Oil, el Consejo de la CNC dejó abierto el ámbito geográfico de este mercado, si bien llevó a cabo un análisis diferenciado considerando la Península y Baleares, de forma conjunta, y cada uno de los aeropuertos, de manera individualizada.

(146) En lo que se refiere a las respuestas del test de mercado, los participantes en este mercado, por lo general, refrendan la necesidad de realizar un análisis aeropuerto por aeropuerto e incluso consideran que el mercado se restringe a cada aeropuerto, ya que sólo en contadas ocasiones se introducen ofertas en bloque para diversos aeropuertos y existen grandes diferencias de precios entre aeropuertos.

(147) A la vista de todo lo anterior, y a efectos de la presente operación, la definición del mercado geográfico puede mantenerse abierta en línea con los precedentes, analizándose tanto el **mercado nacional (que incluiría la Península y Baleares), como, en particular, los mercados locales formados por los aeropuertos en los que está presente la adquirida (Madrid, Alicante, Barcelona, Gerona, Málaga, Palma de Mallorca, Reus, Sevilla, Jerez, Murcia y Zaragoza).**

VI.2.7. Servicios de asistencia (o puesta a bordo) de combustible de aviación civil y lubricantes y gestión de las infraestructuras de gestión centralizada de combustibles (IGCC).

(148) Precedentes nacionales[51] han determinado que el ámbito geográfico de los **servicios de asistencia o puesta a bordo ("intoplane")** es local desde la perspectiva de la competencia "en el mercado" y nacional en lo relativo a la competencia "por el mercado".

(149) La competencia "en el mercado" se produce durante el tiempo de duración de la concesión, actuando como competidores únicamente las empresas adjudicatarias, es decir, aquellas empresas que han obtenido las licencias para operar en un determinado aeropuerto. El mercado geográfico tiene en este caso un carácter eminentemente local, circunscrito, exclusivamente, a cada aeropuerto.

(150) En cambio, la competencia "por el mercado" tiene un ámbito nacional, en la medida que AENA establece pliegos de condiciones muy parecidos para todos los aeropuertos y puesto que los principales competidores pueden definir su estrategia a nivel nacional a la hora de licitar y presentar ofertas en diversos aeropuertos.

[50] M.5005 GALP/Exxon, M. GALP Energía/ExxonMobil Iberia.

[51] C-0022/07 REPSOL/BP OIL

(151) Estas conclusiones han sido refrendadas también por los operadores en el test de mercado, que consideran necesario en todo caso el **análisis local por aeropuertos**, de forma que se analizarán los efectos verticales de la operación en el mercado de intoplane en los aeropuertos en los que CHESA suministra combustible de aviación y CEPSA está presente en intoplane: **Alicante, Sevilla y Málaga**.

VI.3 Conclusión sobre los mercados relevantes

(152) A la vista de todo lo anterior, teniendo en cuenta tanto el test de mercado realizado en primera fase como la información recabada en sucesivos requerimientos de información realizados por esta Dirección de Investigación, se analizarán a efectos de la operación notificada los siguientes mercados relevantes en los que están presentes adquirente y/o adquirida:

a) Aprovisionamiento:

- Mercado supranacional de aprovisionamiento o primera venta de combustible de aviación (CEPSA y CHESA)
- Mercado suprarregional de aprovisionamiento o primera venta de combustible de otros productos refinados (CEPSA) y, dentro de éste, por su importancia en el análisis vertical, los siguientes submercados:
  - Mercado suprarregional de aprovisionamiento de carburante de automoción (CEPSA)
  - Mercado suprarregional de aprovisionamiento de bunker (CEPSA)

b) Almacenamiento:

- Mercado canario de almacenamientos (importación y secundarios) de productos petrolíferos (CEPSA y CHESA)
  - Mercado canario de almacenamientos de gasolinas (CEPSA y CHESA)
  - Mercado canario de almacenamientos de gasóleos (CEPSA y CHESA)
  - Mercado canario de almacenamientos de fuelóleos (CEPSA y CHESA)
- A efectos del análisis vertical de la operación, resulta necesario realizar un análisis específico del mercado de almacenamientos de importación en Tenerife y Gran Canaria, al tratarse de un determinante fundamental para la competencia en el mercado de aprovisionamiento.

c) Distribución mayorista:

- Mercado mayorista canario de distribución de combustibles (CEPSA y CHESA)

- Mercado canario de venta directa de gasóleo A (CEPSA y CHESA).
- Mercado canario de venta directa de otros gasóleos (CEPSA y CHESA).
- Mercado canario de venta directa de gasolina (CEPSA y CHESA).
- Mercado, al menos, canario de venta directa de fuelóleos (CEPSA). Asimismo, se realizará un análisis particular por tipo de producto en función del uso, distinguiendo entre fuelóleos para generación eléctrica y para bunker.

d) Distribución minorista:

- Mercado insular de distribución minorista de carburantes a través de estaciones de servicio (CEPSA y CHESA).

e) Lubricantes:

- Mercado EEE de fabricación de lubricantes (CEPSA y CHESA).
- Mercado EEE de distribución mayorista de lubricantes de automoción (CEPSA y CHESA).
- Mercado EEE de distribución mayorista de lubricantes industriales (CEPSA y CHESA).
- Mercado nacional y canario de distribución minorista de lubricantes de automoción (CEPSA y CHESA).

f) Combustible de aviación:

- Mercado nacional y por aeropuertos de suministro de combustible para aviación civil (CEPSA y CHESA).
- Mercado nacional y por aeropuertos de servicios de puesta a bordo de combustible de aviación civil (CEPSA)

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

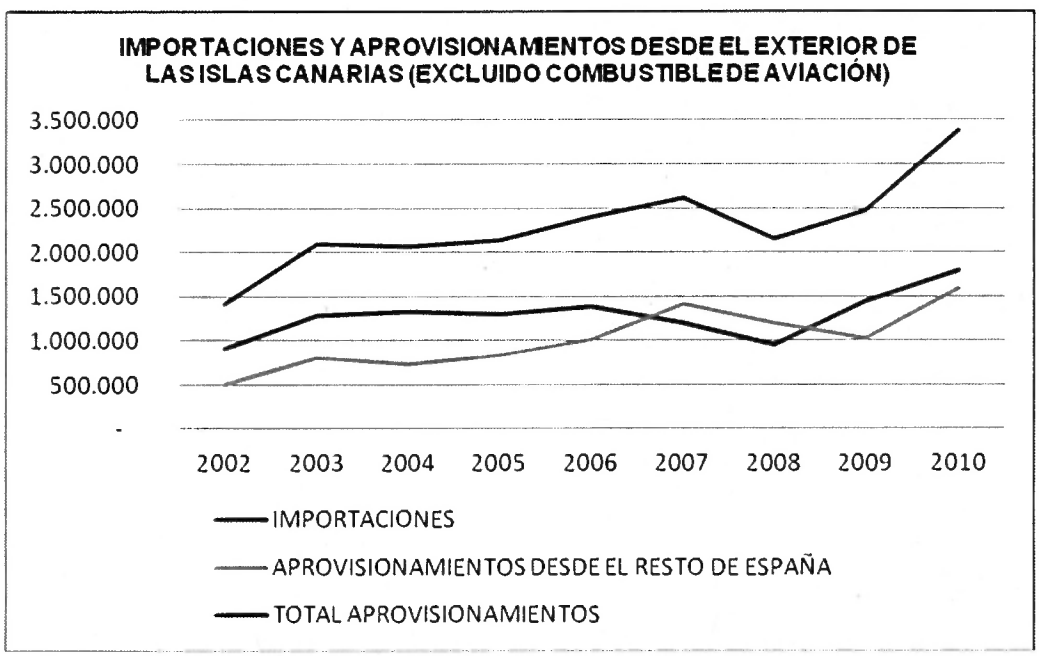
VII.1.1. Mercado de aprovisionamiento o primera venta de productos refinados.

(153) De acuerdo con el análisis realizado en la definición de los mercados, el mercado de aprovisionamiento estaría constituido por el lado de la oferta por la refinería de Tenerife y las importaciones y suministros de producto refinado desde el exterior con destino a los almacenamientos de importación sitos en las Islas Canarias. Así, el producto de la refinería competiría con las importaciones y suministros de la Península con destino a la Comunidad Canaria.

(154)En contestación al requerimiento de información realizado por esta Dirección de Investigación, la CNE aportó el siguiente cuadro que muestra las importaciones de productos refinados a las Islas Canarias. Estas importaciones ascendieron a aproximadamente [...] Tm. en el año 2010 (sin incluir las importaciones de combustible de aviación). Tal y como indica la CNE, a efectos de medir el nivel de competencia efectiva en las Islas Canarias, a estos volúmenes habría que añadir los suministros realizados desde la Península, de los que el citado organismo no dispone de datos. Tanto las importaciones como los suministros procedentes de la Península competirían con el producto refinado en Tenerife que en 2010 ascendió, según la notificante, a [...] Tm.

[...]

(155)Estos datos se ven refrendados por los aportados por la Consejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de la Comunidad Canaria, con los que se observa un fuerte crecimiento de los aprovisionamientos procedentes del exterior de las Islas Canarias, que competirían con el producto refinado en Tenerife. De acuerdo con estos datos, los aprovisionamientos procedentes del exterior se habrían incrementado de manera más o menos estable desde el año 2002 pasando de un total de 1.414.794 Tm. en 2002 a 3.386.024 Tm. en 2010[52].



Fuente: Informe de la Consejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de Canarias

[52] Los datos de 2010 son provisionales. Cabe señalar que las diferencias con los datos aportados por la CNE en su informe radican, según CEPSA, en la inclusión en el informe remitido por la Consejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de la Comunidad Canaria de productos intermedios importados por Cepsa para su procesamiento en la refinería.

(156) Considerando estos volúmenes, lo cierto es que, en la actualidad, el [50-60]% de los productos refinados aprovisionados en las Islas Canarias tendría un origen distinto al de la refinería de CEPSA, que aprovisionaría el [40-50]% restante.

(157) Dado que CHESA sólo participa en los mercados de distribución mayorista y minorista de combustibles de automoción resulta adecuado analizar el mercado de aprovisionamiento para este subproducto a efectos del análisis vertical de la operación. Del mismo modo, y aunque CHESA no participa en el mercado de distribución de combustible bunker, lo cierto es que la capacidad de almacenamiento de este producto de que dispone en el Puerto de la Luz en Las Palmas permitirá a CEPSA reforzar su posición en este mercado, por lo que el aprovisionamiento para este subproducto debe también analizarse a efectos del análisis vertical de la operación.

(158) La operación de concentración, de acuerdo con la notificante, no producirá efectos horizontales en el mercado canario de aprovisionamiento de combustibles de automoción porque CHESA no realiza actividades en este mercado. En este sentido, la notificante advierte que, pese a que CHESA cuenta con las instalaciones de almacenamiento del Puerto de la Luz de Las Palmas que podrían utilizarse para recibir importaciones a las Islas Canarias para poder aprovisionar desde allí a terceros, éstas no están siendo utilizadas a tal efecto y, en todo caso, su capacidad asignada a carburantes apenas supondría [...] m3 de gasóleo de automoción, y ello pese a existir una capacidad ociosa de [...] m3.

(159) Según datos de la notificante, CEPSA, propietaria de la única refinería existente en las Islas Canarias, produce y aprovisiona el [70-80]%[53], mientras que el [20-30]% restante sería aprovisionado desde el exterior del Archipiélago por BP ([10-20]%) y REPSOL ([10-20]%). Además de REPSOL y BP, DISA dispondría, según CEPSA, de los medios económicos, técnicos y logísticos para importar carburante del exterior al almacenamiento de Salinetas (Gran Canaria) y, en un futuro, al almacenamiento de Granadilla (Tenerife), una vez construido un nuevo puerto. En particular, CEPSA considera que la terminal de Salinetas tiene capacidad suficiente para importar todas las necesidades de DISA[54]. Además, considera que DISA está en condiciones de construir el tancaje necesario para importar productos petrolíferos desde el puerto de la Granadilla una vez la construcción del mismo haya finalizado, lo que espera se produzca a finales de 2013.

(160) Pese a lo apuntado por CEPSA, DISA ha confirmado que no importa combustibles en la actualidad, sino que se aprovisiona íntegramente de la refinería de CEPSA[55]. No obstante, reconoce que estará en condiciones de importar, una vez disponga de las instalaciones de almacenamiento para importación en Gran

[53] Es preciso tener en cuenta que no todo el producto aprovisionado por CEPSA es producto refinado en Tenerife sino que CEPSA también importa producto acabado con destino a la refinería de Tenerife y a los almacenamientos de Gran Canaria. Así, en 2010, CEPSA importó desde la refinería de Tenerife un volumen de [...] Tm. de gasóleo A.

[54] De acuerdo con los cálculos de la notificante, considerando un ratio de 8-10 rotaciones/año, DISA podría importar todas sus necesidades de combustible de automoción.

[55] Si bien es cierto que DISA no se aprovisiona en la actualidad del exterior de las Islas, sí lo había hecho en la década de los 90 (CEPSA considera que podría haber importado 42.000 m3 de gasóleo) y con posterioridad, entre 2001 y 2010, diversas empresas habrían importado producto procedente del exterior a través del puerto de Salinetas. Tal es el caso de UNELCO y la propia CEPSA. De hecho, DISA importó en noviembre de 2003 [...] m3 de gasóleos de automoción con entrega en Salinetas.

Canaria y capacidad de almacenamiento en Tenerife, consiguiendo así los volúmenes mínimos de importación necesarios para obtener precios competitivos en los mercados internacionales. En particular, dos son las acciones que DISA está realizando para conseguir dotarse de capacidad de importación:

[...].

(161) En definitiva, con independencia de DISA, son 3 las empresas efectivamente presentes en el mercado canario de aprovisionamiento de carburantes de automoción:

- CEPSA: A través de su refinería de Tenerife, con la que se aprovisiona de carburante no sólo la propia CEPSA, sino también el resto de operadores al por mayor del mercado canario (CHESA y DISA, para todas sus necesidades, y REPSOL, BP, para sus necesidades en las Islas menores).
- BP: Posee el 50% de TERMINALES CANARIOS (con almacenamientos en Tenerife y Las Palmas) junto con REPSOL. CEPSA estima que a través de TERMINALES CANARIOS, BP abastece el 95%[56] de sus necesidades de aprovisionamiento de carburantes para el mercado canario. [...]
- REPSOL: A través de TERMINALES CANARIOS aprovisionaría desde fuera de Canarias, según CEPSA, el 73,2%[57] de sus necesidades de aprovisionamiento. [...].

(162) La siguiente tabla muestra las cuotas de aprovisionamiento de combustible de automoción en las Islas Canarias:

TABLA 3: APROVISIONAMIENTO DE COMBUSTIBLE DE AUTOMOCIÓN EN LAS ISLAS CANARIAS (m^3 y %)

	CEPSA	BP	REPSOL	TOTAL
2.008	[...]	[...]	[...]	[...]
	[70-80]%	[10-20]%	[10-20]%	100,00%
2.009	[...]	[...]	[...]	[...]
	[70-80]%	[10-20]%	[10-20]%	100,00%
2.010	[...]	[...]	[...]	[...]
	[70-80]%	[10-20]%	[10-20]%	100,00%

Fuente: Notificante.

(163) De acuerdo con la notificante, los volúmenes aprovisionados por CEPSA desde la refinería de Tenerife al resto de competidores son los siguientes:

[56] Esta cifra es confirmada por BP que importa [...]m^3 de combustible ([90-100] de sus necesidades).

[57] [60-70]% de acuerdo con la contestación de Repsol al test de mercado.

TABLA 4: APROVISIONAMIENTO DE COMBUSTIBLE DE AUTOMOCIÓN DE CEPSA AL RESTO DE OPERADORES EN EL AÑO 2010								
Combustible	CHESA		DISA		REPSOL		BP	
	Volumen m^3	Precio €/ m^3	Volumen m^3	Precio €/ m^3	Volumen m^3	Precio €/ m^3	Volumen m^3	Precio €/ m^3
Gasolina	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Gasóleos	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
TOTAL	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante.

(164) Pese a la indudable importancia de la refinería de Tenerife para la estructura logística del sistema de hidrocarburos de las Islas Canarias, CEPSA alega que las importaciones de carburante de automoción son igual de competitivas que el producto refinado en Tenerife, en base a las siguientes consideraciones:

- La refinería de CEPSA es del tipo "hydroskimming"[58], lo que supone, según CEPSA, una desventaja competitiva frente a los competidores por la menor eficiencia de estas refinerías frente a las de los competidores, que son de tipo "cracking". En particular, sitúa el diferencial de márgenes entre un tipo y otro de refinerías en 33,97 $/Tm. en 2010, [...].
- La capacidad de aprovisionamiento de TERMINALES CANARIOS está infrautilizada. Según CEPSA, el ratio de utilización de TERMINALES CANARIOS se sitúa entre 2,5 y 3 rotaciones[59] al año. Considerando una media habitual de 8 rotaciones al año, TERMINALES CANARIOS podría abastecer el 73% de las necesidades canarias. Por su parte, TERMINALES CANARIOS señala que el ratio de rotación se sitúa en [...] en Tenerife y [...] en Gran Canaria[60]. Señala asimismo que [...].

(165) En definitiva, en opinión de CEPSA, la refinería de Tenerife está sometida a la presión competitiva procedente del exterior, por lo que CEPSA carecería de poder para determinar sus precios sin tener en cuenta el comportamiento de sus clientes y competidores. En este sentido se manifiesta también la CNE en su escrito de contestación al requerimiento de información formulado por esta Dirección de Investigación.

[58] Por oposición a las llamadas "cracking". Las refinerías de "hydroskimming" o sencillas están equipadas con destilación atmosférica, reformado de nafta y los tratamientos necesarios (hidrodesulfuración, planta de aminas, merox, LPG, etc.). Las refinerías de "cracking" tienen instaladas, además, destilación a vacío y un proceso de craqueo catalítico. Estas unidades específicas de las refinerías de "cracking" permiten obtener una mayor proporción de los productos con un valor superior (como son los carburantes) de cada tonelada de crudo. Por ello, el margen promedio de refino, particularmente en carburantes, es muy superior en una refinería de "cracking". En Tenerife no resulta viable la instalación de unidades específicas para transformar la refinería de "hydroskirnming" a "cracking", principalmente por la falta de espacio y también por las cuantiosas inversiones que esta operación representaría. El 87% de las refinerías existentes en los principales países de la UE son del tipo "cracking", según la notificante.

[59] Número de veces que las instalaciones pueden llenarse de producto procedente del exterior de las Islas Canarias y vaciarse para su comercialización teniendo en cuenta los tiempos de transporte desde la Península, el comportamiento habitual de la demanda del mercado canario y otros factores que pueden tener incidencia en el proceso, como imprevistos o inclemencias del tiempo.

[60] Este ratio de utilización se encuentra muy por debajo del existente en los almacenamientos de otros operadores, lo que lleva a considerar que, en efecto, es posible bien un incremento de los volúmenes aprovisionados por REPSOL y BP, para satisfacer sus necesidades o las de terceros, bien, excepcionalmente, una cesión de capacidad de importación.

(166) Sin embargo, de acuerdo con el test de mercado, CEPSA es la principal, y prácticamente la única, compañía que aprovisiona a terceros operadores (DISA, REPSOL y BP). De hecho, DISA mantiene con CEPSA un contrato de suministro en exclusiva[61] hasta el [...] y CEPSA aprovisiona tanto a REPSOL como a BP en la refinería de Tenerife para sus necesidades de suministro en las Islas menores [...].

(167) Estos operadores, aseguran que las actuales capacidades de importación y almacenamiento con las que cuentan -cuyos costes determinan de manera fundamental los términos comerciales en los que se importa y aprovisiona- les permiten desarrollar su actividad en los diversos mercados petrolíferos canarios en condiciones competitivas.

(168) Una de ellas considera que el exceso de capacidad de refino existente tanto en la Península Ibérica como en Europa limitaría posibles escenarios en los que CEPSA pudiera hacer uso de las ventajas competitivas de la refinería, pues terceros operadores podrían hacer uso de los excedentes provenientes de la Península Ibérica y de otras zonas de Europa para aprovisionar a las Islas Canarias, ya que los costes de transporte no son diferenciales en esta área.

(169) En general, existe acuerdo en que terceros operadores sin capacidad de refino podrían aprovisionarse de refinerías situadas en la Península Ibérica o en el mercado mayorista internacional de productos petrolíferos de las refinerías europeas e importar el producto a las Islas Canarias en términos de coste similares a los que disponen de capacidad de refino o que la propia refinería de CEPSA.

(170) Este argumento puede ser válido, a día de hoy, para BP y REPSOL, únicas empresas petrolíferas verticalmente integradas que reconocen gozar de capacidad de importación en la actualidad. De hecho, el acceso a capacidad de importación parece erigirse en un factor fundamental para el acceso de nuevos operadores al mercado de aprovisionamiento y reducir la preminencia de la refinería de CEPSA. En este sentido, DISA manifiesta [...][62].

(171) Pueda o no importar DISA desde el exterior, DISA está llevando a cabo en la actualidad las medidas necesarias tendentes a lograr dotarse de capacidad de importación, de la que indudablemente dispondrá en el plazo de 2-3 años, lo que permitirá en un futuro una mayor diversificación respecto a los orígenes de los productos petrolíferos de las Islas Canarias, incrementando la competencia en éste y en los mercados verticalmente relacionados aguas abajo. Pese a ello, la situación actual de DISA no es comparable con la de aquellos operadores con capacidad de refino, las nuevas instalaciones de importación no estarán operativas hasta [...] y, en cualquier caso, no puede acceder al mercado de aprovisionamiento por la limitación que impone el contrato de suministro en exclusiva con CEPSA. Además, la presente operación supone la desaparición de

[61] Con fecha 1 de enero de 2006, CEPSA y DISA RED suscribieron un Contrato de compra en exclusiva de productos petrolíferos, en virtud de cual DISA red adquiría en exclusiva de CEPSA todos los combustibles y carburantes destinados a su reventa y distribución en el mercado canario. [...].

[62] [...]

un potencial cliente para el resto de operadores y de un potencial entrante en el mercado para aprovisionar sus propias necesidades, así como un refuerzo de la capacidad de aprovisionamiento de CEPSA dadas las actividades de la adquirida en los mercados descendentes.

(172) En lo que se refiere al aprovisionamiento de combustibles para barcos (bunker), dejando a un lado los volúmenes de importación y producción de gasóleos de uso marino, este mercado está dominado por CEPSA que aprovisiona unos volúmenes de [...] Tm. con destino en la refinería de Tenerife y [...] Tm. con destino en la terminal de almacenamiento de PETROCAN en Gran Canaria. Adicionalmente, CEPSA produce en su refinería de Tenerife [...] Tm. de fuelóleo bunker. Teniendo en cuenta que [...], existe un único competidor de CEPSA en este mercado, AEGEAN, que aprovisiona [...] de fuelóleos desde el exterior de las Islas Canarias.

TABLA 5: APROVISIONAMIENTO DE COMBUSTIBLE PARA BUNKER EN 2010 (FUELÓLEOS)			
EMPRESA	**ORIGEN**	**VOLUMEN (m^3)**	**CUOTA (%)**
CEPSA	Aprovisionamiento del exterior	[...]	[40-50]%
	Producción en la refinería	[...]	[30-40]%
AEGEAN	Aprovisionamiento del exterior	[...]	[20-30]%
TOTAL		[...]	100%

Fuente: elaboración propia.

(173) Incluyendo los volúmenes de aprovisionamiento de gasóleo búnker, el mercado, pese a la introducción de un nuevo competidor en el mercado, seguiría controlado por CEPSA.

TABLA 6: APROVISIONAMIENTO DE COMBUSTIBLE PARA BUNKER EN 2010 (FUELÓLEOS + GASÓLEOS)			
EMPRESA	**ORIGEN**	**VOLUMEN (m^3)**	**CUOTA (%)**
CEPSA	Aprovisionamiento del exterior	[...]	[40-50]%
	Producción en la refinería	[...]	[20-30]%
REPSOL	Aprovisionamiento del exterior	[...]	[0-10]%
AEGEAN	Aprovisionamiento del exterior	[...]	[20-30]%
TOTAL		[...]	100%

Fuente: elaboración propia.

(174) A estos aprovisionamientos les es aplicable lo dicho respecto a la capacidad de importación disponible en los almacenamientos sitos en las Islas Canarias. De este modo, los almacenamientos condicionan de nuevo la capacidad de aprovisionamiento desde el exterior de los participantes en este mercado. Así, dada una capacidad de aprovisionamiento de gasóleos, sería posible incrementar el aprovisionamiento de gasóleos bunker reduciendo la cantidad de aprovisionada

del resto de gasóleos. Lo mismo ocurriría en el caso de los fuelóleos, en que el aprovisionamiento de fuelóleo eléctrico puede sustituirse por el de fuelóleo bunker. En referencia en particular a esta operación y teniendo en cuenta que CEPSA adquiere el almacenamiento de CHESA en Gran Canaria, es posible determinar el efecto que la adquisición de este almacenamiento tiene sobre este sub-mercado. Suponiendo que se mantuviera el contrato de almacenamiento firmado con CARBOEX cuya duración se extiende hasta el 31 de diciembre de 2014[63], en el corto plazo, CEPSA dispondría de [...] m3 adicionales de almacenamiento de fuelóleo para bunker, por lo que potencialmente podría incrementar su presencia en este mercado.

(175) Por último, en lo que se refiere al aprovisionamiento de combustible de aviación, la operación notificada tampoco producirá efectos horizontales en el mercado, ya que CHESA no realiza actividades en el mismo. Los posibles efectos verticales sin embargo serían reducidos en este caso teniendo en cuenta que CHESA representa un parte muy reducida de la demanda de dichos productos a nivel nacional (inferior al [0-10]%, y, por tanto, menor a nivel europeo) y la competencia entre el producto refinado en España y las importaciones, que en este mercado ascendieron a casi el 30% en 2009:

TABLA 7: PRODUCCIÓN E IMPORTACIÓN DE QUEROSENO EN ESPAÑA 2009 EN VOLUMEN (miles de Tm) Y CUOTA (%)

Empresa	Refinería	En miles	Cuota	Cuota Total
REPSOL	Cartagena	[...]	[0-10]	[20-30]
	La Coruña	[...]	[0-10]	
	Puertollano	[...]	[0-10]	
	Tarragona	[...]	[0-10]	
	Somorrostro	[...]	[0-10]	
CEPSA	San Roque	[...]	[0-10]	**[40-50]**
	La Rábida	[...]	[0-10]	
	Tenerife	[...]	[0-10]	
BP	Castellón	[...]	[0-10]	[0-10]
Total Producción Nacional		**3.636**	**71**	
Importaciones Netas		**1.497**	**29**	**[20-30]**
Total Consumo		**5.133**	**100**	**100**

Fuente: Notificante.

VII.1.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

(176) Los operadores que constituyen la oferta de instalaciones de almacenamiento de productos petrolíferos en las Islas Canarias, según la notificante, son:

[63] Existe la posibilidad de renovación tácita por dos años adicionales.

- TERMINALES CANARIOS: Se trata de la compañía con mayor capacidad de almacenamiento de las Islas Canarias, si se excluye la refinería de Tenerife. Está participada al 50% por REPSOL y BP. TERMINALES CANARIOS está habilitada para el almacenamiento de carburantes de automoción, combustible para aviación y para barcos. Dispone de tanques de almacenamiento en Las Palmas ([...]) y en Tenerife ([...]). [...] CEPSA estima que sus instalaciones están altamente infrautilizadas teniendo un ratio de en torno a 3 rotaciones por año, ratio que la propia TERMINALES CANARIOS sitúa ligeramente por encima, en [...] en Tenerife y [...] en Gran Canaria.

- DISA: Se trata de un operador en parte verticalmente integrado presente en la logística (almacenamiento y transporte marítimo y terrestre) y distribución minorista y mayorista de productos petrolíferos en Canarias. Es el único operador que dispone de instalaciones de almacenamiento en todas las Islas del archipiélago canario, salvo en Tenerife (donde, como se ha explicado anteriormente, existe un proyecto de construcción de una instalación en la zona del nuevo puerto de Granadilla). En sus instalaciones puede almacenarse una amplia gama productos petrolíferos. También es el único operador que dispone de una flota propia de barcos con capacidad para el transporte entre las Islas del archipiélago canario. Por consiguiente, todos los operadores del archipiélago canario deben contratar con DISA para el transporte y almacenamiento de sus productos entre las islas.

- PETROLOGIS: Se trata de un operador con una instalación con [...]m3 de capacidad para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos en Las Palmas de Gran Canaria. En esta instalación no se pueden almacenar gasolinas. Este operador comenzó a prestar sus servicios en 2008 a raíz de su escisión de Petrolífera Dúcar. CEPSA tiene en la actualidad arrendada esta capacidad de almacenamiento en su totalidad hasta el año [...].

- AEGEAN: AEGEAN Marine Petroleum Network Inc. es una empresa global que comercializa combustible para barcos en diversos puntos del mundo. En 2010 ha comprado la instalación de Shell en Las Palmas con [...] m3 de capacidad para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos utilizados como combustibles para barcos.

- BP: Posee una instalación con capacidad de [...] m3 en Gran Canaria. Actualmente BP tiene alquilada parcialmente esta instalación a AEGEAN para el almacenamiento de bunker ([...] m3) pero sigue teniendo, según la notificante, capacidad ociosa susceptible de ser utilizada por un tercero.

- CHESA: Dispone de una instalación de almacenamiento en Las Palmas con casi 55.000 m3 de capacidad. La terminal de CHESA se compone de nueve tanques, cuatro de los cuales están en la actualidad arrendados a CARBOEX para el almacenamiento de combustible para generación eléctrica en las centrales térmicas de UNELCO (en particular, se trata de tanques habilitados para el almacenamiento de gasóleo eléctrico). El resto de la capacidad está habilitada para el almacenamiento de fuelóleos que se

utilizan como combustibles para barcos, aunque en la actualidad está ociosa. La terminal no está habilitada para el almacenamiento de gasolinas. En cuanto al gasóleo de automoción, la terminal tiene, según la notificante, una capacidad de [...] m3 de almacenamiento. Pese a su utilización actual, los tanques de gasóleo se pueden destinar, sin grandes inversiones, al almacenamiento de productos de cualquier gasóleo con independencia de su uso final (gasóleos de automoción, eléctrico o bunker). Del mismo modo, en los tanques de fuelóleo se pueden almacenar fuelóleo eléctrico o bunker.

- CEPSA: Posee varias instalaciones de almacenamiento en las Islas Canarias.
  - Dique del Este (Tenerife): se trata de una instalación que posee CEPSA en la isla de Tenerife con [...] m3 de capacidad y habilitada para el almacenamiento de carburantes de automoción, combustible para generación eléctrica y bunker. Presta servicios de almacenamiento a empresas controladas por CEPSA y a terceros, en particular a CORES.
  - PETROCAN: Se trata de una empresa que es filial al 100% de CEPSA. Es una instalación habilitada mayoritariamente para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos que se utilizan como combustible para barcos y marginalmente para gasóleo de automoción y diesel industrial. Posee una instalación en Tenerife (con una capacidad de [...] m3) y dos en Las Palmas (con una capacidad total de [...] m3).

(177) De acuerdo con la CNE, sólo los almacenamientos sitos en las islas de Tenerife y Gran Canaria son susceptibles de considerarse almacenamientos de importación. En particular, estos almacenamientos son los siguientes (sin incluir la refinería):

TABLA 8[64]: CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE IMPORTACIÓN EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010 (EXCLUIDA LA CAPACIDAD PARA COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN) EN VOLUMEN (TM) y CUOTAS (%)

	TENERIFE		GRAN CANARIA		TOTAL	
	Volumen .	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
CHESA	-		[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
PETROCAN	[...]	[60-70]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
TERMINALES CANARIOS[65]	[...]	[30-40]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
PETROLOGIS	-		[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
AEGEAN	-		[...]	[10-20]	[...]	[0-10]
BP	-		[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
DISA	-		[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

[64] Esta tabla difiere de la contenida en el Informe de Propuesta por haberse actualizado con los datos a 31 de diciembre de 2010 y haber excluido el combustible de aviación.

[65] Las cuotas en cada isla de Terminales Canarios se han obtenido a partir de las estimaciones de CEPSA.

TOTAL CEPSA + CHESA	[...]	[60-70]	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante y CNE.

(178) Es preciso tener en cuenta que la propia CNE reconoce a la refinería de Tenerife una capacidad de almacenamiento de [...] Tm., por lo que, de incluirse, la cuota de CEPSA en Tenerife ascendería a más del [90-100]% ([60-70]% en el mercado canario)[66]. Por otro lado, es preciso considerar que CEPSA arrienda en la actualidad el almacenamiento de PETROLOGIS en Gran Canaria, por lo que la cuota de almacenamiento de CEPSA (con independencia del título jurídico con el que se posee) asciende al [40-50]% en la isla de Gran Canaria y al [40-50]% en el conjunto de las islas.

(179) En definitiva, se observa que el almacenamiento de combustibles, al margen de UNELCO y AEGEAN, que se dedican a la generación eléctrica y el suministro de bunker, está controlado por CEPSA, REPSOL y BP (estos últimos a través de TERMINALES CANARIOS). En esta clasificación es necesario introducir a DISA, ya que, de acuerdo con lo señalado en el apartado anterior, tanto la CNE como los competidores consideran que su almacenamiento en Salinetas es susceptible de recibir importaciones. Suponiendo que las instalaciones actuales de DISA no permitieran importar combustibles en condiciones económicamente eficientes como alega, DISA dispondrá de capacidad de almacenamiento suficiente con las inversiones que actualmente se están realizando en Salinetas (Gran Canaria) y Granadilla (Tenerife), si bien las mismas no estarán disponibles hasta dentro de [...].

(180) A la vista de todo lo anterior, mediante la presente operación CEPSA refuerza su capacidad de importación al adquirir el almacenamiento de CHESA, alcanzando una cuota del [30-40]% en el mercado canario (adición del [0-10]%), aunque ostentando actualmente una capacidad total, gracias al contrato de arrendamiento de capacidad con PETROLOGIS, del [40-50]%.

(181) De acuerdo con la CNE, las restantes islas del archipiélago, en las que sólo DISA está presente, únicamente admiten barcos o gabarras de tonelaje más reducido dado el menor calado de sus puertos. El suministro de productos petrolíferos a las mismas se realiza, por tanto, desde otras islas, y en particular de productos procedentes de la refinería de Tenerife. Una vez en las islas de destino, el producto se alberga en almacenamientos de menor capacidad desde los cuales se efectúa el transporte capilar. Dichos almacenamientos están situados cerca de la costa pero, dadas las dimensiones de las islas referidas, podrían ser considerados indistintamente como almacenamientos costeros o almacenamientos secundarios.

[66] Pese a que no se han incluido los volúmenes de almacenamiento de la refinería ya que tanto la notificante como la CNE consideran que en ella se almacenan volúmenes operativos y por no estar sujetos sus almacenamientos a lo previsto en el artículo 41 de la LSH, lo cierto es que la propia CEPSA reconoce unos volúmenes de aprovisionamiento del exterior almacenados en la propia refinería de [...] Tm.

(182) En lo que se refiere a las cuotas de mercado de las partes en el mercado amplio de almacenamiento de productos petrolíferos (tanto de importación como secundario o costero) en las Islas Canarias, según la CNE[67], serían las siguientes:

TABLA 9: CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS (A EXCEPCIÓN DEL COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN) EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010

EMPRESA	VOLUMEN	
	m3	%
DISA	[...]	[20-30]
BP	[...]	[0-10]
TERMINALES CANARIOS	[...]	[10-20]
PETROLOGIS	[...]	[0-10]
AEGEAN	[...]	[0-10]
PETROCAN	**[...]**	**[20-30]**
CEPSA (DIQUE DEL ESTE)	**[...]**	**[10-20]**
CHESA	**[...]**	**[0-10]**
TOTAL	**[...]**	**100%**
TOTAL CEPSA + CHESA	**[...]**	**[40-50]**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante y CNE

(183) Como se observa en la tabla anterior, con esta operación CEPSA refuerza su posición preponderante en el mercado canario de almacenamiento de productos petrolíferos distintos del combustible de aviación, alcanzando una cuota del [40-50]% (adición del [0-10]%), a gran distancia de sus principales competidores, DISA ([20-30]%) y REPSOL-BP ([10-20]% a través de TERMINALES CANARIOS). Considerando la capacidad arrendada a PETROLOGIS, la cuota ascendería al [50-60]%.

(184) Distinguiendo los almacenamientos por tipo de producto, pese a que la adición no es muy significativa, es destacable la posición que CEPSA tendrá en el mercado de gasóleos ([40-50]%, con una adición del [0-10]%) y, especialmente, en el mercado de almacenamiento de fuelóleos, en el que alcanzará una cuota del [60-70]% (adición del [0-10]%)[68]. En ambos casos, refuerza su posición como principal almacenista en el mercado canario de estos tipos concretos de producto.

[67] El dato de Dique del Este se ha obtenido a partir de la notificación.

[68] De nuevo, considerando la capacidad arrendada a PETROLOGIS, la cuota de mercado se incrementaría hasta alcanzar una cuota en capacidad de almacenamiento de gasóleos del [40-50]% y del [70-80]% en el almacenamiento de fuelóleos.

TABLA 10: CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS DISTINTOS DEL COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010 EN VOLUMEN (m^3) Y CUOTAS (5)						
	Gasolinas		Gasóleos		Fuelóleos	
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
DISA	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]
BP			[...]	[10-20]		
TERMINALES CANARIOS	[...]	[60-70]	[...]	[10-20]		
PETROLOGIS			[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
AEGEAN			[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
PETROCAN			[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
CEPSA (Dique del Este)			[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
CHESA			[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
TOTAL CEPSA + CHESA	[...]	[0-10]	[...]	[40-50]	[...]	[60-70]

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante y CNE

(185) A ello habría que añadir que la refinería de CEPSA presenta una capacidad de almacenamiento de [...] m3 de gasolinas, [...] m3 de gasóleos y [...] de fuelóleos. La inclusión de estos volúmenes reforzaría aún más las cuotas de mercado en el almacenamiento de gasóleos (alcanzando una cuota de [50-60]%) y de fuelóleos (la cuota se elevaría hasta el [80-90]%) y CEPSA pasaría a almacenar cerca del [60-70]% de las gasolinas.

(186) En todo caso, de las cuotas aportadas incluyendo la capacidad de la refinería podría ser necesario reducir la capacidad de almacenamiento que CEPSA alquila a CORES a largo plazo y que se dedica a reservas estratégicas[69].

(187) En definitiva, la operación notificada permite a CEPSA incrementar su cuota en los mercados de almacenamiento, tanto a nivel agregado como por tipos de producto, alcanzando cuotas muy significativas especialmente en almacenamientos de gasóleos y fuelóleos. Además, supone la desaparición de un competidor en un mercado fuertemente concentrado.

(188) A ello habría que añadir la ventaja irreplicable de la adquirente para su actividad en los mercados descendentes al disponer de capacidad de almacenamiento propia y no sujeta a las obligaciones de acceso de terceros en su refinería.

[69] La refinería de Tenerife dedica parte de su almacenamiento a reservas estratégicas de CORES. En concreto, [...] m3 para productos y [...] m3 para crudo. Las reservas estratégicas para CORES están constituidas por crudos y productos terminados almacenados de forma indiferenciada que permanentemente se localizan en el sistema global de depósitos de la refinería, y constituyen una merma real en la capacidad disponible para otros fines. CORES también tiene almacenado [...] m3 de gasóleo eléctrico en Dique del Este. Eliminando esta capacidad arrendada del sistema, las cuotas de CEPSA serían del [50-60]% en el mercado de almacenamiento de gasóleos y del [70-80]% en el de fuelóleos.

(189) Por otro lado, se observa una importante concentración de la actividad de almacenamiento de carburantes de automoción en las Islas Canarias, en torno a los tres principales grupos integrados (CEPSA, BP y REPSOL), con almacenamientos de importación; y a DISA, valiéndose de sus almacenamientos sitos en las Islas menores y en Gran Canaria. En efecto, si se realiza un análisis de las cuotas de almacenamiento en función del destino o uso de los productos almacenados, se observa, por un lado, una fuerte concentración en la actividad de almacenamiento de carburantes en torno a los mencionados operadores verticalmente integrados, y por otro, una posición muy destacada de CEPSA en el almacenamiento de combustible para barcos, en el que tan sólo cabe citar a AEGEAN como competidor destacado[70]. Ninguno de los dos operadores ofrece servicios de almacenamiento a terceros sino que compiten aguas abajo en el mercado de suministro para barcos.

TABLA 11: CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO POR TIPO DE PRODUCTO EN FUNCIÓN DE DESTINO EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010 (EXCLUIDO EL COMBUSTIBLE DE AVIACIÓN) EN VOLUMEN (m3) Y CUOTAS (%)

EMPRESA	AUTOMOCIÓN		GENERACIÓN ELÉCTRICA		BUNKER	
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
TERMINALES CANARIOS	[...]	[40-50]	-	0	[...]	[0-10]
DISA	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]	-	0
BP	[...]	[0-10]	-	0	[...]	[0-10]
AEGEAN	[...]	[0-10]	-	0	[...]	**[10-20]**
PETROLOGIS	[...]	[0-10]	-	0	[...]	**[10-20]**
PETROCAN	[...]	[0-10]	-	**0**	[...]	[40-50]
CEPSA (Dique del Este)	[...]	**[10-20]**	[...]	[40-50]	[...]	[0-10]
CHESA	[...]	[0-10]	[...]	**[10-20]**	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	**100**	[...]	**100**	[...]	**100**
CEPSA+CHESA	[...]	**[10-20]**	[...]	**[50-60]**	[...]	**[50-60]**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante.

(190) Es preciso tener en cuenta que no existe una conexión directa entre los volúmenes de almacenamiento de fuelóleos y gasóleos y los de bunker y generación eléctrica. Por el contrario, existen gasóleos y fuelóleos que se destinan a bunker y gasóleos y fuelóleos que se utilizan para la generación de calor y la combustión en centrales de generación. No obstante, la anterior clasificación es necesaria a efectos del análisis de los efectos del mercado de almacenamiento sobre los mercados de aprovisionamiento y suministro de combustibles (fuelóleos y gasóleos) para la generación eléctrica y la combustión de los barcos.

[70] Téngase en cuenta que AEGEAN tiene arrendada una parte de la capacidad de almacenamiento de BP. La capacidad de almacenamiento asignada por REPSOL al combustible para bunker [...].

(191)En este sentido, pese a la alta cuota de mercado obtenida en el almacenamiento de combustibles para generación eléctrica, es preciso tener en cuenta que no se han considerado en el análisis las capacidades de almacenamiento de UNELCO, ya que al igual que ocurre con la refinería, no son susceptibles de considerarse capacidades disponibles bajo el sistema de acceso negociado de terceros. Además, UNELCO es en particular el principal cliente de CEPSA para este tipo de combustible, ejerciendo con ello un fuerte poder de demanda.

(192)Por el contrario, la disponibilidad de capacidad de almacenamiento de gasóleos y, especialmente, de fuelóleos (más frecuentemente utilizados e imprescindibles para el suministro de barcos mercantes) determina en gran medida las posibilidades de aprovisionamiento y posterior suministro de bunker en las Islas.

VII.1.3. Distribución mayorista de productos petrolíferos

(193)Tanto CEPSA como CHESA participan en el mercado de venta directa de combustibles en las Islas Canarias, si bien la participación de CHESA es reducida, por lo que las adiciones de cuota no son significativas.

(194)CHESA realiza ventas directas en relación con gasolina, gasóleo A y otros gasóleos en las Islas Canarias.

(195)CEPSA realiza ventas directas de gasolina, gasóleo A y de gasóleo y fuelóleo para generación eléctrica y bunker[71]. No obstante, los "otros gasóleos" que vende CHESA no son, según la notificante, para generación eléctrica. Por consiguiente, únicamente se producirá solapamiento horizontal en el mercado de ventas extra-red de gasolina, otros gasóleos y de gasóleo A.

(196)Respecto a los mercados en los que se producen solapamientos (gasóleo A, otros gasóleos y gasolinas), de acuerdo con la notificante, en 2010 CHESA obtuvo unos ingresos en este mercado de [...] de Euros, participando únicamente en los mercados de distribución mayorista o extra-red de gasóleo A ([...] m3), otros gasóleos ([...] m3) y gasolinas ([...] m3).

(197)CEPSA presenta una posición cuasi-monopolística tanto en las ventas mayoristas de gasolina como de otros gasóleos, que se ve ligeramente incrementada con la adición de las cuotas de CHESA.

(198)En el mercado de ventas directas de gasolina, la adición de cuota es inapreciable, dado que la participación de CHESA en el mercado es muy residual ([0-10]%).

[71] Dado que CHESA no suministra fuelóleos no se consideró este mercado en el análisis de primera fase.

TABLA 12: VENTAS DIRECTAS DE GASOLINA EN LAS ISLAS CANARIAS 2008-2010 EN VOLUMEN (m3) Y CUOTAS (%)						
Empresa	2008		2009		2010	
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
CEPSA	[...]	**[90-100]**	[...]	**[90-100]**	[...]	**[90-100]**
DISA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BP	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CHESA	**0**	**0**	[...]	**0**	[...]	[0-10]
REPSOL	0	0	0	0	0	0
TOTAL	[...]	**100**	[...]	**100**	[...]	**100**

Fuente: Notificante

(199) En lo que se refiere a las ventas directas de gasóleo A, CEPSA incrementa su cuota en el mercado canario hasta alcanzar una cuota del [30-40]% en 2011 (adición del [0-10]%), manteniéndose como el segundo operador, reduciendo la distancia con el actual líder, DISA ([30-40]%).

TABLA 13: VENTAS DIRECTAS DE GASÓLEO A EN LAS ISLAS CANARIAS 2008-2010 EN VOLUMEN (m3) Y CUOTAS (%)						
Empresa	2008		2009		2010	
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
DISA	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[30-40]
CEPSA	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
REPSOL	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
BP	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CHESA	[...]	**[0-10]**	[...]	**[0-10]**	[...]	**[0-10]**
TOTAL	[...]	**100**	[...]	**100**	[...]	**100**
TOTAL CEPSA + CHESA	[...]	**[20-30]**	[...]	**[30-40]**	[...]	**[30-40]**

Fuente: Notificante

(200) Por último, respecto al mercado de distribución mayorista de otros gasóleos se incrementa marginalmente la cuota de CEPSA, que lidera el mercado con una cuota del [90-100]%. En todo caso, tal y como indica la notificante, el tipo de gasóleo que suministra CEPSA es gasóleo para generación eléctrica, a diferencia del de CHESA.

TABLA 14 : VENTAS DIRECTAS DE OTROS GASÓLEOS EN LAS ISLAS CANARIAS 2008-2010 EN VOLUMEN (m3) Y CUOTAS (%)						
Empresa	2008		2009		2010	
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
CEPSA	[...]	[90-100]	[...]	[90-100]	[...]	[90-100]
CHESA	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Otros	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100
TOTAL CEPSA + CHESA	[...]	[90-100]	[...]	[90-100]	[...]	[90-100]

Fuente: Notificante

(201) En definitiva, en los mercados de ventas al por mayor de carburantes actúan mayoritariamente cinco operadores, tres de ellos (CEPSA, DISA y CHESA) distribuyendo al por mayor los productos fabricados por CEPSA en la refinería de Tenerife[73], y REPSOL y BP distribuyendo sus propios productos refinados importados en las Islas mayores, además de los refinados por CEPSA en Tenerife distribuidos en las Islas menores. La operación supone por tanto la desaparición de uno de estos operadores, con una creciente presencia en el mercado de ventas directas en particular de gasóleo A.

(202) En lo que se refiere al suministro de otros gasóleos, en él interviene CEPSA, CHESA y otros operadores no verticalmente integrados en el sector de hidrocarburos relacionados con la energía, como UNELCO, que es, además, el principal cliente de CEPSA, con una cuota del [80-90]%. Además, la propia UNELCO se aprovisiona del exterior (en una cantidad, según la notificante de [...] Tm. en 2010). En definitiva, y con independencia de la muy reducida adición de cuota en este mercado, como ya se ha apuntado respecto al mercado de almacenamiento, UNELCO es el principal cliente de CEPSA, por lo que tendrá un fuerte poder de negociación que dificultará a CEPSA hacer uso unilateralmente de su poder de mercado.

(203) Por otro lado, las plantas de regasificación que la Compañía Transportista de Gas Canarias, S.A. (GASCAN) está construyendo en los puertos industriales de Arinaga y Granadilla, tienen por objeto dar suministro de gas natural para la generación eléctrica en las centrales térmicas de Gran Canaria y Tenerife, así como el suministro a otras empresas e industrias. Es previsible, por ello, una reducción de los volúmenes de gasóleo eléctrico demandados por UNELCO en los próximos años[74], puesto que las centrales térmicas de su propiedad, que permiten la combustión por gas y fuel, pasarán a suministrarse con gas natural, recurso que resulta más económico y eficiente.

---

[72] Se han excluido las ventas de UNELCO dado que no participa en el mercado como oferente a terceros, sino para su propio suministro de gasóleo destinado a la combustión en las centrales térmicas.

[73] Es destacable que DISA se abastece de CEPSA en un [90-100]%, mientras que DISA suministra a CEPSA un [0-10]%.

[74] Se prevé que la planta de regasificación de Tenerife entre en funcionamiento en 2014-2015, mientras que puesta en funcionamiento de la de Gran Canaria se retrasará al menos en un año más.

(204) En lo que se refiere al suministro de fuelóleos, y centrándonos en el suministro de fuelóleos bunker, por los argumentos expuestos en el párrafo anterior, el mercado está dominado por el lado de la oferta por CEPSA, que ostenta una cuota del [70-80%]. En efecto, de acuerdo con los datos aportados por la notificante, el mercado se caracteriza por la existencia de dos únicos oferentes: CEPSA y AEGEAN. Al incluir los volúmenes de gasóleo bunker, aparecería un tercer operador, REPSOL, con una cuota muy reducida.

TABLA 15: SUMINISTRO DE FUELÓLEO BUNKER EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010 EN VOLUMEN (Tm) Y CUOTAS (%)

EMPRESA	VOLUMEN	CUOTA
CEPSA	[...]	[70-80]
AEGEAN	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificante.

(205) Incluyendo los volúmenes de gasóleo marino, la cuota de CEPSA sería del [60-70]%, frente al [20-30]% de AEGEAN y el [0-10]% de REPSOL.

(206) Pese a que CHESA no participa actualmente en el suministro de búnker, dispone de capacidad no utilizada para entrar a competir en el mismo y, de hecho, ha suministrado bunker hasta 2009. Por ello, esta Dirección de Investigación considera que se trata de un mercado que podría verse potencialmente afectado y, por tanto, que debe analizarse a los efectos de esta operación. En contestación a un requerimiento de información, CEPSA indica que aún no se ha decidido el uso que se dará a la terminal de CHESA y que, en cualquier caso, dispone de capacidad suficiente para el suministro de todas sus necesidades en el almacenamiento de PETROCAN. No obstante, es preciso tener en cuenta que la participación en este mercado de suministro viene determinada por la existencia de capacidad de almacenamiento (en particular, de almacenamientos de importación), lo que limita las posibilidades de expansión de las empresas instaladas y la incorporación de nuevas empresas.

(207) No obstante, en los próximos años se espera la entrada de nuevos competidores en los mercados de almacenamiento y suministro de bunker. De hecho tanto ORYX IBERIA como PETROSIGMA prevén participar en los mercados de suministro. De hecho, en el caso de ORYX IBERIA, ésta será su actividad principal, planeando dedicar como mínimo el 50% (110.000 m3) de su nueva terminal en Las Palmas exclusivamente a bunkers comenzando en agosto de 2013.

VII.1.4. Distribución minorista de combustibles para automoción a través de estaciones de servicio (EE.SS.).

(208) CEPSA distribuye carburantes de automoción a nivel minorista a través de una red de aproximadamente 1800 estaciones de servicio en España y Portugal con la

marca "CEPSA". En las Islas Canarias, CEPSA dispone de siete estaciones de servicio.

(209) CHESA suministra carburantes a través de una red de 65 estaciones de servicio, todas ellas en Canarias y abanderadas bajo la marca "Texaco". Las estaciones de servicio son explotadas bajo la modalidad COCO (5 de ellas), CODO (23 de ellas) y DODO (35 de ellas).

(210) La presente operación permitirá dar a CEPSA un importante salto en el mercado de distribución minorista, pasando a convertirse en el tercer operador del mercado en términos de ventas y el segundo operador por número de estaciones de servicio.

TABLA 16: MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE CARBURANTES EN 2010. CUOTAS POR VOLUMEN DE VENTAS Y NÚMERO DE EE.SS. EN VOLUMEN DE VENTAS (Tm), NÚMERO Y CUOTAS (%)

Empresa	Ventas	Cuota	Nº EE.SS.	Cuota
DISA	[...]	[...]	[...]	[40-50]
BP	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
CHESA	**[...]**	**[10-20]**	**[...]**	**[10-20]**
REPSOL	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
PCAN	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TGAS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CEPSA	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	[0-10]
Tinerfeña de Lubricantes[75]	[...]	[0-10]		[0-10]
TOTAL	**[...]**	**100%**	**[...]**	**100%**
TOTAL CEPSA + CHESA	**[...]**	**[10-20]**	**[...]**	**[10-20]**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante y CNE.

(211) A raíz de la operación de concentración notificada, CEPSA reforzará su presencia en el mercado minorista de la Comunidad Canaria, elevando su cuota de mercado, tanto en términos de ventas como de número de puntos de venta, desde porcentajes del entorno del [0-10]% hasta el [10-20]%. La posición relativa de CEPSA en relación al resto de operadores presentes en el mercado será similar a la que actualmente ostenta CHESA (posición 3 en el ranking de ventas al canal y posición 2 en el ranking de número de instalaciones de suministro).

(212) Por tanto, la operación supone la desaparición de un competidor relevante en los mercados minoristas que ejercía una presión competitiva relevante sobre el líder, DISA, desde una posición de total independencia respecto de ésta, a diferencia de lo que ocurre con CEPSA, que mantiene diversos acuerdos comerciales con

[75] Tinerfeña de Lubricantes no dispone de red de distribución propia. Todas las ventas que realiza al canal de estaciones de servicio se destinan a instalaciones independientes.

DISA que podrían condicionar su actuación respectiva en los distintos mercados afectados.

(213) En cualquier caso, con la presente operación se produce una fuerte entrada de CEPSA en el mercado de suministro minorista, pasando de un [0-10]% al 10-20]% de cuota de mercado, reduciéndose los incentivos a la concertación vertical, al convertirse CEPSA en un competidor directo y fuerte de DISA en el mercado aguas abajo. Por otro lado, de acuerdo con las condiciones impuestas en el caso DISA/SHELL, se ha eliminado la obligación de abanderamiento de DISA por parte de CEPSA. De hecho, según la Adenda incorporada al Contrato de compra exclusiva de productos petrolíferos firmado por DISA y CEPSA en diciembre de 2006, el [...] se han eliminado las relaciones de abanderamiento entre las partes.

(214) Pese a ello, DISA mantiene [...] estaciones de servicio a 31 de diciembre de 2010 según información disponible en la CNE (79 en la actualidad, según indica la notificante), abanderadas por CEPSA[76]. El proceso de implantación de la imagen propia se espera esté terminado en [...], si bien, con fecha 1 de enero de 2011, se ha procedido ya a la devolución de la totalidad de los terminales de punto de venta (TPV), sistemas y aplicaciones informáticas que fueron puestos a disposición de DISA, por lo que se han eliminado las relaciones en cuanto a las tarjetas de fidelización u otros sistemas comerciales, reduciendo las posibilidades de acceso por parte de CEPSA a las estrategias de marketing o de ventas que en adelante pudiera realizar DISA.

(215) Respecto al efecto de la operación en los mercados insulares, cabe destacar el hecho de que CEPSA entrará en el mercado de distribución minorista de carburantes en Fuerteventura y La Palma, islas en las que actualmente no está presente. Asimismo, en las islas en las que actualmente dispone de red de distribución (Gran Canaria, Tenerife y Lanzarote), CEPSA reforzará su presencia con la adquisición de los puntos de venta de CHESA, convirtiéndose, en las tres islas, en el segundo operador con mayor cuota de mercado. La mayor incidencia de la operación a efectos de competencia se observa en las islas mayores, Gran Canaria y Tenerife, donde CEPSA superará la posición actual ocupada por CHESA, situándose claramente por delante de REPSOL y BP, aunque a distancia de DISA.

[76] DISA está en proceso de desarrollo de su propia imagen de marca, a raíz de las condiciones impuestas en el expediente de concentración C-86/04 DISA/Shell.

TABLA 17: MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE CARBURANTES EN 2010 POR ISLAS ENNÚMERO DE EE.SS Y CUOTA (%).														
	Fuerteventura		La Palma		Lanzarote		Tenerife		Gran Canaria		La Gomera		El Hierro	
	Nº EE.SS	Cuota	Nº EE.SS	Cuota	Nº EE.SS	Cuota	Nº EE.SS	Cuota	Nº EE.SS	Cuota	Nº EE.SS	Cuota	Nº EE.SS	Cuota
DISA	[...]	[50-60]	[...]	[60-70]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[90-100]	[...]	[90-100]
CHESA	**[...]**	**[10-20]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[10-20]**	**[...]**	**[10-20]**	**[...]**	**[20-30]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**
REPSOL	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
PCAN	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BP	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
CEPSA	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**
TGAS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	**[...]**	**100%**	**[...]**	**100%**	**[...]**	**100%**	**[...]**	**100%**	**[...]**	**100%**	**[...]**	**100%**	**[...]**	**100%**
TOTAL CEPSA + CHESA	**[...]**	**[10-20]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[20-30]**	**[...]**	**[10-20]**	**[...]**	**[20-30]**	**[...]**	**[0-10]**	**[...]**	**[0-10]**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la notificante y CNE.

(216) Es preciso destacar que, de acuerdo con CEPSA, [...] de las estaciones de servicio adquiridas a CHESA son de las denominadas DODO y están vinculadas a CHESA mediante contratos de suministro en exclusiva de duración [...]. De hecho, [...] habrán expirado todos los contratos con estas estaciones de servicio y sus gestores serán libres para negociar el suministro con cualquier otro operador, lo que podría limitar el efecto del solapamiento derivado de la operación. Ahora bien, del mismo modo, en el resto de redes de estaciones de servicio de otros operadores existen estaciones con vínculos de esta misma naturaleza que podrían, por el contrario, suscribir exclusivas de suministro con CEPSA en un futuro próximo.

VII.1.5. Fabricación y venta de lubricantes

(217) Tal y como queda recogido en el informe en primera fase, dada la amplitud geográfica de los mercados de suministro mayorista de los lubricantes de automoción e industriales y la reducida participación de CEPSA y de CHESA en estos mercados (inferior al [0-10]%), no se aprecia la existencia de potenciales problemas competitivos derivados de la presente operación.

(218) Del mismo modo, y aunque las partes no cuentan con datos específicos para venta minorista de lubricantes en Canarias, estiman que su cuota conjunta sería muy inferior al [10-20]%.

VII.1.6. Suministro de combustible de aviación.

(219) Tanto CEPSA como CHESA son suministradores de combustible de aviación. CEPSA además, como se verá más adelante, presta servicios de puesta a bordo en diversos aeropuertos.

(220) El total del suministro de combustible de aviación civil Jet A-1 en 2010 (4,32 millones de toneladas) realizado en aeropuertos españoles de Península y Baleares fue efectuado por siete compañías. Todas ellas, excepto IBERIA, son operadores al por mayor de productos petrolíferos que abastecen el mercado de Jet A-1 bien importando producto, bien comprándolo a otros operadores al por mayor, bien produciéndolo, siendo aplicable este último caso a tan sólo las compañías con capacidad de refino en territorio nacional (REPSOL, CEPSA y BP). Por su parte, IBERIA importa Jet A-1 para satisfacer parte de su demanda; el resto se cubre mediante compras a operadores al por mayor.

(221) A nivel nacional, el incremento de cuota tras la operación en el mercado de suministro de combustible de aviación resulta reducido ([0-10]%), si bien permite consolidar a CEPSA como primera empresa suministradora de combustible de aviación, con una cuota de mercado del [40-50]%.

(222) El análisis por aeropuertos arroja incrementos de cuota muy superiores. En concreto, en los aeropuertos de Alicante, Reus y Murcia, los incrementos de cuota superan el [20-30]% (e incluso alcanzan el [70-80]% en el caso de Reus), lo que permite a CEPSA pasar a ocupar la primera posición en los mismos. En el caso del aeropuerto de Reus, además, con una importante diferencia respecto a su competidor más cercano, REPSOL. La operación implica, en todos los casos, la eliminación de un competidor que, en algunos aeropuertos, presenta una posición preminente.

(223) Sin embargo, tal y como señala CEPSA, se trata de contratos de duración anual existiendo por parte de las compañías aéreas una elevada facilidad para cambiar de suministrador. Adicionalmente, es necesario destacar la entrada de un nuevo competidor en el mercado de suministro de combustible de aviación, VITOL, que ha pasado a competir en los mercados de suministro en los aeropuertos de Madrid-Barajas, Barcelona y Palma de Mallorca[77] en julio de 2011. Es preciso tener en cuenta que en todos ellos CEPSA suministra combustible de aviación y que, en Madrid, presta además servicios intoplane, de forma que la entrada se ha producido en aeropuertos en los que operan agentes verticalmente integrados como la propia CEPSA. CHESA también opera actualmente en todos los aeropuertos mencionados. VITOL contrata con CLH los servicios intoplane en estos aeropuertos, si bien, en el aeropuerto de Madrid, ha cerrado también contratos con SIS, la filial común de SHELL y CEPSA.

VII.1.7. Servicios de asistencia (o puesta a bordo) de combustible de aviación civil y lubricantes.

(224) La oferta de servicios intoplane en cada aeropuerto está determinada por el tráfico anual y el volumen de mercancía transportada en él, ya que, según se establece por imperativo legal, en aquellos aeropuertos cuyo tráfico anual sea superior a un millón de pasajeros o a 25.000 toneladas de carga transportada por avión, el número de licencias para la realización de actividades de puesta a bordo queda

[77] En el aeropuerto de Palma de Mallorca [...].

limitado a un máximo de dos[78], mientras que en el resto de aeropuertos, con menor tráfico, sólo puede haber un único agente.

(225) CHESA no realiza actividades de puesta a bordo de combustible y lubricantes, por lo tanto no existe solapamiento horizontal en este mercado. La necesidad de analizar este mercado estriba en su relación directa con el mercado verticalmente relacionado de suministro de combustible de aviación en el que sí participa CHESA.

(226) De acuerdo con la definición del mercado, es preciso referirse, en primer lugar, al mercado nacional de servicios intoplane, en el que se daría "competencia por el mercado". En este mercado, CEPSA estima que su cuota de mercado sería cercana al [20-30]%.

(227) El mercado estaría integrado por otros 8 agentes intoplane que operan en España: CLH Aviación, Servicios Logísticos de Combustibles de Aviación (SLCA S.A.) propiedad de REPSOL y BP Oil al 50%, CEPSA Aviación (CA), CEPSA MOBIL DISA (CMD)[79], TERMINALES CANARIOS (TC) propiedad de REPSOL y BP, Spanish Intoplane Services (SIS) propiedad de SHELL España (SHELL) y CEPSA, SHELL, Berciana De Petróleos (Berciana) y Mierense De Transportes (MITRASA).

(228) En lo que se refiere a la "competencia en el mercado", dentro de cada aeropuerto, como se observa en la siguiente tabla, sólo en los aeropuertos de Sevilla, Alicante y Málaga se produce un solapamiento vertical entre las actividades de CEPSA (a través de SIS) en los servicios intoplane y de CHESA en el suministro de combustible:

TABLA 18: SERVICIO DE PUESTA A BORDO DE COMBUSTIBLES DE AVIACIÓN DE CEPSA POR AEROPUERTO (2010) POR VOLUMEN DE COMBUSTIBLE DE PUESTA A BORDO (m^3) Y CUOTA (%)

Aeropuerto[80]	Volumen Total	SIS	
		Volumen	Cuota
Barcelona	[...]	0	0,00%
Palma de Mallorca	[...]	0	0,00%
Málaga	[...]	[...]	**[60-70]%**
Alicante	[...]	[...]	**[20-30]%**
Gerona	[...]	0	0,00%
Sevilla	[...]	[...]	**[80-90]%**
Murcia	[...]	0	0,00%
Zaragoza	[...]	0	0,00%
Reus	[...]	0	0,00%

Fuente: Notificante

[78] Tres en los aeropuertos de Madrid-Barajas, Barcelona, Málaga y Alicante, según la CNE.

[79] CMD es una empresa participada en un 60% por CEPSA, en un 30% por GALP DISA Aviación S.A. (una empresa en común entre GALP y DISA), y en un 10% por Shell España, S.A.

[80] Aeropuertos en los que opera CHESA como suministrador de combustible.

(229) En atención a lo manifestado de forma casi unánime en el test de mercado por los clientes y competidores de los servicios de intoplane, resulta necesario analizar pormenorizadamente las implicaciones de la operación en estos tres aeropuertos, con el fin de determinar los posibles efectos verticales por la presencia simultánea de la adquirente y la adquirida en los mismos, en los mercados de intoplane y suministro, respectivamente.

(230) En el aeropuerto de Málaga, la cuota de SIS en 2010 ascendió al [60-70]% del mercado. El otro agente presente en este mercado es CLH, con una cuota en 2010 del [30-40]%. La concesión de SIS en el aeropuerto de Málaga tiene una duración de siete años, fue otorgada el 6 de mayo de 2005 y expira el 5 de mayo de 2012.

TABLA 19: SERVICIOS DE PUESTA A BORDO DE COMBUSTIBLES DE AVIACIÓN Y LUBRICANTES EN EL AEROPUERTO DE MÁLAGA 2008-2010 POR VOLUMEN (m^3) Y CUOTAS (%)

Empresa	2008		2009		2010	
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
SIS	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[60-70]
CLH	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificante

(231) Por su parte, en el aeropuerto de Sevilla, la cuota de SIS en 2010 ascendió al [80-90]% del mercado. Por otro lado, en este mercado CLH tuvo una cuota en 2010 del [10-20]%. La concesión de SIS en el aeropuerto de Sevilla tiene una duración de siete años, fue otorgada el 29 de noviembre de 2005 y expira el 28 de noviembre de 2012.

TABLA 20: SERVICIOS DE PUESTA A BORDO DE COMBUSTIBLES DE AVIACIÓN EN EL AEROPUERTO DE SEVILLA 2008-2010 POR VOLUMEN (m^3) Y CUOTAS (%)

Empresa	2008		2009		2010	
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota
SIS	[...]	[70-80]	[...]	[80-90]	[...]	[80-90]
CLH	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
Total	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificante

(232) Por último, respecto al aeropuerto de Alicante, CEPSA presenta una cuota en el mercado de intoplane inferior al [20-30]%. La concesión de SIS en el aeropuerto de Alicante tiene una duración de siete años, fue otorgada el 1 de mayo de 2005 y expira el 30 de abril de 2012.

(233)En definitiva, la presente operación supone la desaparición de CHESA como compañía suministradora de combustible de aviación en diversos aeropuertos. En estos aeropuertos, CHESA, por su condición de suministradora sin su propia compañía de intoplane. ha supuesto una fuente alternativa de suministro "independiente" para las líneas aéreas. Tras la operación es probable que los servicios intoplane que hasta ahora prestaban SLCA (en Reus) y CLH (en el resto de aeropuertos) a través de CHESA a las compañías aéreas que ésta suministra, pase a ser ejercida por empresas participadas por CEPSA, de manera inmediata (una vez vencidos los contratos) en los mencionados aeropuertos de Málaga, Alicante y Sevilla, pero a medio plazo también en los aeropuertos en los que CHESA tiene una posición sólida en el suministro (como Palma de Mallorca), ya que ello genera un incentivo para acudir a los concursos de esos aeropuertos.

VII.2. Estructura de la demanda, canales de distribución, precios, barreras a la entrada y competencia potencial.

VII.2.1. Mercado de aprovisionamiento o primera venta de productos refinados.

(234)La demanda en el mercado de aprovisionamiento de combustible está compuesta por las empresas que negocian y compran directamente a la refinería productos refinados y que, en su mayoría, son operadores al por mayor. En concreto, en el caso de Canarias serían CHESA, a la que CEPSA aprovisiona en su totalidad ([10-20]% del mercado canario), DISA, REPSOL y BP. Es decir, REPSOL y BP participan simultáneamente a ambos lados del mercado, como aprovisionadores para sus propias necesidades y como clientes de la refinería de CEPSA.

(235)Se trata de un mercado caracterizado por ser un mercado maduro con un producto homogéneo, en el que los cambios de proveedor son, según la notificante, mínimos.

(236)CEPSA mantiene en la actualidad contratos de aprovisionamiento y suministro en exclusiva con DISA (DISA Red y DISA Retail) y CHESA[81]. Con [...] mantiene un contrato de [...] (identificadas abreviadamente en lo sucesivo como "intercambios") y determinados compromisos adicionales de compraventa, referidos a gasolinas, gasóleos, querosenos y fuelóleos para el ámbito canario y peninsular, cuya duración [...]. En cuanto a [...], CEPSA no mantiene, según la notificante, acuerdo alguno, [...].

(237) En lo que se refiere al transporte y el sistema logístico del producto refinado adquirido (el producto se vende ex refinery), la insularidad determina que exista un transporte más frecuente, de cantidades más reducidas y que permita el traslado de distintos tipos de producto al mismo tiempo. Este servicio de transporte es ofrecido por DISA, a través de su filial Distribuidora Marítima Petrogás, siendo el único operador que dispone de una flota completa de buques con las características necesarias para el transporte entre las Islas.

[31] CEPSA y CHESA mantienen un contrato de suministro firmado el 1 de junio de 2009 con una duración de dos años. El contrato prevé la renovación tácita por periodos anuales hasta un máximo de tres prórrogas. CEPSA y DISA mantienen un contrato mixto de suministro y distribución exclusiva firmado el 1 de enero de 2006 y novado el 29 de julio de 2010 [...].

(238) Este sistema logístico es clave para el correcto funcionamiento del mercado de aprovisionamiento y de los mercados aguas abajo, tal y como ha puesto de manifiesto el test de mercado realizado y la información recabada por esta Dirección durante la segunda fase del análisis de la operación. De forma resumida, el funcionamiento es el siguiente: Debido a la presencia histórica de DISA en todas las islas del archipiélago Canario y a la existencia, también histórica, de contratos de suministro de producto desde la refinería de CEPSA, DISA puso al servicio del mercado terminales de almacenamiento secundario en todas las islas excepto en Tenerife así como de capacidad de transporte interinsular. Ambas facilidades son utilizadas por los operadores que lo desean. Hasta la fecha, el transporte de productos petrolíferos a las Islas menores ha tenido siempre como origen la refinería de CEPSA en Tenerife. La razón estriba en que de este modo se acumulan las necesidades de los distintos operadores que se aprovisionan en la refinería, lo que reduce los costes de transporte, no siendo rentable fletar barcos por cada una de las empresas individualmente, al no tener una demanda suficiente que permita una alta carga del buque. Además, REPSOL menciona la imposibilidad actual de carga de barcos pequeños en Terminales Canarios, aunque señala que la insuficiente demanda en las islas menores es el principal factor que impide el aprovisionamiento de sus necesidades en las islas menores.

(239) DISA Gestión Logística S.A.U, presta servicio y tiene contratos de almacenamiento secundario con DISA, REPSOL, CHESA y CEPSA, quien a su vez suministra desde ellos a terceros como BP y PCAN.

(240) MARÍTIMA PETROGÁS, S.L.U.[82], interviene en la logística primaria transportando el producto desde la Refinería hasta los terminales de almacenamiento secundario de las restantes 6 islas del archipiélago para todos los operadores del mercado (DISA, CEPSA, BP, CHESA, REPSOL y PCAN).

(241) DISA repercute una tarifa logística integrada que incluye el flete, almacenamiento, mermas, gastos de gestión, tarifas portuarias y la tarifa de camión (en su caso, en las Islas menores) hasta el cliente final.

(242) Este sistema logístico es el que permite el transporte de los volúmenes aprovisionados hasta las diferentes islas, sin necesidad de contar con almacenamientos en cada una de ellas. Este hecho se refleja en la siguiente tabla, que muestra el destino de los productos que, siendo aprovisionados en la refinería de CEPSA, se transportan a otras islas.

[82] DISA, a través de su filial Marítima Petrogás, posee la única red logística de barcos habilitada para el transporte de hidrocarburos a todas las islas del Archipiélago.

TABLA 21: TRANSPORTE DE PRODUCTO APROVISIONADO DESDE LA REFINERÍA DE TENERIFE A OTRAS ISLAS POR VOLUMEN (Tm)							
Islas	Lanzarote	Hierro	Las Palmas	Las Palmas	Fuerteventura	Gomera	La Palma
Terminal	DISA	DISA	PETROCAN	DISA	DISA	DISA	DISA
Gasolinas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Gasóleo A	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Gasoil Eléctrico	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Fuel Eléctrico	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Diesel Eléctrico	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificante.

(243) En resumen, el mercado de aprovisionamiento, desde el punto de vista de la demanda se caracteriza por el hecho de que ésta está integrada por competidores de CEPSA en el mismo mercado (REPSOL y BP) y por DISA, que mantiene un contrato de aprovisionamiento en exclusiva con CEPSA, [...]. Por otro lado, es destacable que tanto REPSOL como BP se aprovisionan en la Refinería de CEPSA para satisfacer sus necesidades para satisfacer sus necesidades [...], siendo fundamental la participación de DISA a través de su filial logística para hacer llegar el combustible a los respectivos destinos.

(244) Por otro lado, la composición geográfica y la consecuente dispersión de la demanda por islas, generan un incentivo al aprovisionamiento común de los clientes en este mercado en un único punto de origen (la refinería de CEPSA) para la posterior distribución a las Islas menores, lo que permite compartir los costes logísticos (transporte y almacenamiento), siendo esta una conducta racional y eficiente.

VII.2.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

(245) La demanda de este mercado está constituida por los operadores al por mayor que utilizan instalaciones de almacenamiento relativamente próximas a sus clientes para su posterior distribución.

(246) En el caso de CEPSA, la demanda está constituida por los clientes de PETROCAN, única empresa del grupo que ofrece servicio de almacenamiento a terceros[83], si bien, ninguno de los clientes es competidor de CEPSA en los mercados aguas abajo. Los precios aplicados son públicos, ya que existe la obligación de comunicar a la CNE los contratos que se suscriban y los precios aplicados, en virtud de lo establecido en el artículo 41 de la LSH. La CNE, posteriormente, procede a su publicación.

(247) CORES es el único operador al que CEPSA alquila capacidad de almacenamiento de productos petrolíferos en los tanques de la refinería. En la Instalación de Dique

[83] La notificante no ha aportado la cuota de capacidad adicional que es arrendada a CEPSA por terceros, aunque indica que es mínima.

del Este se almacena también producto para CORES y el resto es producto terminado de CEPSA que posteriormente se vende a UNELCO[84].

(248) Por su parte, CHESA tiene alquilados los [...] m3 de que dispone para combustible para generación eléctrica a UNELCO. La negociación del precio se realiza de forma bilateral, no siendo necesario comunicar los precios a la CNE.

(249) De acuerdo con CEPSA, el grado de utilización de las capacidades de almacenamiento en Canarias es reducido. En particular, se refiere al grado de utilización de sus terminales y el de CHESA en comparación con los de TERMINALES CANARIOS y señala que, mientras que sus terminales de almacenamiento y el de CHESA presentan un ratio de utilización de [...] (PETROCAN Las Palmas), [...] (PETROCAN Tenerife) y [...] (CHESA) rotaciones/año, el de TERMINALES CANARIOS sería de 2,5-3 rotaciones/año. Pese a ello, de acuerdo con la información recabada por esta Dirección, ninguno de los operadores tiene previsto incrementar la utilización de su capacidad. En general, los operadores verticalmente integrados, consideran que el ratio de rotación de 8-10 propuesto por CEPSA es demasiado elevado, especialmente en los terminales de importación de Gran Canaria y Tenerife. [...]. Pese a ello, la posibilidad de incrementar el volumen de aprovisionamiento [...] queda patente en el hecho de que [...].

(250) En general, la capacidad de almacenamiento actual arrendada a terceros (y especialmente la capacidad de almacenamiento de importación) es reducida, lo que limita las posibilidades de aprovisionamiento a terceros que no disponen de ella.

(251) Por otro lado, esta Dirección de Investigación ha tenido conocimiento de dos proyectos de ampliación de capacidad de almacenamiento:

- PETROSIGMA tiene prevista su entrada en los mercados de almacenamiento y aprovisionamiento de productos petrolíferos desde un nuevo almacenamiento en el puerto de Arinaga (Gran Canaria). La capacidad prevista de almacenamiento asciende a 60.000 m3 de gasóleos y 170.000 m3 de fuelóleos. Del volumen total de almacenamiento se prevé que [...]. Respecto al origen de los combustibles, PETROSIGMA llevará de forma continua un análisis comparado de los precios del producto importado cualquiera que sea el origen y el producto fabricado por CEPSA, en busca de oportunidades de negocio. Por otro lado, PETROSIGMA manifiesta que procederá al arrendamiento de capacidad a terceros, en particular, a empresas dedicadas al comercio internacional de petróleo.
- ORYX IBERIA será un nuevo entrante en los mercados de almacenamiento y aprovisionamiento de combustibles. La compañía, filial de la multinacional Addax & Oryx, ha obtenido una concesión [...] en el puerto de Las Palmas [...]. Según ha confirmado la propia ORYX, planea poder dedicar como

[34] UNELCO posee, por su parte, una gran capacidad de almacenamiento en las Islas Canarias que representa el [50-60]% del total de capacidad del archipiélago canario para almacenamiento de combustible para generación eléctrica. No obstante, estos volúmenes no están disponibles ni son vendidos a terceros, sino que se utilizan íntegramente para la combustión en las plantas térmicas que UNELCO tiene en Canarias.

mínimo el 50%, unos 110.000 m3, de su nueva terminal en Las Palmas exclusivamente a bunkers (fuetes y gasóleos marinos) comenzando en Julio/Agosto de 2013 como fecha más optimista.

(252) Adicionalmente, DISA llevará a cabo la construcción de un almacenamiento de importación o secundario en Tenerife, en el puerto de Granadilla. DISA considera que la instalación podrá estar operativa en [...], siendo la capacidad esperada de [...].

(253) Con estas inversiones prácticamente se duplicará la capacidad de almacenamiento en las islas.

(254) En lo que se refiere a las barreras de entrada al mercado, CEPSA estima que, más allá de la necesidad de contar con las autorizaciones pertinentes, teniendo en cuenta que los competidores potenciales son grandes grupos energéticos internacionales, no puede decirse que las inversiones, pese a ser elevadas, supongan una barrera de entrada. Sin embargo, algunos operadores manifiestan la dificultad para incrementar la capacidad de almacenamiento de importación en particular en las principales islas, lo que condicionaría significativamente su capacidad para competir en los mercados aguas abajo.

VII.2.3. Distribución mayorista de productos petrolíferos

(255) Los clientes en este mercado varían en función del tipo de producto comercializado. Así para el caso de ventas al por mayor de gasolina y gasóleo A, la demanda la conforman clientes que se suministran a granel fuera de las estaciones de servicio, revendedores independientes y operadores con redes pequeñas de estaciones de servicio como PCAN y TGAS.

(256) Dada la homogeneidad del producto, los costes de cambio de proveedor son inexistentes y los contratos de suministro no suelen tener una duración superior a cinco años.

(257) Respecto a la competencia potencial, la notificante, adecuadamente, se remite al mercado de aprovisionamiento y almacenamiento, cuyo correcto funcionamiento en un régimen competitivo debería potenciar la competencia en los mercados aguas abajo. En este sentido, el incremento de capacidad de almacenamiento de importación previsto para 2013 por la entrada de DISA y otros operadores en el mercado de aprovisionamiento, la potencial capacidad de TERMINALES CANARIOS de incrementar su volumen de importaciones, unido al hecho de que tanto REPSOL como BP tienen capacidad de refino no utilizada en España, podría determinar un fuerte incremento de la oferta en este mercado.

(258) El test de mercado ha permitido observar que el suministro al por mayor de clientes localizados en distintas islas no requiere la tenencia (por parte de la empresa suministradora) de almacenamientos en esa misma isla para competir. La actividad de distribución mayorista de carburantes de automoción no viene dada por el hecho de que el operador mayorista cuente con capacidad de almacenamiento en cada isla, ya que éste tiene la posibilidad de adquirir el producto "ex rack" (fuera de tanque) a cualquier operador que tenga producto almacenado. En ese sentido, es preciso destacar, de nuevo, la importancia del

sistema logístico de DISA para realizar suministros entre islas, ya que su capacidad de almacenamiento secundario en cada una de las islas es suficiente para atender la demanda total del mercado de distribución mayorista o extra-red. DISA tiene capacidad de almacenamiento secundario a disposición de todos los operadores que la quieran utilizar mediante tarifas públicas publicadas por la CNE en todas las islas, a excepción de Tenerife. Por ello, en opinión de DISA, los operadores independientes estarían en posición de desventaja en Tenerife al estar obligados a comprar producto de REPSOL, CEPSA o BP que son los únicos, a su juicio, con capacidad de almacenamiento secundario así como capacidad de almacenamiento para la importación. Respecto al transporte de los suministros de productos petrolíferos dentro de cada isla se realizan desde las instalaciones de almacenamiento existentes en cada una de ellas, excepto en Tenerife, que se realizan desde la refinería de CEPSA.

(259)A la vista de todo lo anterior y de los resultados del test, cabe concluir que existe consenso en que el suministro de productos petrolíferos en el mercado de ventas extra-red de productos petrolíferos a clientes localizados en islas distintas a aquélla en que se encuentra el almacenamiento es rentable y posible utilizando la capacidad de almacenamiento de terceros y, en particular, de DISA.

(260)Como consecuencia de lo anterior, los suministradores de combustible extra-red no requieren de capacidad de almacenamiento propia y la tenencia de capacidad supondría, en todo caso, una pequeña ventaja competitiva, en función del volumen a suministrar.

(261)Por último, existe entre los clientes consultados amplio consenso sobre la posibilidad de cambio de suministrador entre BP, REPSOL, CEPSA y DISA, aunque no dispongan de capacidad de almacenamiento en la isla.

(262)En el caso del suministro de gasóleos y fuelóleos de uso industrial, al ser utilizados generalmente para producir calor y para generación de energía eléctrica, la demanda la conforman empresas industriales, comunidades de propietarios y plantas generadoras, que emplean el fuel como fuente de energía. En este mercado, es muy destacable, como no puede ser de otra manera teniendo en cuenta que ostenta una clara posición de dominio en la generación eléctrica en Canarias, la cuota de demanda de UNELCO. Ello hace que el poder de demanda en este mercado sea muy alto. Además, la propia UNELCO se aprovisiona en los mercados internacionales lo que hace que el poder de mercado de CEPSA en la venta de estos combustibles sea limitado.

(263)Respecto al mercado de suministro mayorista de bunker, la demanda está constituida por armadores y/o fletadores que cargan sus barcos de combustible en los puertos. Existen además traders que revenden el producto adquirido en otros mercados aprovechando las diferencias de precios existentes. Asimismo, en el caso de las Islas Canarias, cabe señalar, según la notificante, la existencia de "buques nodriza" que venden el producto cargado en Canarias en la costa occidental de África.

(264)Los contratos son, por lo general, de ventas spot ([80-90]% del volumen suministrado). No obstante, existen también contratos por volumen cerrado en los que el precio se basa en una prima sobre la referencia de cotización internacional.

(265)El bunker es un producto homogéneo, por lo que las posibilidades de cambio de suministrador son elevadas, posibilidad que se ve incrementada por el hecho de que las compras sean spot.

VII.2.4. Distribución minorista de combustibles para automoción a través de estaciones de servicio (EE.SS.).

(266)La demanda del mercado de la distribución minorista de carburantes para la automoción se compone de los automovilistas y conductores que se abastecen periódicamente de carburantes para el uso de sus vehículos, los cuales tienen completa libertad para elegir la estación de servicio en la que quieren repostar su vehículo.

(267)El principal factor que marca las diferencias entre competidores es el de la localización de la estación de servicio, esto es su concreta ubicación en una ciudad, en una vía de acceso o de salida de un núcleo urbano, o en una autopista. Es por ello, que los principales clientes encuestados en el test de mercado consideren un ámbito geográfico limitado a cada isla, pues, desde el punto de vista de la demanda, este mercado es marcadamente local debido a los altos costes que supondría desplazarse a otra isla a repostar.

(268)No existen muchos otros factores ya que, por su propia naturaleza, los carburantes son un producto que no se presta a grandes diferenciaciones. No obstante, algunos operadores al por mayor, como CEPSA, han realizado un esfuerzo por diferenciar en calidad sus carburantes, para lo que han desarrollado productos particularmente beneficiosos para los motores o el medioambiente.

(269)La diferenciación puede derivarse del conjunto de servicios añadidos que ofrecen las estaciones de servicio. Estas han pasado de ser un punto de venta de gasolinas y gasóleos a convertirse en centros de servicios al automovilista (por ejemplo, auto-lavado, aspiradores, manómetro, mecánica rápida y centro de lubricación), restaurantes, tiendas de conveniencia y hoteles en el caso de las estaciones de servicio de carretera.

(270)En todo caso, la demanda de carburante en estaciones de servicio no se caracteriza por la fidelidad a una marca aunque la proliferación en los últimos años de las tarjetas de fidelización, o de pago (que pueden llegar a suponer una reducción del precio del monolito), ofrecidas por los operadores al por mayor está contribuyendo a cambiar este hecho.

(271)En cuanto al sistema de distribución de los carburantes a las estaciones de servicio, valga lo dicho para el mercado mayorista. En este sentido, las empresas que se suministran en el mercado mayorista para vender los productos en el mercado en red destacan que es rentable suministrar en islas en las que se carece de almacenamiento. Este sistema, incluso puede resultar más rentable, si los volúmenes de ventas son pequeños, que asumir los costes de distribución del proveedor.

VII.2.5. Fabricación y venta de lubricantes.

(272) Los lubricantes deben cumplir con las homologaciones o especificaciones técnicas exigidas por los fabricantes de maquinaria. Por lo tanto las especificaciones de calidad son el primer criterio para la elección de los lubricantes, criterio que, por otro lado, lo cumple la mayor parte de los productos de los principales fabricantes, lo que hace a este producto perfectamente sustituible.

(273) En el caso de los lubricantes automoción el papel del distribuidor (que es el cliente en la venta al por mayor) es muy importante debido al desconocimiento general del cliente final de los aspectos técnicos del producto, que le lleva a confiar en la recomendación del prescriptor del producto. Así, en el caso de los lubricantes para automoción, la notificante estima que los clientes tienen en cuenta principalmente el precio; la marca, con la consiguiente garantía y confianza en ella; y la relación calidad-precio.

(274) Por su parte, en el caso de los lubricantes industriales, los clientes valoran, entre otros, las especificaciones tecnológicas del producto, su disponibilidad y el precio, siendo la marca un factor con menos peso que en el caso de automoción.

(275) En lo que se refiere a los canales de distribución, la venta mayorista de los lubricantes de automoción e industriales se realiza bien mediante distribuidores independientes bien directamente por los fabricantes o a través de filiales de éstos. Así, el volumen de lubricantes distribuido por CEPSA responde a dos conceptos: en primer lugar, la distribución de producto fabricado por la propia CEPSA y, en segundo lugar, la distribución de producto de terceros fabricantes, entre los que se encuentra [...][85]. Por su parte, CHESA produce y distribuye producto fabricado en la planta de Paterna así como productos de la marca Texaco, producidos por empresas del grupo CHEVRON [...].

VII.2.6. Suministro de combustible de aviación.

(276) En el mercado de suministro de combustible de aviación son las líneas aéreas, clientes con un poder de negociación significativo, las que invitan a los suministradores de combustible a presentar ofertas para el suministro en grupos de aeropuertos o por aeropuertos individuales. Además, los contratos de suministro de combustible tienen una duración aproximada de un año, permitiendo a los clientes cambiar de proveedor en el caso de que el precio de los mismos no sea competitivo, si bien ese cambio podría conllevar también sustituir al proveedor de servicios intoplane, que suele formar parte de la oferta conjunta que realizan los suministradores a las compañías aéreas.

(277) En lo que se refiere a la gestión logística, en primer lugar, el queroseno debe ser transportado hasta el aeropuerto, bien a través de oleoductos bien por barco y camión posteriormente. Especialmente relevante en este mercado es la red de CLH, que permite a cualquier operador transportar producto a todos los

[85] La distribución de otros fabricantes supone una proporción mínima respecto al volumen total de producto distribuido por CEPSA

aeropuertos españoles. La red de CLH y el sistema de las licitaciones anuales persiguen hacer de éste un mercado especialmente abierto y competitivo.

(278) Una vez en el aeropuerto, se contrata su almacenamiento y, finalmente, los servicios de puesta a bordo del carburante, realizados por empresas concesionarias en el aeropuerto determinado.

VII.2.7. Servicio de puesta a bordo de combustible de aviación.

(279) En el mercado de servicios de puesta a bordo de combustible de aviación civil no existen redes de distribución comercial, sino que es un servicio subcontratado normalmente por las compañías encargadas del suministro de queroseno. En ocasiones, también puede suceder que las propias compañías aéreas negocien directamente la adquisición de servicios intoplane, cuando son ellas las adquieren el queroseno para su autoabastecimiento. No obstante, la demanda en este mercado está integrada por lo general por las empresas suministradoras de combustible, que subcontratan los servicios de puesta a bordo de queroseno de aviación (con los operadores pertenecientes al grupo en el caso de estar verticalmente integradas) para ofrecer a las compañías aéreas un servicio integrado.

(280) En este sentido, es preciso destacar de nuevo la preocupación de las aerolíneas consultadas en el test de mercado, que reclaman la separación de las ofertas para ambos servicios.

(281) Respecto a las redes logísticas, los medios a través de los que se presta el servicio de puesta a bordo de querosenos de aviación incluyen depósitos de almacenamiento a partir de los cuales el queroseno se transporta hasta las zonas de estacionamiento de las aeronaves, bien mediante redes subterráneas de hidrante (sistema de tuberías dotado de los necesarios equipos de bombeo), bien mediante unidades repostadoras (camiones cisterna) y equipos fijos de repostaje. En el caso de hidrante, el carburante se suministra a la aeronave en cada punto de estacionamiento mediante vehículos dispenser dotados de equipos de medición, filtración y control de presión.

(282) En cuanto a las barreras de entrada, cabe señalar que la prestación de servicios de asistencia en tierra requiere la previa obtención por el agente de una autorización de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea para cada uno de los aeropuertos de interés general. Esta autorización se otorga por un periodo máximo de 7 años, estando su validez supeditada al mantenimiento de las condiciones que motivaron su obtención, y es requisito necesario para ser seleccionado para la prestación de servicios de rampa (artículo 9 del RD 1161/1999).

(283) Posteriormente, la selección de operadores la realiza AENA en los supuestos previstos en el artículo 14 del RD 1161/1999 mediante la convocatoria de un concurso que es publicado en el DOCE, abierto a todos los agentes interesados, seleccionándose uno o dos operadores por aeropuerto, dependiendo del tráfico existente en cada caso, de acuerdo con la normativa vigente.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

(284) En el presente expediente se analizan los efectos de la operación consistente en la adquisición por parte de CEPSA del control exclusivo sobre CHESA, activa en diversos eslabones de la cadena de hidrocarburos líquidos, especialmente en el archipiélago canario.

(285) A continuación se desarrollan los posibles obstáculos para la competencia efectiva que han sido detectadas por esta Dirección de Investigación a lo largo de la instrucción del expediente de referencia.

(286) Si bien la operación no da lugar en todos los casos a solapamientos relevantes entre las partes, supone el refuerzo en múltiples mercados de un operador verticalmente integrado, que tiene una presencia irreplicable en el mercado canario a través de su refinería de Tenerife.

VIII.1 Efectos unilaterales

(287) En los mercados de almacenamiento de combustibles distintos del combustible de aviación, CEPSA refuerza su posición en Canarias al adquirir el almacenamiento de CHESA en Gran Canaria, consolidando su liderazgo en almacenamientos de importación y secundarios ([40-50]%, adición del [0-10]%), refuerzo especialmente importante en el caso de los almacenamientos para gasóleos y fuelóleos (adiciones del [0-10]% y [0-10]%, respectivamente), en los que CEPSA ya posee una cuota muy relevante, superior al [30-40]% en ambos casos. Teniendo en cuenta que el almacenamiento de CHESA está habilitado para el almacenamiento de gasóleos ([...] m3) y fuelóleos ([...] m3), CEPSA pasa a ostentar unas cuotas en estos mercados del [40-50]% y del [60-70]%, respectivamente ([40-50]% y [70-80]% si se considera la capacidad de almacenamiento arrendada a PETROLOGIS). No obstante, es importante recordar que pese no haberse considerado desde el punto de vista cuantitativo la capacidad de la refinería como parte del mercado de almacenamiento, el almacenamiento de la refinería de Tenerife sirve para abastecer directamente a los clientes y no se encuentra ligado por la obligación de acceso a terceros prevista en la normativa sectorial lo que puede derivar en ventajas estratégicas o cualitativas para operar en el resto de mercados de la cadena de productos petrolíferos. Incluyendo el almacenamiento de la refinería, las cuotas ascenderían al [50-60]% en gasóleos y al [80-90]% en fuelóleos.

(288) El efecto horizontal en este mercado es moderado dadas las reducidas adiciones y el hecho de que la capacidad esté en parte arrendada a UNELCO hasta 31 de diciembre de 2014, pero sí resultan relevantes las altas cuotas iniciales de CEPSA en un mercado con importantes implicaciones verticales en los mercados de aprovisionamiento y suministro mayorista y minorista.

(289) Cinco de los nueve tanques que CHESA tiene en su almacenamiento en el Puerto de la Luz de Gran Canaria se encuentran en la actualidad ociosos, por lo que CEPSA, como consecuencia de la operación, podría reforzar sin importantes inversiones su posición en los mercados de suministro de los productos petrolíferos que pueden almacenarse en dichas instalaciones (gasóleo A, otros gasóleos y fuelóleos). En efecto, aunque CEPSA dice no disponer aún de información sobre el destino que se dará a los tanques de almacenamiento de

CHESA, reconoce que CHESA ha participado en el mercado de suministro de bunker hasta 2009 y que, tras una inversión en los mismos (dado que en la actualidad los tanques no pueden almacenar Fuel 380, que es el producto de bunker más demandado), se podría realizar técnica y legalmente tal suministro. Del mismo modo, se podrían destinar los tanques al almacenamiento de combustibles para la generación eléctrica y, en parte, para el almacenamiento de gasóleos de automoción.

(290) En el mercado mayorista de distribución de combustibles, CEPSA refuerza marginalmente (con adiciones inferiores al [0-10]%) su posición cuasi-monopolística de gasolinas ([90-100]%) y otros gasóleos ([60-70]%) en Canarias, reduciéndose aún más el escaso número de oferentes en este mercado. Adicionalmente, en el caso del gasóleo A, desaparece un competidor relevante, aproximándose las posiciones del líder, DISA ([30-40]%) y CEPSA ([30-40]%, adición del [0-10]%).

(291) No obstante, a la vista de los argumentos expuestos, cabe concluir que, respecto a los mercados de ventas al por mayor de carburantes de automoción (gasolinas y gasóleo A), existen otros operadores, que pese a seguir dependiendo (sobre todo en los suministros a las islas menores) de los aprovisionamientos de la refinería de CEPSA, presentan un creciente peso en los mercados aguas arriba como es el caso de Repsol, y BP, lo que se verá fortalecido cuando DISA acceda a los mercados de importación a través de sus nuevas y mejoradas instalaciones de almacenamiento en Salinetas (Gran Canaria) y Granadilla (Tenerife) y se produzca la entrada de nuevos almacenistas, lo que debería traducirse en una menor dependencia en el futuro en los mercados aguas abajo de suministro.

(292) En cuanto al mercado de suministro de otros gasóleos y, en particular, de los gasóleos industriales, esta Dirección de Investigación considera que la estructura de mercado presenta características de monopolio bilateral, lo que reduce el poder de mercado de CEPSA. El poder de CEPSA en este mercado, pese a su alta cuota, se encuentra limitado por la importancia de UNELCO como principal cliente de CEPSA (con una cuota de demanda del [80-90]%). Además, este mercado va a sufrir grandes modificaciones como consecuencia de la puesta en funcionamiento de las plantas de regasificación en Tenerife y Gran Canaria, liberando capacidad de almacenamiento que será puesta en el mercado. Lo dicho para estos gasóleos es aplicable igualmente al fuelóleo eléctrico. Sin embargo, también es cierto que la operación supone de nuevo la desaparición de un competidor con una presencia limitada pero que contribuía a ejercer cierta presión competitiva sobre CEPSA.

(293) Por el contrario, respecto al mercado de suministro de bunker, la presente operación supone un refuerzo potencial de CEPSA al adquirir un nuevo almacenamiento que le podría permitir incrementar su volumen de negocios en un mercado en expansión en Canarias. Además, este hecho resulta de gran importancia, teniendo en cuenta las grandes cantidades de gasóleos y fuelóleos eléctricos que pueden quedar liberados con la entrada del gas natural a las Islas Canarias. En la actualidad y hasta que se produzca la entrada definitiva al mercado de los nuevos entrantes, el mercado se encuentra fuertemente

dominado por CEPSA, ostentando una cuota del [60-70]% ([70-80]% en fuelóleo bunker).

(294) En lo que respecta al mercado canario de distribución minorista a través de estaciones de servicio, se produce la desaparición de un competidor relevante y por tanto una adición relevante de cuota de mercado por la adquisición de las 65 estaciones de CHESA, de forma que CEPSA pasa de tener una posición casi testimonial a través de 7 estaciones ([0-10]%) a ocupar la segunda posición ([10-20]%) por detrás de DISA ([40-50]%). Asimismo, la operación supone el acceso de CEPSA al mercado minorista en Fuerteventura ([10-20]%) y la Palma ([0-10]%), islas en las que no estaba presente con anterioridad. CEPSA entra así como competidor destacado en este mercado, si bien ya participaba directamente a través de las 7 mencionadas estaciones de servicio, e indirectamente si se considera que tanto DISA, PCAN y TGAS como REPSOL y BP, éstos últimos en las Islas menores, suministran combustibles procedentes de la refinería. Por tanto, en virtud de esta operación, desaparece un competidor independiente, no verticalmente integrado y que tenía la posibilidad de aprovisionarse directamente del exterior de las Islas Canarias o a través de otros operadores con capacidad de aprovisionamiento dadas sus instalaciones de almacenamiento en Gran Canaria y su presencia en los mercados descendentes, incrementando junto al resto de operadores distintos de CEPSA la presión competitiva sobre la refinería.

(295) A ello debe añadirse que, si bien la red de estaciones de servicio de DISA pertenece a este operador, un número relevante de las mismas se encuentra en la actualidad abanderada por CEPSA en virtud del contrato que ambas tienen suscrito con vigencia [...]. En este sentido, el refuerzo de CEPSA a través de la red de estaciones de CHESA vendría a incrementar aún más el efecto "imagen" de CEPSA sobre los clientes[86]. En efecto, DISA mantiene [...] estaciones de servicio a 31 de diciembre de 2010, según información disponible en la CNE (79 en la actualidad, según indica la notificante), abanderadas por CEPSA. No obstante, de acuerdo con la notificante, DISA ha comenzado el proceso de implantación de la imagen propia, que se espera esté terminado en diciembre de 2013, si bien, [...], se ha procedido ya a la devolución de la totalidad de los terminales de punto de venta (TPV), sistemas y aplicaciones informáticas que fueron puestos a disposición de DISA, por lo que se han eliminado las relaciones en cuanto a las tarjetas de fidelización u otros sistemas comerciales, reduciendo las posibilidades de acceso por parte de CEPSA a las estrategias de marketing o de ventas que en adelante pudiera realizar DISA.

[86] A este respecto, el TDC ya puso de manifiesto los riesgos para la competencia derivados de este vínculo: *"El Tribunal entiende que por sí solos estos incrementos de cuota no implican necesariamente un perjuicio para la competencia efectiva, debido, entre otros, a la falta de integración vertical de DISA, a su dependencia del aprovisionamiento de la única refinería de Canarias, propiedad de CEPSA, a la falta de desarrollo de bandera propia y al elevado porcentaje de estaciones de tipo DODO en su red. No obstante, sí tienen probabilidades de serlo, atendiendo a la estructura de los mercados en el archipiélago canario y a la relación de dependencia que une a DISA con CEPSA a través del aprovisionamiento y del uso de la enseña de CEPSA. Estos potenciales problemas no se detectan en el mercado de distribución extra-red pero sí surgen en el mercado de distribución minorista de combustibles en estaciones de servicio y en el mercado de aprovisionamiento, ambos en Canarias, afectando éste último, de manera indirecta, a todos los mercados analizados, incluido el peninsular."*

(296) Por otro lado, se reduce el número de operadores en los mercados de suministro de combustibles (minorista y mayorista) que requieren de los servicios logísticos de DISA para el transporte y la distribución de carburantes en las Islas menores. Con ello, la posibilidad de fletar barcos con orígenes distintos de la refinería (por ejemplo, desde Terminales Canarios o Salinetas) en el futuro se reduce, dados los menores volúmenes de demanda en las citadas islas.

(297) En efecto, en la actualidad, el transporte desde las Islas mayores a las Islas menores cuenta con un solo origen: la refinería de CEPSA en Tenerife. Esto es así fundamentalmente por razones históricas, como apunta DISA, y por factores técnicos y de demanda. DISA, a través de la naviera MARÍTIMA PETROGAS, S.A., recoge el producto indiferenciado de CEPSA y el que CEPSA aprovisiona a otros operadores (REPSOL, DISA y BP) y lo transporta conjuntamente a cada isla, cobrando una tarifa logística integrada. Agregando las diferentes necesidades de cada operador en un mismo origen se permite la carga completa del buque, lo que permite una reducción de los costes de transporte.

(298) Al desaparecer uno de los operadores que conjuntamente con el resto pudieran potencialmente llevar a cabo sus suministros a las Islas menores con independencia de CEPSA y del producto de su refinería, se dificulta la posibilidad de alcanzar volúmenes suficientes que permitan el transporte en condiciones económicamente eficientes. Ahora bien, dado que el volumen de CHESA en estas islas es reducido, tal posibilidad no se ve a penas alterada.

(299) Por otra parte, REPSOL apunta [...].

(300) Estos hechos tienen implicaciones respecto a la competencia en cuanto al origen de los productos distribuidos en las Islas menores, procediendo, en la actualidad, todos ellos de la planta de CEPSA.

(301) Por otra parte, si bien la operación genera solapamientos marginales en los mercados de fabricación y distribución mayorista de lubricantes, de dimensión europea, donde las partes tienen una presencia muy reducida con independencia del tipo de lubricante, la adquisición de la red de estaciones de servicio de CHESA permitirá a CEPSA reforzar sus canales de venta en el mercado de distribución minorista de lubricantes y anticongelantes de automoción, donde en todo caso como resultado de la operación pasa a tener una cuota resultante inferior al [10-20]% en Canarias y del [0-10]% en España (adición del [0-10]%). Dadas las reducidas cuotas de mercado y la escasa atención que este mercado ha merecido en las respuestas al test de mercado, no se considera que la operación sea susceptible de tener un impacto negativo duradero sobre la competencia efectiva en el mismo.

(302) Por otro lado, en lo que respecta al combustible de aviación, la operación genera solapamientos entre las partes en el suministro de combustible de aviación con una cuota resultante del [40-50]% a nivel nacional (adición del [0-10]%), y superior al [30-40]% en algunos aeropuertos: [70-80]% en Reus (adición del [70-80]%), [70-80]% en Málaga y Sevilla (adiciones del [10-20]% y [0-10]%, respectivamente), [50-60]% en Mallorca (adición del [0-10]%) y [40-50]% en Alicante (adición del [20-30]%). Adicionalmente, la operación supondrá en la

práctica el acceso de CEPSA a algunos aeropuertos en los que apenas estaba presente (con una cuota inferior al [0-10]%) como Murcia (adición del [50-60]%) y Gerona (adición del [30-40]%). El análisis del mercado de suministro de combustible de aviación ha permitido observar un elevado nivel de competencia en el mismo con grandes oferentes verticalmente integrados, presentes en las diversas etapas del sistema petrolífero, y aerolíneas, con fuerte poder de negociación por el lado de la demanda. Además, la duración más habitual de los contratos de suministro es anual, por lo que las adiciones de cuota que se producen como consecuencia de esta operación no son determinantes, si bien dichos contratos suelen ir asociados, en el caso de los suministradores verticalmente integrados, a un contrato de intoplane con el operador del grupo.

(303) Debe destacarse la entrada de un nuevo competidor en el mercado de suministro (VITOL) y la ausencia de barreras de entrada significativas en el mismo, gracias en gran medida al acceso a la red CLH que permite el transporte del producto a cada aeropuerto y al acceso a los almacenamientos sitos en los aeropuertos a través del gestor IGCC.

(304) Por último, a través de esta operación CEPSA adquiere la participación del 20% de CHESA en OLECASA, que tiene por objeto "*construir, operar y administrar un sistema de tuberías que, uniendo las factorías de suministro y descarga de combustibles líquidos existentes en el Puerto de Las Luz y de Las Palmas con los muelles de dicho puerto, sean utilizadas para dar paso por ellas a los productos que tales factorías hayan de suministrar para el consumo de buques*" (artículo 2 de los Estatutos Sociales). Mediante Resolución del Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria de Las Palmas se otorgó a OLECASA la concesión de dominio público de explotación, en la zona del Puerto de las Palmas, consistente en *"red de tuberías de recepción y suministro de combustibles"*. Dicha concesión se otorgó con fecha 27 de julio de 2009, estando vigente hasta el 27 de junio de 2018.

(305) CEPSA ostenta en la actualidad una participación directa del 20% en esta sociedad y una participación adicional del 20% a través de su filial controlada al 100%, PETROCAN. Por tanto, a través de esta operación CEPSA se podría hacer con un 60% del capital de esta empresa (estando el 40% restante en manos de AEGEAN -20%- y BP -20%-).

(306) De acuerdo con los Estatutos de OLECASA, a cada acción le corresponde un voto por lo que CEPSA estaría en condiciones de nombrar a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración. Para la adopción de acuerdos en la Junta General se requiere el voto favorable del 70% del capital concurrente, si bien en segunda convocatoria la Junta General se constituye con independencia del capital concurrente a la misma.

(307) Cabe señalar que la Autoridad Portuaria de Las Palmas, en resolución de fecha 30 de agosto de 2010, denegó la autorización de transmisión de las acciones de SHELL a PETROCAN "*en aras de no frustrar el mandato legal que impide en el puerto situaciones de dominio de mercado susceptibles de afectar a la libre*

competencia en los servicios comerciales directamente relacionados con la actividad portuaria".

(308) En todo caso, la adquisición de esta participación adicional se produce sobre una sociedad que explota una concesión consistente en una red de tuberías de recepción y suministro de combustibles en el puerto de Las Palmas, que no está sujeta a las obligaciones del artículo 41 LSH por estar destinada a la prestación un servicio portuario. La adquisición de la misma podrá ser objeto de revisión por la autoridad competente, en este caso, la Autoridad Portuaria de Las Palmas.

VIII.2 Efectos verticales

(309) Como se ha señalado anteriormente, la presencia de las partes como oferentes o demandantes en los distintos mercados analizados, que están verticalmente relacionados entre sí, puede dar lugar a efectos verticales perjudiciales para la competencia en algunos de ellos.

(310) En primer lugar, en lo que respecta a los mercados de aprovisionamiento, con carácter general todos los operadores consultados, incluidos los principales operadores con capacidad de refino en la Península, reconocen la importancia de contar con capacidad de refino y/o almacenamientos de importación para aprovisionarse y poder competir eficazmente en el resto de mercados aguas abajo.

(311) En este sentido, la operación supone la adquisición por CEPSA de uno de sus principales clientes en el mercado de aprovisionamiento en Canarias, sustituyéndose el vínculo contractual de vigencia anual con CHESA por un vínculo estructural y reforzándose, por tanto, la integración vertical de la adquirente. Con ello, se elimina la posibilidad potencial de que CHESA pasara a competir en el mercado de aprovisionamiento o que comenzara a aprovisionarse de terceros operadores que importan del exterior de las islas (como REPSOL, BP y, previsiblemente en un futuro próximo, DISA).

(312) En efecto, CHESA es un operador cuyas necesidades e infraestructuras podían propiciar la competencia entre los oferentes en el mercado de aprovisionamiento una vez vencido el contrato de suministro en exclusiva con CEPSA (actualmente de renovación anual) y que incluso podría potencialmente decidir acceder a los mercados de importación. En este sentido se manifiesta también la Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea de la Comunidad Canaria en su informe en el que considera que la operación supone un reforzamiento del vínculo de suministro entre CEPSA y CHESA y la desaparición de un competidor potencial tanto para CEPSA como para TERMINALES CANARIOS, al tratarse de un importador potencial dadas sus capacidad de almacenamiento de importación.

(313) Igualmente, la adquisición de CHESA supone un refuerzo indirecto de la capacidad de aprovisionamiento de CEPSA en particular en la isla de Gran Canaria, al acceder al almacenamiento de importación desde el cual podrá aprovisionar directamente a otros operadores.

(314)Esta Dirección de Investigación ha puesto de manifiesto a lo largo de este informe, tal y como se ha constatado en el test de mercado y en los requerimientos de información realizados, la importancia de disponer de capacidad de almacenamiento de importación en propiedad o arrendada como vía para el acceso al mercado de aprovisionamiento. Es preciso destacar que en el estudio realizado se ha observado como consecuencia de esta operación que la disponibilidad de capacidades de almacenamiento de importación es fundamental para el correcto funcionamiento competitivo de los mercados petrolíferos en Canarias. En este sentido, el Informe de la Autoridad Canaria concluye que, pese a la obligación legal de acceso a estas instalaciones, sólo la disponibilidad de capacidad propia garantiza el acceso a los mercados de aprovisionamiento, existiendo reducidas probabilidades para que terceros operadores accedan a estas instalaciones.

(315)Mediante esta operación, CEPSA adquiere uno de los almacenamientos susceptibles de permitir aprovisionamientos a las Islas Canarias desde el exterior y, por tanto, de permitir potencialmente una mayor competencia con el producto refinado en Tenerife. Esa presión competitiva no se está ejerciendo en la actualidad, puesto que CHESA no se aprovisiona de combustible procedente del exterior de Canarias, estando el almacenamiento de CHESA parcialmente arrendado a CARBOEX y el resto en desuso, pero ello no implica que no pudiera ejercerse en el futuro. En definitiva, como resultado de la operación, desaparece no sólo un competidor potencial creíble en los mercados de aprovisionamiento, sino que dificulta la entrada potencial de cualquier otro operador no verticalmente integrado en el mercado de aprovisionamiento valiéndose de la capacidad de almacenamiento de CHESA.

(316)A pesar de que las adiciones de cuota en almacenamiento no son muy elevadas, resulta relevante la fuerte presencia que ya tiene CEPSA en el mercado de almacenamiento y, especialmente, respecto a los almacenamientos de importación, reduciendo la posibilidad de lograr la diversificación de las fuentes de producción de los derivados del petróleo o, al menos, y la existencia de una amenaza al poder que CEPSA ostenta respecto al aprovisionamiento de terceros operadores sin capacidad de almacenamiento de importación en el conjunto de las Islas o sólo en las Islas menores.

(317)En definitiva, con el fin de analizar el impacto de la adquisición de este almacenamiento sobre la competencia efectiva en los mercados, cabe plantearse si supone un obstáculo para la competencia no solo en el propio mercado de almacenamiento sino especialmente en el verticalmente relacionado de aprovisionamiento, ya que ello condicionará los niveles de competencia en los mercados aguas abajo. En este sentido, es preciso recordar que, en la actualidad, la terminal de CHESA está habilitada para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos para generación eléctrica y bunker y, en menor medida, para gasóleo de automoción.

(318)Así, si CEPSA destinara el almacenamiento de CHESA en Gran Canaria al almacenamiento y suministro de bunker, incrementaría su participación en unos

mercados donde ya goza de una cuota de mercado elevada y en el que existe un único competidor relevante, AEGEAN.

(319)Otra posibilidad es que CEPSA destine la terminal adquirida al almacenamiento de combustibles para la generación eléctrica, en cuyo caso, esta Dirección de Investigación, pese a la observancia de la existencia de altas cuotas en los mercados de almacenamiento de fuelóleos y de suministro de este tipo de combustibles, considera que el potencial incremento del poder de mercado de CEPSA se vería compensado por la fuerza de UNELCO como principal demandante. Esta situación se vería reforzada por el hecho de que UNELCO lleve a cabo sus propios aprovisionamientos del exterior y la reducción futura de los volúmenes demandados con la puesta en funcionamiento de las plantas regasificadoras proyectadas en las Islas mayores.

(320)La tercera de las posibilidades en el corto y medio plazo es que CEPSA incremente su participación en los mercados de aprovisionamiento de carburantes de automoción y el mercado de almacenamiento de gasóleos y otros fuelóleos, utilizando la infraestructura adquirida. De acuerdo con las estimaciones de CEPSA, la cuota de capacidad de la que dispondrá Cepsa en ningún caso superaría [30-40] % de los mercados relevantes de almacenamiento en Gran Canaria y habrá en todos los casos al menos otros dos operadores con la capacidad de almacenar cada producto en la Isla. En segundo lugar, en cuanto al refuerzo potencial en suministro mayorista y minorista, los datos aportados por CEPSA bajo los diferentes escenarios apuntan a cuotas reducidas (inferiores al [20-30] % o refuerzos muy marginales en el caso de mercados y productos con elevadas cuotas de partida de CEPSA.

(321)En segundo lugar, es preciso estudiar la incorporación activa de CEPSA al mercado de suministro minorista, a efectos del análisis de competencia, desde el prisma de los incentivos de CEPSA a estrangular a los competidores en los mercados aguas abajo al depender éstos en la actualidad de sus propios aprovisionamientos (REPSOL, DISA, BP) o suministros mayoristas (PCAN, TGAS). De hecho, tan sólo los suministros realizados por REPSOL y BP en las estaciones de servicio de Gran Canaria y Tenerife tienen un origen distinto al de la refinería de Tenerife, ya que el resto de operadores (y REPSOL y BP en las Islas menores) son aprovisionados o suministrados en el mercado mayorista por CEPSA. En este sentido, si bien CEPSA ya actuaba como único suministrador de carburante para las estaciones de servicio de CHESA, la presente operación supone el paso de un vínculo contractual a un vínculo estructural, reforzándose la integración vertical de CEPSA y produciéndose para sus competidores la desaparición de un potencial cliente relevante en los mercados de suministro mayorista y de aprovisionamiento en Canarias.

(322)Además, en particular, en lo que se refiere a los aprovisionamientos a terceros competidores (REPSOL, BP, DISA) para dar suministro a las Islas menores, la composición geográfica y la consecuente dispersión de la demanda por islas, generan un incentivo al aprovisionamiento común de los clientes en este mercado en un único punto de origen para la posterior distribución a las Islas menores, lo que permite compartir los costes logísticos (transporte y almacenamiento), siendo

ésta una conducta racional y eficiente. No obstante, cabe preguntarse si, siendo así las cosas, no existe un poder absoluto de oferta por parte de CEPSA para el suministro de las Islas no capitalinas desde su refinería, mayor aún si se considera que la desaparición de CHESA como demandante de aprovisionamiento independiente para su distribución por cuenta propia, reduce el potencial volumen total aprovisionado desde el exterior por operadores distintos de CEPSA y dificulta alcanzar un volumen suficiente de ventas en las Islas menores que pudiera permitir localizar el origen de su transporte en lugar distinto a la refinería de Tenerife.

(323) No obstante, y como se ha explicado en los apartados relativos al aprovisionamiento y al almacenamiento, existe en la actualidad una mayor competencia en cuanto a los orígenes del producto refinado y una menor dependencia de la refinería de CEPSA. A ello hay que añadir que, como apunta CEPSA, el producto refinado en Tenerife no es susceptible de exportación a precios competitivos, lo que determina, que su poder por el lado de la oferta deba limitarse por su dependencia de la demanda del archipiélago como determinante de la viabilidad de la refinería. Existiendo riesgos de reacciones por parte de los clientes y, sobre todo, de los clientes que son además competidores actuales y potenciales, que podrían en muchos casos incurrir en costes hundidos (por ejemplo, para permitir el transporte de los propios combustibles a las Islas menores), no existen incentivos al estrangulamiento de los mismos, pues ello supondría una pérdida de cuota difícilmente recuperable e imprescindible para la viabilidad de la planta.

(324) En este sentido, una vez concluida la presente operación, la cuota de CEPSA en el mercado de distribución minorista será del [10-20]%, lo que implica, según al notificante, la cobertura del [20-30]% del volumen de carburante suministrado a través de la refinería, por lo que el [70-80]% restante seguirá dependiendo de las ventas a competidores y grandes clientes.

(325) En todo caso, la amenaza creíble de competidores de la refinería queda condicionada, por una parte, de las inversiones en nuevos almacenamientos de importación de DISA y los nuevos entrantes mencionados, que solo estarán disponibles en el medio plazo; y de otra, de la naturaleza de los competidores efectivos en la actualidad, REPSOL y BP, a través de TERMINALES CANARIOS, que hasta la fecha no ha aprovisionado a terceros. A ello debe añadirse que en el caso de DISA, no resultaría posible su entrada en los mercados aguas arriba bajo el actual contrato de suministro exclusivo que mantiene con CEPSA, cuya firma se produjo en un contexto competitivo muy distinto al que existirá una vez concluida la operación con el refuerzo de CEPSA en particular en el mercado minorista.

(326) Finalmente, la operación supone un refuerzo vertical muy relevante en determinados aeropuertos donde la adquirida suministra combustible de aviación y la adquirente, a través de su filial SIS, ofrece los servicios de puesta a bordo.

(327) Según la notificante, no es de esperar que la adquisición de CHESA tenga implicaciones para las actividades de SIS en servicios intoplane por los siguientes

motivos. En primer lugar, los servicios de suministro de combustible de aviación y de servicios intoplane pueden ser contratados de forma independiente por las compañías aéreas. En segundo lugar, en los aeropuertos en los que CHESA suministra combustible de aviación y SIS realiza servicios intoplane, existe otro operador alternativo para contratar los servicios de puesta a bordo del combustible. En tercer lugar, CEPSA estima que la duración de los contratos de suministro de combustible de aviación es, con carácter general, anual, lo cual impediría que CEPSA utilizara su posición como suministrador para favorecer sus actividades de intoplane a través de SIS o CMD. CEPSA, en su escrito de alegaciones al informe de propuesta, hace especial referencia a este último factor como determinante para la existencia de competencia en el mercado y la ausencia de efectos duraderos de la operación notificada para la competencia en los mercados.

(328) Es cierto que, como apunta CEPSA, transcurrido el año de duración de los contratos de suministro, las líneas aéreas retornan al mercado para firmar nuevos acuerdos y que, en este sentido, el nivel de competencia en el mercado de suministro de combustible de aviación es elevado. No obstante, en los casos concretos de los aeropuertos de Málaga, Alicante y Sevilla, en los que CHESA venía suministrando a varias aerolíneas y empleando los servicios de intoplane de CLH Aviación, cabe esperar que éste pase a ser remplazado por SIS, filial de CEPSA, dada la imposibilidad de acceder a ofertas separadas en el caso de los operadores verticalmente integrados como manifestaron varios operadores en sus respuestas al test de mercado, reforzándose claramente la posición de ésta en los servicios de puesta a bordo de combustible de aviación en dichos aeropuertos, donde CEPSA ya contaba con una presencia nada desdeñable ([80-90]%, [60-70]% y [10-20]%, respectivamente).

VIII.3 Efectos coordinados

(329) Como resultado de la operación, resulta especialmente relevante el acercamiento de posiciones entre CEPSA y DISA, operador de especial relevancia en el archipiélago canario por su posición en los mercados de distribución y de servicios logísticos en las islas menores. En efecto, la situación pre-existente en Canarias y que ya fuera analizada por el extinto TDC en la operación DISA/SHELL revelaba una cierta especialización de CEPSA en los mercados aguas arriba de aprovisionamiento de combustibles en las principales islas[87]

[87] En dicha operación, el TDC se refirió a la ventaja competitiva de CEPSA en el mercado canario en los siguientes términos (subrayado añadido):

"El mercado canario de aprovisionamiento o primera venta de productos refinados en Canarias se caracteriza por el carácter prácticamente monopólico de la oferta: la refinería de CEPSA situada en Tenerife aprovisiona al archipiélago del 90% del total de los productos petrolíferos consumidos en las Islas Canarias. Tan sólo el 10% restante corresponde a producto importado, en ocasiones por la propia CEPSA.

En todos los mercados relevantes analizados, pero especialmente en el mercado de distribución minorista de combustibles en estaciones de servicio, DISA debe aprovisionarse de la refinería de CEPSA sin que existan alternativas económicamente viables a corto, medio, e incluso largo plazo.

De hecho, la posición de CEPSA en este mercado es difícilmente expugnable debido, en primer lugar a la cuantiosa inversión inicial requerida para la construcción de una nueva refinería, en segundo lugar, al carácter insular de la Comunidad Canaria que eleva el coste de los suministros de producto refinado no procedente de la refinería de Tenerife, en tercer lugar, a las enormes dificultades urbanísticas y medioambientales para acometer ex-novo un proyecto de estas características y, finalmente, por la falta de mercado para la potencial apertura de una segunda refinería en el archipiélago."

frente a la presencia predominante de DISA en los mercados descendentes[88], especialmente de distribución minorista de carburantes y almacenamientos secundarios en las islas menores. Por ello, el TDC concluía en aquella operación que "*DISA muestra una relación económica de gran dependencia en el aprovisionamiento y en el abanderamiento con respecto a CEPSA, compañía que sí tiene posición de dominio en el sector de productos petrolíferos canarios. Esta dependencia origina que el incremento de tamaño de DISA en diversos mercados, sobre todo en el de ventas minoristas de combustibles en estaciones de servicio, y su mayor capacidad negociadora en el mercado del aprovisionamiento lleve aparejados claros incentivos a la concertación, cuanto menos tácita, entre DISA y CEPSA, con el consiguiente deterioro de la competencia efectiva.*"

(330) La situación descrita en el caso DISA/SHELL se ha visto modificada con el paso del tiempo. En efecto, y pese a que la relevancia de la refinería de CEPSA en el sistema petrolífero canario es incuestionable, no cabe afirmar que DISA no tenga, al menos en el medio plazo, más opciones que el aprovisionamiento de la refinería de Tenerife, teniendo en cuenta todo lo manifestado a lo largo del presente informe. Por otro lado, mediante esta operación se produce la entrada activa de CEPSA en el mercado de suministro minorista, como segundo operador por detrás de DISA.

(331) Adicionalmente, existe una fuerte dependencia de CEPSA respecto de DISA no sólo para el transporte de los combustibles a las Islas menores sino también de la propia demanda de aprovisionamiento de DISA, ya que sólo un volumen cierto de demanda mantenido a lo largo del tiempo permite asegurar la viabilidad de la refinería en el largo plazo.

(332) A ello se unen los vínculos contractuales entre ambas, tanto en el mercado de aprovisionamiento en el que DISA es el principal cliente de CEPSA y cuenta con un total de 79 estaciones de servicio abanderadas por ésta en Canarias en la actualidad, como en el mercado de almacenamiento y otros servicios logísticos, donde CEPSA es el principal arrendatario de la capacidad de almacenamiento secundario de DISA con contratos cuya duración es claramente superior a la del resto de clientes de DISA en estos mercados.

(333) Respecto al abanderamiento de las estaciones de DISA, si bien, con fecha [...], se ha procedido ya a la devolución de la totalidad de los terminales de punto de venta (TPV), sistemas y aplicaciones informáticas que fueron puestos a disposición de DISA, por lo que se han eliminado las relaciones en cuanto a las tarjetas de fidelización u otros sistemas comerciales, reduciendo las posibilidades de acceso por parte de CEPSA a las estrategias de marketing o de ventas que en adelante pudiera realizar DISA, es preciso tener en cuenta que el proceso de

---

[88] Según la Resolución del TDC en DISA/SHELL: "DISA muestra una relación económica de gran dependencia en el aprovisionamiento y en el abanderamiento con respecto a CEPSA, compañía que sí tiene posición de dominio en el sector de productos petrolíferos canarios. Esta dependencia origina que el incremento de tamaño de DISA en diversos mercados, sobre todo en el de ventas minoristas de combustibles en estaciones de servicio, y su mayor capacidad negociadora en el mercado del aprovisionamiento lleve aparejados claros incentivos a la concertación, cuanto menos tácita, entre DISA y CEPSA, con el consiguiente deterioro de la competencia efectiva."

implantación de la imagen propia no estará terminado hasta diciembre de 2013 según la propia DISA.

(334) Los posibles efectos coordinados anteriores podrían mitigarse en el medio plazo si DISA pasara efectivamente a aprovisionarse de terceros a través de las nuevas instalaciones de almacenamiento de importación actualmente en construcción. Sin embargo, dada la exclusiva de suministro vigente hasta [...] y la ausencia de una alternativa para DISA al aprovisionamiento desde la refinería en la actualidad, a corto plazo no puede descartarse la amenaza de efectos coordinados entre DISA y CEPSA en los diferentes mercados en los que mantienen vínculos contractuales estratégicos.

VIII.4 Conclusión

(335) La adquisición de CHESA permitirá a CEPSA reforzar su posición en los mercados de suministro de productos refinados en los que está presente CHESA, que en algunos casos ya resulta preminente. No obstante, donde se aprecia que la operación puede tener un mayor impacto, desde el punto de vista de la competencia, es en el archipiélago canario, concretamente en los mercados verticalmente relacionados con los anteriores (aprovisionamiento y almacenamiento), teniendo en cuenta la integración vertical de la adquirente, su ventaja comparativa como único operador con capacidad de refino en dicho territorio y la importancia del acceso a las infraestructuras de almacenamiento para poder operar aguas abajo.

(336) La adquisición del almacenamiento de CHESA supone además un potencial efecto de reforzamiento en el mercado de suministro mayorista de bunker, en el que CEPSA ostenta ya una posición muy destacada, al estar los tanques adquiridos especialmente habilitados para el almacenamiento de fuelóleos.

(337) La operación también supone un ligero refuerzo en los mercados de suministro mayorista y minorista de combustibles favoreciendo, en este último caso, el riesgo de efectos coordinados con DISA, su principal competidor y a la vez cliente (en exclusiva) y proveedor en otros mercados verticalmente relacionados; amenaza que se mantendrá al menos a corto plazo, dada la exclusiva de suministro con CEPSA [...] y las dificultades de DISA en sus instalaciones actuales para acceder a aprovisionamientos desde el exterior de Canarias.

(338) Por último, la operación podría contribuir también a reforzar simultáneamente la posición de CEPSA en el mercado de servicios intoplane en determinados aeropuertos mediante la adquisición de los contratos de suministro de combustibles de aviación de CHESA con las compañías aéreas que operan en los mismos, produciéndose la desaparición de un competidor no integrado verticalmente con los servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes en dicho mercado.

IX. COMPROMISOS

IX.1. Primera propuesta de compromisos

(339) En el marco de la segunda fase del presente expediente de concentración y en virtud de lo establecido en el artículo 59 de la LDC, los notificantes presentaron el 22 de diciembre de 2011 una propuesta de compromisos a los efectos de que el Consejo de la CNC pudiera adoptar una decisión de autorización de la operación.

(340) Estos compromisos[89] se resumen a continuación:

1. Cepsa permitirá la rescisión unilateral y sin penalización de las obligaciones de suministro exclusivo incluidas en: a) la Cláusula Tercera del Contrato "Compra en exclusiva de productos petrolíferos" de 1 de enero de 2006 (prorrogado mediante el Addendum de 29 de julio de 2010) entre Cepsa y Disa Red de Servicios Petrolíferos, S.A.U.; b) la Cláusula Tercera del "Contrato de suministro de productos y servicios en el archipiélago canario" de 1 de enero de 2006 (prorrogado mediante el Addendum de 30 de julio de 2010) entre Cepsa y Disa Retail Atlántico, SL.U., c) la Cláusula Tercera del "Contrato de suministro de productos y servicios en el archipiélago canario" de 1 de enero de 2009 entre Cepsa y Petrolífera Canaria, S.A. y d) la Cláusula Tercera del "Contrato de suministro de productos y servicios en el archipiélago canario" de 21 de mayo de 2010 entre Cepsa y Tenerife de Gasolineras, S.A.
2. En la medida en que Cepsa o CHESA continúen suministrando combustible de aviación a los clientes actuales de CHESA en los aeropuertos de Málaga, Alicante y Sevilla, seguirán contratando los servicios intoplane de CLH Aviación S.A. hasta el final del periodo contractual en curso en momento del tercer aniversario de la Autorización, siempre que (a) los servicios intoplane sigan siendo contratados por Cepsa o CHESA y no por el cliente de forma directa; (b) CLH Aviación S.A. siga prestando servicios intoplane en dicho aeropuerto; y (c) las condiciones comerciales ofrecidas por CLH Aviación S.A. para dichos servicios no cambien.
3. Cepsa garantizará la continuidad de los servicios prestados bajo el "Contrato para la prestación de servicios logísticos asociados al suministro de gasoil en Gran Canaria" de 1 de julio de 2011 entre CHESA y Carboex, S.A. hasta 31 de diciembre de 2016, renunciando a su derecho de denunciar la renovación de dicho contrato a efectos de permitir su renovación táctica y unilateral durante los dos años siguientes.
4. En la medida en que Cepsa pueda disponer de la participación de CHESA en Oleoductos Canarios S.A. ("Olecasa"), dicha participación se pondrá en venta a través de una subasta llevada a cabo en condiciones objetivas, transparentes y no discriminatorias respetando, en todo caso, el procedimiento para ello en los Estatutos Sociales de Olecasa.
5. Durante un periodo de tres años a partir de la fecha de la Autorización, Cepsa no importará, almacenará o comercializará combustible para barcos (bunker) a través de la terminal de CHESA en el puerto de Las Palmas de Gran Canaria.

[89] Cepsa presentó con fecha 23 de diciembre de 2011 una nueva versión corregida de los compromisos al haberse detectado la omisión por error de la referencia a uno de los contratos afectados por el primer compromisos, concretamente el contrato entre Cepsa y Disa Retail Atlántico, S.L.U.

(341)Además, Cepsa se compromete a remitir a la CNC en el plazo de tres meses desde la notificación de la autorización y a partir del primer aniversario de la autorización informes relacionados con el cumplimiento de todos y cada uno de los compromisos, hasta que la CNC dé por finalizada la vigilancia de la Resolución.

IX.2. Alegaciones a la primera propuesta de compromisos

(342)El 23 de diciembre de 2011, de conformidad con el artículo 59.3 de la LDC, fueron trasladados los citados compromisos a diversos operadores consultados en el marco del test de mercado con el objetivo de recabar su opinión sobre los mismos así como a los operadores afectados por dichos compromisos.

(343)En lo que respecta al primer compromiso relativo a la rescisión de las obligaciones de suministro exclusivo, **Petrolífera Canaria, S.A.** comunica a la CNC que no procederá a la rescisión unilateral de la cláusula tercera de su contrato de suministro con CEPSA ya que no existen prácticamente proveedores alternativos de combustibles en las Islas Canarias.

(344)Por su parte, **DISA**, que también limita sus comentarios a dicho compromiso, comunica su acuerdo con la propuesta de CEPSA siempre que implique únicamente eliminar el carácter de exclusividad en la obligación de compra de carburantes de DISA, manteniendo invariable el resto de condiciones y por tanto, manteniendo su derecho de abastecimiento de la refinería de CEPSA en Tenerife. Adicionalmente, pone de manifiesto a la CNC la necesidad de que CEPSA ofrezca un compromiso adicional que garantice la oferta a operadores independientes, incluido DISA, de capacidad de importación y almacenamiento en Tenerife.

(345)**Tenerife de Gasolineras, S.A.**, cuyo contrato con CEPSA se vería también afectado por el compromiso primero, considera adecuados y suficientes los compromisos presentados por CEPSA.

(346)Finalmente, **REPSOL**, manifiesta que, en general, desconoce los problemas de competencia que se pretenden resolver con los compromisos por lo que no puede evaluarlos, y señala que en todo caso estaría de acuerdo con la eliminación de la exclusividad en los contratos referidos.

(347)En relación con el segundo compromiso relativo al mercado de servicios de intoplane en Alicante, Málaga y Sevilla, **CLH Aviación** considera positivo el periodo transitorio del compromiso de tres años en dichos aeropuertos para poder adaptarse a la reducción de sus actividades de puesta a bordo que previsiblemente se producirá a la finalización de dicho periodo. No obstante, puntualiza que debiera matizarse la redacción del apartado c) del compromiso relativo a los cambios en las condiciones comerciales ofrecidas por CLH Aviación para que no cualquier cambio pueda considerarse a estos efectos, únicamente aquellos injustificados o que representen un trato discriminatorio. Por último, considera que los compromisos deberían completarse con un inequívoco compromiso tendente a garantizar el efectivo ejercicio, por parte de las líneas aéreas, de su derecho a elegir libremente la empresa de intoplane, requiriendo

para ello a CEPSA-CHESA que formule a las líneas aéreas ofertas de prestación del servicio de intoplane de manera objetiva, transparente y no discriminatoria y, en todo caso, separada de las ofertas de venta de combustible de aviación.

(348) **Air Europa** manifiesta en su respuesta que ya han sido aportados al expediente sus observaciones con anterioridad (concretamente, en respuesta al test de mercado realizado en primera fase), que, nuevamente, se referían a la necesidad de disponer de ofertas separadas de suministro de combustible y servicios intoplane por parte de las aerolíneas.

(349) **REPSOL** insiste de nuevo, en relación a este segundo compromiso, en que no identifica, al menos en la documentación a la que ha tenido acceso en este expediente, la existencia de ningún problema de competencia que requiera el ofrecimiento de dicho compromiso, y por ello tampoco puede valorar la potencial idoneidad del mismo.

(350) En lo que respecta al tercer compromiso relativo a Olecasa, la **Autoridad Portuaria de Las Palmas** manifiesta que la venta de Oleacasa estaría, en su caso, sujeta a autorización por parte de esta autoridad.

(351) **UNELCO** manifiesta que el compromiso cuarto de garantizar la continuidad de los servicios entre CHESA y Carboex hasta 2016 resulta adecuado a efectos de resolver cualquier potencial efecto de cierre en el mercado de suministro mayorista de gasoil que pudiera resultar de la concentración propuesta, permitiendo mantener las condiciones de mercado existentes de forma previa a la concentración.

(352) **Petrosigma** afirma no tener objeciones la propuesta de compromisos siempre y cuando no se varíen las condiciones descritas en la misma, como por ejemplo ampliar los servicios prestados bajo el contrato con Unelco para cubrir la mayoría de los volúmenes consumidos por Carboex, de forma obligatoria, con volúmenes mínimos o ampliándolo a servicios de fuelóleo, ya que fijando un volumen mínimo a este contrato dejaría a Carboex sin la posibilidad de valorar ofertas mas competitivas.

(353) Por último, en relación al compromiso quinto sobre el almacenamiento de CHESA y la renuncia a su uso para suministro de bunkering durante tres años, la **Autoridad Portuaria de Las Palmas** manifiesta que CEPSA tendría que precisar el uso que va a dar a dichas instalaciones y advierte que la falta de actividad por un periodo superior a 12 meses constituye causa de caducidad de la concesión administrativa. En este mismo sentido se pronuncia **Aegean Bunkering Combustibles Las Palmas** que considera que el compromiso quinto resulta inaceptable por motivos de legalidad y de oportunidad. En primer lugar porque el no ejercer el objeto de la concesión es causa de caducidad y, en segundo lugar, porque va en contra del interés portuario. Incluso en el caso de que Cepsa destinara la capacidad de almacenamiento actualmente habilitada para "bunkering" a cualquier otra actividad comercial no amparada por su concesión, supondría igualmente una infracción. Por su parte **ORYX** señala en respuesta al test de compromisos que planea poder dedicar como mínimo el 50%, unos 110.000 m3, de su nueva terminal en Las Palmas exclusivamente a bunkers

(fueles y gasóleos marinos) comenzando en Julio/Agosto de 2013 como fecha más optimista.

(354) Finalmente, cabe destacar que BP OIL y Terminales Canarios han señalado en sus respuestas que no tienen comentarios respecto de los compromisos.

IX.3. Compromisos finales

(355) El 20 de febrero de 2012 CEPSA presentó una versión modificada de compromisos (en adelante, la versión final de compromisos) que incluye las siguientes modificaciones:

- En lo que respecta al primer compromiso, CEPSA aclara en su propuesta que se trata de una opción de los compradores rescindir unilateralmente y sin penalización sus respectivas obligaciones de compra en exclusiva de productos a CEPSA, sin que el ejercicio de esta facultad permita a CEPSA rescindir o alterar de forma alguna su obligación de suministrar y vender productos a dichos compradores. Asimismo CEPSA ofrecerá a los citados operadores la posibilidad de eliminar como causa de incumplimiento y resolución contractual la ausencia de exclusividad en la compra a CEPSA, incluida en los distintos contratos afectados.

- En relación al segundo compromiso, CEPSA modifica parcialmente la redacción del apartado c) del mismo, condicionando la vigencia de este compromiso a que "las condiciones comerciales ofrecidas por CLH Aviación S.A. para dichos servicios no cambien sustancialmente y de manera injustificada ni supongan una discriminación respecto a otros clientes de los servicios de puesta a bordo de CLH Aviación S.A.".

- Se mantiene íntegramente el tercer compromiso relativo a la renovación del contrato con Carboex, pero se elimina el compromiso relativo a la desinversión de la participación de CHESA en Olecasa.

- En lo que respecta al cuarto compromiso sobre el almacenamiento de CHESA en Las Palmas, la versión final de los compromisos incluye la aclaración sobre la sujeción de dicha instalación a las obligaciones previstas en el art. 41 de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos, sobre el acceso de terceros, así como los usos concretos a los cuales podrá destinar CEPSA dicha terminal. Adicionalmente, incluye la posibilidad de que, transcurrido el plazo de tres años de vigencia inicial del compromiso, la CNC, previa audiencia a CEPSA, pueda valorar si se ha producido una modificación relevante en la estructura o la regulación de los mercados considerados que pudiera justificar el mantenimiento de las obligaciones establecidas en el mismo por períodos anuales (hasta un máximo de dos años), descartándose dicha posibilidad de prórroga en la medida en que se haya puesto en marcha, en la Isla de Gran Canaria, una o varias instalaciones nuevas de almacenamiento, siempre que al menos una de ellas individualmente sea apta para el almacenamiento de combustible para barcos con un tancaje superior a 30.000 m^3.

X. VALORACIÓN DE LOS COMPROMISOS

X.1. Consideraciones generales sobre el control de concentraciones

(356) Con carácter previo al análisis de la suficiencia o no de los compromisos presentados por CEPSA el 20 de febrero de 2012 para resolver los obstáculos a la competencia efectiva planteados por la operación de concentración notificada, es necesario hacer determinadas consideraciones generales sobre los objetivos del control de concentraciones.

(357) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la CNC valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional.

(358) Por otro lado, el artículo 59 de la LDC prevé que 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 CNC, pueden proponer compromisos para resolverlos.

(359) La LDC atribuye a la Dirección de Investigación la competencia para examinar y valorar estos remedios y al Consejo de la CNC la competencia para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la CNC establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados para resolver los problemas de competencia detectados.

(360) Este modelo permite conjugar la salvaguardia 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.

(361) En relación con la proporcionalidad, es importante recordar que el control de concentraciones tiene por objeto evitar los efectos restrictivos que puedan derivarse de una operación de concentración concreta. Así, los posibles remedios no deberían ir más allá de lo estrictamente necesario, dado que su objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia pre-existentes o ajenos a la operación.

(362) Por último, el control de concentraciones no puede sustraerse a la consideración de las circunstancias y características de los mercados en que se produce la operación correspondiente[90]. El contexto económico y regulatorio en el que se produce la concentración deber ser descrito y analizado a lo largo del procedimiento y no puede ser obviado a la hora de adoptar la resolución final.

X.2. Valoración de los compromisos presentados

(363) A la vista de los riesgos para la competencia efectiva identificados por la CNC en su resolución e informe de paso a segunda fase así como en el presente informe propuesta, procede analizar la idoneidad en términos de suficiencia y

[90] Ver Sentencias del Tribunal Supremo de 7 de noviembre de 2005 dictadas en los asuntos 32, 33, 37, 64 y 65/2003, mediante las que se desestimaron los correspondientes recursos contra los Acuerdos de Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 correspondientes a la concentración Sogecable-Vía Digital.

proporcionalidad de los compromisos presentados, con el fin de valorar si los mismos eliminan los posibles obstáculos a la competencia derivados de la operación analizada en los distintos mercados.

(364) El primer compromiso, relativo a la posibilidad de rescisión unilateral y sin penalización por parte de los compradores (DISA, Petrolífera Canaria y Tenerife de Gasolineras) de sus respectivas obligaciones de compra en exclusiva de productos a Cepsa y su eliminación como causa de incumplimiento contractual, persigue favorecer la opción de los clientes de CEPSA de aprovisionarse de otros suministradores y no solo de CEPSA, ahora que ésta (a través de las estaciones de servicio adquiridas a CHESA) se reforzará como competidor en el mercado minorista.

(365) En este sentido, cabe señalar que el compromiso no supone la rescisión automática de dicha exclusividad, sino tan solo la posibilidad para los tres operadores afectados que actualmente se aprovisionan de CEPSA de optar por ella. Tampoco implicará en ese caso (si se rescinde la exclusiva de suministro) la eliminación de las obligaciones de CEPSA de suministrar y vender productos a dichos compradores que están contenidas en los respectivos contratos.

(366) Este compromiso vendría a responder a una de las inquietudes reiteradamente manifestada por DISA a lo largo de la instrucción del presente expediente: el refuerzo de CEPSA como competidor de sus propios clientes a los que aprovisiona. Esta Dirección de Investigación entiende que ante la nueva estructura competitiva del mercado en cuestión, sería deseable que DISA, principal operador en los mercados minoristas en Canarias, pudiera determinar libremente si continúa con el aprovisionamiento en exclusiva con CEPSA o, por el contrario, si pasa a aprovisionarse total o parcialmente por otros operadores. Esta modificación a la que faculta el compromiso primero contribuiría a introducir de manera inmediata una mayor competencia en el mercado en términos de origen del producto, en tanto que empiecen a operar las nuevas instalaciones de almacenamiento proyectadas en Salinetas (Las Palmas) que permitan a DISA y a otros operadores minoristas aprovisionarse del exterior.

(367) Igualmente, la opción de ruptura de la exclusiva vendría a atacar los posibles efectos coordinados identificados entre DISA y CEPSA, que podrían mitigarse si DISA pasara efectivamente a aprovisionarse de terceros o del exterior a través de las nuevas instalaciones de almacenamiento de importación actualmente en construcción, para lo cual resulta determinante la posibilidad de ruptura sin penalizaciones de la exclusiva de suministro.

(368) En cuanto al compromiso segundo, se considera adecuado y suficiente que durante un período transitorio de tres años CEPSA mantenga en los aeropuertos afectados (Alicante, Málaga y Sevilla) el mismo suministrador de intoplane que venía empelando CHESA, con el fin de evitar que la adquirente se refuerce en el mercado verticalmente relacionado de intoplane a través de su filial SIS, desplazando a los operadores de intoplane no integrados verticalmente, como CLH Aviación, con el que venía contratando CHESA en dichos aeropuertos.

(369)Por otra parte, en línea con las alegaciones realizadas por CLH Aviación a la primera propuesta de compromisos en lo que respecta a las condiciones comerciales de este operador de intoplane para mantener la vigencia del compromiso, la propuesta final contempla que ante cambios únicamente injustificados y discriminatorios por parte de CLH Aviación para dichos servicios podrá CEPSA dejar de contratar con ésta, en ese período transitorio de tres años, el servicio de intoplane de las aerolíneas que venían suministrándose de CHESA.

(370)Cabe señalar que diversas compañías, en particular AIR EUROPA y CLH Aviación, han puesto de manifiesto sus quejas respecto de que sean las compañías suministradoras del combustible las que subcontraten los servicios intoplane, realizando una oferta integrada, en la que se tratará de beneficiar a las empresas de intoplane participadas por éstas.

(371)Es cierto que las ofertas conjuntas podrían estar eliminando la posibilidad teórica de las aerolíneas de contratar los servicios intoplane con cualquiera de las empresas que hayan sido autorizadas por AENA, lo que puede generar a medio y largo plazo en aquellos aeropuertos en que exista un suministrador con una cuota elevada que, a su vez, participe en una empresa de servicios intoplane con presencia en el mismo aeropuerto, la expulsión de las empresas de intoplane no verticalmente integradas.

(372)Sin embargo, esta situación no es única en los tres aeropuertos afectados por la operación (Alicante, Málaga y Sevilla) sino que existen numerosos aeropuertos que, al margen de esta operación, presentan una configuración similar a la descrita: fuerte posición competitiva en el mercado de suministro de una empresa con participación en una empresa de intoplane presente en el mismo aeropuerto. Además, el problema competitivo planteado tampoco se limitaría en el tiempo a determinados aeropuertos, sino que, a medida que vayan modificándose los adjudicatarios de las licencias de intoplane, esta situación se dará en estos u otros aeropuertos.

(373)Por ello, esta Dirección de Investigación considera que la ausencia de ofertas separadas supone un problema eminentemente regulatorio, resultando necesarias en su caso otras medidas sectoriales que garanticen a todos los suministradores de combustible de aviación y a las líneas aéreas usuarias el acceso a los servicios de puesta a bordo en condiciones de absoluta objetividad, transparencia y no discriminación como alegan algunos de los operadores consultados; objetivo que sólo podrá alcanzarse si las líneas aéreas tienen la opción de contratar los servicios de intoplane de forma separada a la adquisición del combustible de aviación en todos los aeropuertos españoles.

(374)Por tanto, en lo que respecta a los concretos efectos de la operación sobre la competencia en los mercados de suministro y puesta a bordo de combustible de aviación, el compromiso temporal propuesto por CEPSA para los tres mercados afectados resulta adecuado para preservar la capacidad de las aerolíneas de mantener al operador de intoplane que venía ofreciéndoles el servicio y evitar su expulsión del mercado, y a la vez su limitación espacial y temporal resulta proporcionada, debiendo afrontarse los posibles obstáculos a la competencia derivados de la ausencia de ofertas separadas en dichos mercados que han sido

identificados y que no derivan de la operación notificada desde el ámbito regulatorio.

(375) En lo que respecta al compromiso tercero, éste permitirá compensar la desaparición de CHESA como competidor en el mercado de almacenamiento de combustible para generación eléctrica que, si bien tenía una presencia limitada, contribuía a ejercer cierta presión competitiva sobre CEPSA. En efecto, el derecho unilateral, por parte de Carboex de prorrogar el contrato durante otros dos años a partir del 31 de diciembre de 2014, en los mismos términos y condiciones que rigen actualmente el citado contrato de almacenamiento, asegura el mantenimiento del poder compensatorio de demanda de Unelco en dicho mercado que, como se ha señalado anteriormente, presenta un cierto carácter de monopolio bilateral en el archipiélago canario, permitiendo mitigar el poder de CEPSA como oferente en dicho mercado.

(376) Al mismo tiempo, no cabe concluir que dicho compromiso pudiera generar un riesgo de exclusión de operadores de almacenamiento como parece estar apuntando PETROSIGMA en sus alegaciones dado que el almacenamiento arrendado a Unelco representa apenas un [10-20]% del total de las Islas Canarias ([30-40]% de Gran Canaria) y existen otras alternativas para el almacenamiento de productos para generación eléctrica, específicamente operadores como DISA y la propia Unelco. Adicionalmente, el citado contrato no incluye ninguna obligación de exclusividad, el volumen contratado por Unelco representa solo una pequeña proporción de sus necesidades anuales de almacenamiento y, en todo caso, no existiría impedimento alguno para la negociación de Unelco con otros operadores para sus necesidades de combustible eléctrico (gasóleo y/o fuelóleo) con anterioridad al 31 de diciembre de 2014 o tras esa fecha.

(377) Finalmente, el cuarto compromiso, resulta también adecuado para evitar, temporalmente hasta que se produzca la entrada efectiva de otros competidores, que CEPSA destine el almacenamiento de CHESA en Las Palmas de Gran Canaria al almacenamiento y suministro de bunker, incrementando con ello su participación en un mercado donde ya goza de una cuota de mercado elevada y en el que existe un único competidor relevante, AEGEAN. En efecto, CEPSA reconoce que desde los almacenamientos adquiridos a CHESA se podría realizar técnica y legalmente el suministro de bunker, si bien sólo sería posible tras una inversión en los tanques adquiridos a CHESA, dado que en la actualidad los tanques no pueden almacenar Fuel 380, que es el producto de bunker más demandado.

(378) Por tanto, la renuncia de CEPSA durante un período de tres años a importar, almacenar o comercializar combustible para bunker a través de la terminal de CHESA en el puerto de Las Palmas de Gran Canaria contribuye a mitigar el refuerzo potencial de CEPSA en el mercado aguas abajo de suministro de bunker. Dicho compromiso afecta a cualquier producto petrolífero cuyo uso pueda ser como bunker, incluyendo gasóleo 0.1 y el Fuel 180.

(379) Dicho compromiso resulta además proporcionado y suficiente, dado que no puede obviarse que la supuesta presión competitiva sobre CEPSA que se pretende

salvaguardar con dicho compromiso no se está ejerciendo en la actualidad, puesto que CHESA mantiene ociosos los tanques que podrían destinarse a bunker desde 2009.

(380) Por otra parte, el compromiso presentado permite descartar problemas alternativos derivados del refuerzo de CEPSA en otros mercados de almacenamiento y suministro de combustibles. En efecto, analizados los diferentes escenarios bajo los cuales podría operar CEPSA la terminal adquirida (es decir, para el almacenamiento de otros productos distintos de bunker, de acuerdo con las posibilidades técnicas de los mismos), se concluye que la cuota de capacidad de la que dispondrá CEPSA en ningún caso superaría [30-35] % de los mercados relevantes de almacenamiento en la Isla y habrá en todos los casos al menos otros dos operadores con la capacidad de almacenar cada producto en la Isla. Tampoco el refuerzo en estos supuestos alternativos de almacenamientos alteraría sustancialmente las conclusiones sobre los mercados descendentes de suministro mayorista y minorista de cada tipo de combustible y uso, por lo que el compromiso resulta adecuado.

(381) En todo caso, teniendo en cuenta la sujeción de dicha instalación a las obligaciones previstas en el art. 41 de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos, sobre el acceso de terceros, que el propio compromiso recoge, el acceso a dicho almacenamiento por parte de terceros permite concluir que en caso de que exista capacidad inutilizada en el dicha terminal, terceros operadores como la propia AEGEAN podrían solicitar el acceso a la misma, eliminando en ese caso cualquier riesgo de refuerzo de CEPSA en los mercados de suministro aguas abajo.

(382) Por último, cabe señalar que la posibilidad de revisar y, en su caso, prorrogar por períodos anuales (hasta un máximo de dos años) la vigencia de este cuarto compromiso permite asegurar que se produce la entrada efectiva de los nuevos almacenamientos y operadores de bunker con anterioridad a su vencimiento, y, por tanto, con carácter previo al efectivo refuerzo de CEPSA en el mercado de suministro de bunker a través de la terminal de CHESA en Las Palmas. De hecho, el propio compromiso pone el énfasis de la prórroga en la evaluación en cada momento de las posibles modificaciones en la estructura o la regulación de los mercados considerados que pudieran justificar el mantenimiento de las obligaciones establecidas en el mismo, y la consideración para ello de la efectiva puesta en marcha en el mercado de almacenamientos de combustible alternativos de importación, para barcos con un tancaje superior a 30.000 m^3 que refuercen las posibilidades de aprovisionamiento desde el exterior y reduzcan la dependencia de los suministros de CEPSA. Por ello, tanto el compromiso como la posibilidad de prórroga en estos términos permiten concluir su idoneidad para eliminar los efectos para la competencia del refuerzo potencial de CEPSA en el mercado de bunker hasta la entrada en funcionamiento de nueva capacidad de almacenamiento habilitada para dicho uso.

(383) Por último, cabe señalar que, a diferencia de la propuesta inicial de compromisos, la versión final de los mismos no contempla un compromiso específico para la participación adicional en OLECASA que podría adquirir CEPSA como resultado

de la operación. La adquisición de esta participación adicional se produce sobre una sociedad que, si bien no está sujeta a las obligaciones del artículo 41 LSH de conformidad con lo señalado por la CNE en contestación a los requerimientos de esta Dirección, sus participaciones y la cesión de las mismas podrán ser objeto de revisión por la autoridad competente, en este caso, la Autoridad Portuaria de Las Palmas.

(384) En 2010, dicha autoridad denegó la autorización de transmisión de las acciones de SHELL a PETROCAN (CEPSA) precisamente en OLECASA. Así, en línea con lo señalado por AEGEAN y por la propia Autoridad Portuaria, ésta podría revisar la adquisición por CEPSA de la participación de CHESA en OLECASA, de conformidad con el artículo 92 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante (Real Decreto Legislativo 2/2011, de 20 de octubre, en adelante TRLPEMM), por el que en el supuesto de enajenación de acciones de una sociedad que tenga como actividad principal la explotación de la concesión, dicha Autoridad deberá autorizar, en su caso, la operación de compraventa siempre que el adquirente obtenga una posición que le permita influir de manera efectiva en la gestión o control de dicha sociedad.

(385) En todo caso, cabe señalar que se trata de una infraestructura cuyo objeto social es construir, operar y administrar un sistema de tuberías que, uniendo las factorías de suministro y descarga de combustibles líquidos existentes en el Puerto de la Luz y de Las Palmas con los muelles de dicho puerto, sean utilizadas para dar paso por ellas a los productos que tales factorías hayan de suministrar para el consumo de buques. No puede considerarse, por tanto, que se trata de una infraestructura esencial para operar en el mercado canario sino más bien un servicio portuario que, de hecho, como ya se ha señalado, no está sujeta a las obligaciones previstas en el artículo 41 LSH.

(386) A la vista de lo anterior, y teniendo en cuenta además que para la adopción de acuerdos en la Junta General de OLECASA se requiere el voto favorable del 70% del capital concurrente (y CEPSA pasaría a tener en todo caso el 60%), esta Dirección de Investigación considera que no resulta necesario un compromiso relativo a la adquisición de dicha participación, todo ello sin perjuicio de la decisión (incluida la denegación) que en su caso pudiera adoptar la Autoridad Portuaria sobre dicha transmisión de conformidad con la normativa sectorial vigente.

(387) Igualmente, conviene referirse a la reiterada alegación de DISA sobre la necesidad de disponer de capacidad de importación y almacenamiento en Tenerife, y en particular, su acceso a las infraestructuras de CEPSA en la refinería y las instalaciones de Dique del Este y PETROCAN en dicha isla.

(388) Son varios los argumentos que permiten descartar la necesidad de semejante compromiso. Así, por una parte, cabe señalar que pese a que por parte de algunos operadores se insiste en que parece no existir en la actualidad capacidad inutilizada en los almacenamientos de importación, a la vista de los datos aportados por la CNE sobre capacidad de almacenamiento, capacidad arrendada y ratio de utilización sí parece posible incrementar el número de rotaciones en

algunas instalaciones, como es el caso de Terminales Canarios y PETROCAN, en Tenerife, que también se encuentran sujetas a la obligaciones del artículo 41 de la LSH.

(389) De hecho, los principales operadores integrados presentes en las Islas Canarias distintos de CEPSA reconocen que existe en la actualidad posibilidad de incrementar el volumen de importaciones y aprovisionamientos del exterior, si se dieran las condiciones de demanda y precio necesarias y que el motivo por el cual no se estaría importando más combustible desde el exterior radicaría, fundamentalmente, en la logística vinculada a la insularidad para el suministro de las islas menores y el tamaño del propio mercado canario. El fuerte incremento en los volúmenes de importaciones en los últimos años refrendan este hecho. Además, DISA, la principal empresa verticalmente integrada sin almacenamiento de importación, al menos en la isla de Tenerife, no ha solicitado el acceso a almacenamiento de importación en el pasado, debido a acuerdo de suministro en exclusiva con CEPSA, situación que podría verse alterada como resultado de la operación y de los compromisos presentados.

(390) Esta Dirección de Investigación debe considerar también que, en contestación a los requerimientos de información remitidos, tanto REPSOL como BP, matrices de Terminales Canarios, se han mostrado abiertos a la posibilidad de aprovisionar a terceros, lo que podría convertirse, a corto plazo, y en ausencia de la exclusiva mencionada, en una alternativa al aprovisionamiento de DISA desde la refinería para sus necesidades en Tenerife y, a largo plazo (junto a los nuevos almacenamientos de DISA) en una alternativa para el aprovisionamiento de las necesidades de REPSOL, BP y DISA en toda la Comunidad Canaria, constituyendo una amenaza creíble para la refinería de CEPSA.

(391) De hecho, la propia DISA ha confirmado que [...] está prevista su definitiva entrada en el mercado de almacenamientos de importación, para lo cual está llevando a cabo las siguientes actuaciones: [...].

(392) Por último, es preciso referirse a la futura entrada de operadores en el mercado de almacenamiento como ORYX y PETROSIGMA, que, de verificarse sus proyectos actuales, permitirán incrementar en gran medida la capacidad de almacenamiento de importación en las Islas Canarias hacia finales del año 2013. Los dos nuevos operadores incrementarán la capacidad de almacenamiento en las Islas Canarias en cerca de [...] m3, lo que supone un incremento del [50-60]% de los almacenamientos de importación actuales. Estos operadores se centrarán especialmente en los mercados de almacenamiento y suministro de bunker y en el almacenamiento y exportación de carburantes al África Occidental. PETROSIGMA, además, manifiesta que procederá a arrendamiento de capacidad a terceros, en particular, a empresas dedicadas al comercio internacional de petróleo. Dichos proyectos permiten mitigar los potenciales riesgos para la competencia identificados por operadores como DISA y AEGEAN en los mercados de aprovisionamiento de combustibles y suministro de bunker, respectivamente.

(393)Es cierto que la refinería sigue siendo un elemento fundamental en la configuración del sistema petrolífero en las Islas Canarias, pero el incremento en los volúmenes de importación, la existencia de capacidad de importación adicional, la entrada de nuevos competidores en el mercado de almacenamiento y la futura integración de DISA en el mercado de aprovisionamiento determinan que la refinería no pueda actuar con independencia respecto de los competidores y clientes, estando sometida a una creciente competencia en los mercados aguas arriba o, al menos, a una amenaza de competencia potencial creíble.

(394)A este respecto, es preciso reseñar que la inversión en infraestructuras de importación o la ampliación de las existentes, así como las obras tendentes a incrementar el calaje de los barcos que pueden acceder al puerto, de DISA o de cualquier otro operador, deben considerarse costes hundidos (irrecuperables) que suponen una amenaza a la dependencia futura de la refinería de CEPSA. Es decir, no se trata tanto de determinar si CEPSA tiene una posición fuerte en el mercado de aprovisionamiento, que desde luego la tiene, sino de si tiene la capacidad de imponer los precios y las condiciones comerciales en los mercados aguas abajo, es decir, si tiene poder de mercado y si éste no es contestable.

(395)Lo cierto es que la cuota de mercado que ostente CEPSA no resulta tan relevante en el análisis siempre y cuando el resto de empresas que compiten con ésta tengan la posibilidad de responder (como demandantes y oferentes que son en el mercado) a los comportamientos de CEPSA que pudieran ir en perjuicio suyo. La mera amenaza de incurrir en costes hundidos supone, a este respecto, una amenaza real en particular para CEPSA en los mercados de aprovisionamiento y almacenamiento en el archipiélago canario.

(396)A ello debe sumarse que, tal y como reconoce CEPSA, teniendo en cuenta el actual volumen de compras que supone DISA y su importancia relativa en el volumen de producto efectivamente almacenado por CEPSA en Tenerife, si DISA dejara de comprar algún día producto a CEPSA, probablemente existiría una mayor disponibilidad de capacidad ociosa que, como consecuencia, podría ser de libre acceso a terceros operadores, en las condiciones establecidas en el artículo 41 LSH, entre otras, en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias.

(397)Por tanto, si bien la refinería sigue siendo un elemento fundamental en la configuración del sistema petrolífero en las Islas Canarias, el incremento en los volúmenes de importación, la existencia de capacidad de importación adicional, la entrada de nuevos competidores en el mercado de almacenamiento y la futura integración de DISA en el mercado de aprovisionamiento determinan que la refinería no pueda actuar con independencia respecto de los competidores y clientes, estando sometida a una creciente competencia en los mercados aguas arriba o, al menos, a una amenaza de competencia potencial creíble. A ello hay que añadir que, como apunta CEPSA, el producto refinado en Tenerife no es susceptible de exportación a precios competitivos, lo que limita su poder por el lado de la oferta por su dependencia de la demanda del archipiélago como determinante de la viabilidad de la refinería.

(398) En definitiva, existiendo riesgos de reacciones por parte de los clientes y, sobre todo, de los clientes que son además competidores actuales y potenciales, que podrían en muchos casos incurrir en costes hundidos, se mitigan los incentivos por parte de CEPSA al estrangulamiento de los mismos, pues ello supondría una pérdida de cuota difícilmente recuperable e imprescindible para la viabilidad de la planta. Por tanto, teniendo en cuenta el conjunto de compromisos presentados para solventar los problemas de competencia identificados por esta Dirección así como la ausencia de efectos horizontales en el mercado de almacenamiento en Tenerife, no resulta adecuado ni proporcionado un compromiso adicional de CEPSA en relación a la refinería y la capacidad de almacenamiento en Tenerife.

X.3. Conclusión

(399) A la vista de lo anterior, cabe concluir que el conjunto de los compromisos presentados por CEPSA con fecha 20 de febrero de 2012 resulta, en opinión de la Dirección de Investigación, suficiente y proporcionado para compensar los problemas de obstaculización de la competencia efectiva derivados de la operación de concentración analizada.

XI. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 58.4 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone **subordinar la autorización de la concentración al cumplimiento de los compromisos presentados por CEPSA ante la Comisión Nacional de la Competencia con fecha 20 de febrero de 2012,** en aplicación del artículo 58.4.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Elévese al Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia.