

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

C/1504/24 COVALCO / AZBZ&DELIVERY

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 28 de octubre de 2024, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de HD COVALCO, S.L.U. (COVALCO) de control exclusivo sobre AZBZ & DELIVERY, S.L. (AZBZ).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por COVALCO, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar los umbrales establecidos en las letras a) y b) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) Con fecha 15 de noviembre de 2024, esta Dirección de Competencia solicitó información a la notificante para la adecuada valoración de la operación en virtud de los artículos 39.1 y 55.5 de la LDC, solicitud que suspendió el plazo máximo para resolver el procedimiento de referencia, en virtud del artículo 37. 2, b) de la LDC. Con fecha 26 de noviembre de 2024 se recibió contestación en plazo a dicho requerimiento, por lo que, de conformidad con el artículo 12.1, a) del RDC, se reanudó el cómputo del plazo máximo para resolver el procedimiento desde el 27 de noviembre de 2024.
- (4) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 9 de diciembre de 2024 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (5) La operación notificada consiste en la adquisición por parte de COVALCO de control exclusivo sobre AZBZ, mediante la adquisición de participaciones representativas del 75% de su capital social a cuatro personas físicas, que actúan como parte vendedora¹. Con la adquisición de AZBZ, COVALCO adquirirá el control exclusivo de sus filiales: Diplo Arenas S.L.U. y Cashdiplo S.L.U. y, consecuentemente, adquirirá la gestión de una plataforma de distribución mayorista, 26 establecimientos de *Cash&Carry* y 14 supermercados de su propiedad y 32 franquiciados.

¹ El 25% restante queda en manos de la parte vendedora, si bien no le otorga control. Así, las decisiones de carácter ordinario se tomarán por mayoría simple, tanto en sede de Consejo como de Junta de Accionistas, contando COVALCO con mayoría de votos en ambos casos.

- (6) La operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones cuya ejecución se encuentra supeditada a la obtención de autorización de la operación por parte de la CNMC.
- (7) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

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

4. EMPRESAS PARTÍCIPES

4.1. Adquirente: COVALCO

- (10) COVALCO está activo², principalmente, en la distribución mayorista de bienes de consumo diario, en formato tradicional y *Cash&Carry*, y en la distribución minorista de bienes de consumo diario en formato de libre servicio a través de supermercados propios y franquiciados. COVALCO desarrolla estas actividades a través de diversas sociedades participadas³.
- (11) COVALCO también está presente, en los mercados de envases flexibles estándar para bienes de consumo sin distinguir por tipo de producto envasado y de fabricación de etiquetado⁴. Las empresas mediante las que desarrolla tales

² Los establecimientos de COVALCO se encuentran en diversas CCAA: Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla y León, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Islas Baleares, La Rioja, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco.

³ COVALCO adquirió, entre febrero y julio de 2024:

- El 100% de la sociedad Mavidis, S.L.U. y, con ello, la adquisición del control sobre dos establecimientos minoristas ubicados en las ciudades de Cuenca y Albacete, respectivamente (con respecto al establecimiento de Albacete, si bien su cartelería indica "Cash&Carry SERMACO", en puridad se trata de un establecimiento minorista abierto al público, realizándose la totalidad de las ventas a clientes particulares);
- trece puntos de venta minoristas (supermercados) ubicados en distintas localidades de Mallorca, pertenecientes al Grupo Ferloy;
- una participación el 51% del accionariado de Superservis, S.A. (quedando el 49% restante en manos de los socios minoritarios), y con ello, la toma de control conjunto sobre siete establecimientos de distribución minorista (supermercados), ubicados en la ciudad de Barcelona y en los municipios de Parets del Vallès y El Prat de Llobregat.
- y de un centro de Cash Navarro situado en la localidad de Arahal, Sevilla (a pesar del uso de la enseña comercial "Cash Navarro", COVALCO confirma que se trata de un establecimiento abierto al público general y cuyas ventas se realizan en su gran mayoría a particulares).

⁴ COVALCO opera en estos mercados a través de: (i) ADHESIVOS COROMINA, S.A., dedicado a la impresión y artes gráficas; (ii) BOLSAPLAST, S.L., dedicada a la fabricación, manipulado, comercialización y venta de productos y

actividades suministran directamente a los grandes fabricantes nacionales, por lo que no estarían directamente relacionadas con la actividad de distribución mayorista y minorista de bienes de consumo diario⁵.

- (12) COVALCO está controlada al 100% por COPLUS 1930, S.L, cuya actividad única es la tenencia del 100% de las participaciones sociales de COLVALCO⁶.
- (13) El volumen de negocios de COVALCO en 2023, conforme al artículo 5 del RDC, fue, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE COVALCO (millones de euros) en 2023		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[>250]	[>60]

Información aportada por notificante

4.2. Adquirida: AZBZ

- (14) AZBZ es una empresa holding que ostenta el 100% del capital social de Diplo Arenas S.L.U. y Cashdiplo S.L.U. (ambas se denominarán CASHDIPLO, en adelante). La actividad principal de estas filiales se centra en la importación y exportación, almacenamiento y distribución, compra y venta, y la comercialización al por mayor y menor, de artículos y productos aptos para su venta en supermercados o establecimientos comerciales similares, estando presentes en el mercado de distribución mayorista de bienes de consumo diario, en formato tradicional y Cash&Carry, y en la distribución minorista de bienes de consumo diario en formato de libre servicio a través de supermercados propios y franquiciados⁷.
- (15) Actualmente, AZBZ se encuentra controlada en exclusiva por 4 personas físicas.
- (16) El volumen de negocios de AZBZ en 2023, conforme al artículo 5 del RDC, fue, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE AZBZ (millones de euros) en 2023		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[>60]

Información aportada por notificante

derivados de plástico, papel y cartón, en particular, bolsas, álbumes, carpetas, fundas y similares; (iii) UNIVERSAL SLEEVE, S.L., dedicada a la fabricación de etiquetas y films plásticos para la decoración de envases y demás productos adecuados para el envasado, e identificación de productos, independientemente de su soporte físico.

⁵ En cualquier caso, la notificante afirma que la cuota de COVALCO en dichos mercados sería inferior al 15%.

⁶ COPLUS 1930 no ostenta participaciones en otras entidades activas en mercados relacionados en España.

⁷ CASHDIPLO presta, asimismo, servicios administrativos, contables y de gestión a terceros, si bien la notificante afirma que, actualmente, solo se encuentra prestando servicios de contabilidad [CONFIDENCIAL]

5. MERCADOS RELEVANTES

5.1. Mercados de producto

- (17) Los sectores económicos afectados por la operación de concentración son el de la distribución mayorista (tanto en formato tradicional como en Cash&Carry) y distribución minorista de productos de consumo diario, así como el aprovisionamiento de productos de consumo diario.

5.1.1. Mercado de distribución mayorista de productos de consumo diario

- (18) La presente operación genera un solapamiento horizontal entre las actividades de COVALCO y de CASHDIPLO en el mercado de distribución mayorista, mercado que ha sido analizado tanto por la Comisión Europea⁸ como por las autoridades españolas de defensa de la competencia⁹.
- (19) De acuerdo con la notificante, la distribución mayorista de bienes de consumo diario consiste en el suministro al por mayor de productos de gran consumo dirigidos a empresas y profesionales distintos de los consumidores finales, como distribuidores minoristas, empresas activas en el sector de restauración (canal HORECA) o colectividades.
- (20) En función de las características concretas de las partes y su contexto, los precedentes mencionados han llegado a segmentar el mercado según el modo de suministro, distinguiendo entre: (i) distribución mayorista en formato tradicional o (ii) Cash&Carry.

5.1.1.1. Mercado de distribución mayorista en formato tradicional

- (21) En la distribución mayorista en formato tradicional, el distribuidor mayorista adquiere los productos del fabricante proveedor y los entrega en las instalaciones de sus clientes, principalmente, establecimientos minoristas¹⁰ (aunque también son demandantes los establecimientos Cash&Carry). Las compras realizadas son de gran volumen y el pago suele realizarse a crédito¹¹.
- (22) De acuerdo con la notificante, las partes actúan en este mercado a través de plataformas comerciales de distribución¹², que operan como centros de almacenaje y logísticos desde los que se hace llegar el pedido directamente a la dirección indicada por el cliente.

⁸ Decisiones en los asuntos IV/M.784 KESKO/TUKO (párrafos 24-31); M.1221 REWE/MEINL (párrafo 16); M.1684 CARREFOUR/PROMODES (párrafo 10); M.3646 KESKO/ICA/JV y M.3905 TESCO/CARREFOUR (párrafos 14 y 15).

⁹ C/70/02 CAPRABO/ENACO; C83/03 CAPRABO/ALCOSTO; C/79/03 DIA/EL ÁRBOL; C/92/05 DINOSOL/MERCACENTRO; C/95/06 MIQUEL ALIMENTACIÓ/PUNTOCASH; y C/0600/14 DIA/ GRUPO EL ÁRBOL.

¹⁰ C70/02 CAPRABO/ENACO.

¹¹ C95/06 MIQUEL ALIMENTACIÓ/PUNTOCASH.

¹² CASHDIPLO dispone de una única plataforma de distribución mayorista situada en Santa Fe (Granada). Por su parte, COVALCO cuenta con diez plataformas repartidas por todo el territorio nacional (Álava, Barcelona, Baleares, Córdoba, Granada, Tarragona, Teruel, Toledo, Valencia y Zaragoza).

- (23) Por último, las ventas que las plataformas de distribución mayorista de COVALCO¹³ realizan a establecimientos *Cash&Carry*, por un lado, y a distribuidores minoristas¹⁴, por otro, confirman que ambos tipos de establecimientos forman parte de la clientela de este formato.
- (24) Por tanto, dado que el mercado de distribución mayorista tradicional está **verticalmente relacionado** con el mercado de *Cash&Carry* y con el mercado minorista, se analizarán estas relaciones verticales.

5.1.1.2. Mercado de distribución mayorista en formato *Cash&Carry*

- (25) El mercado de las ventas mayoristas en formato *Cash&Carry* utiliza el sistema de venta en régimen de autoservicio, siendo los propios clientes los que acuden al establecimiento a comprar y se encargan personalmente del transporte de las mercancías adquiridas. En este caso, los clientes suelen pagar al contado al realizarse compras de menor tamaño¹⁵.
- (26) Los clientes representativos son pequeñas y medianas empresas que tienen limitada su capacidad financiera de compra y de almacenamiento. No se trata de grandes clientes, que sí acuden al formato clásico de distribución mayorista¹⁶.
- (27) La mayoría de los establecimientos de *Cash&Carry* ofrece un elevado número productos vendidos “al por mayor”, siendo accesibles únicamente a perfiles empresariales o profesionales, lo que le diferencia de la distribución minorista, pues estos establecimientos no son, por lo general, accesibles a los consumidores finales.
- (28) Sin embargo, se ha confirmado que algunos de los establecimientos *Cash&Carry* de las Partes son accesibles por el consumidor final, que serán en adelante denominados como “Family Cash”, y que presentan una proporción variable de ventas a particulares¹⁷. En este sentido, la notificante informa de que, en aras de adoptar un enfoque especialmente conservador, ha atribuido la totalidad de la actividad (y, por tanto, superficie) de los establecimientos “Family Cash” de las partes a la distribución mayorista en formato de *Cash&Carry*. No obstante, ante el elevado porcentaje de ventas a particulares por parte de los Family Cash, esta Dirección de Competencia ha contemplado computarlos en términos de cuota como supermercados, pero al no haber solapamiento a nivel municipal entre las partes, se ha considerado que el enfoque más conservador sería el aportado por la notificante.

¹³ Del total de las ventas de la plataforma de CASHDIPOLO en Granada (única plataforma adquirida), un [30-40]% son a nivel interno, y el restante [60-70]% se realizan a través del canal HORECA, [CONFIDENCIAL].

¹⁴ Del total de ventas de la plataforma de COVALCO en Córdoba, solo un [10-20%] de las ventas se realizan a terceros (el resto son intragrupo), y de ese [10-20%]: un [5-10%] se realizan a otros mayoristas; un [0-5%] a establecimientos *Cash&Carry*; y un [5-10%] a distribuidores minoristas. En cuanto a la plataforma de Toledo, las ventas a terceros representan un [30-40%] del total, de los cuales: un [5-10%] se realizan a otros mayoristas; un [0-5%] a *Cash&Carry*; y un [30-40%] a minoristas.

¹⁵ C95/06 MIQUEL ALIMENTACIÓ/PUNTOCASH.

¹⁶ C70/02 CAPRABO/ENACO.

¹⁷ Superior al [70-80%] en la mayoría de los casos.

- (29) Al igual que en el caso anterior, los porcentajes de ventas que los establecimientos *Cash&Carry* de las partes realizan a distribuidores minoristas¹⁸ apuntan hacia la existencia de una **relación vertical** entre el mercado de *Cash&Carry* y el minorista, que será objeto de análisis.

5.1.2. Mercado de distribución minorista de productos de consumo diario en formato de libre servicio

- (30) Tanto COVALCO como CASHDIPLO tienen actividad en el mercado de distribución minorista de productos de consumo diario en formato de libre servicio¹⁹. Este mercado estaría situado aguas abajo respecto al mercado de distribución mayorista de bienes de consumo diario en formato tradicional y de establecimientos *Cash&Carry*.
- (31) La distribución minorista consiste en la venta a consumidores finales, de una serie de productos alimentarios y no alimentarios de consumo diario²⁰. De acuerdo con los citados precedentes, este mercado incluye un surtido de productos de alimentación, bebidas y tabaco (los denominados genéricamente “*food goods*”) y productos de consumo diario no alimentarios, como son los productos de limpieza, higiene, perfumería... (los denominados “*near food goods*”) ²¹.
- (32) Dentro del mercado de distribución minorista de productos de consumo diario, se puede diferenciar aquel que presenta: (i) Formato de libre servicio, incluyendo las diferentes formas de venta minorista sin asistencia personalizada: hipermercados, supermercados, servicios de proximidad o tiendas de libre servicio y tiendas de descuento; (ii) Formato tradicional: pequeñas superficies y atención personalizada; y (iii) Formato de venta a través de establecimientos especializados²².
- (33) Atendiendo a la **demand**a, el consumidor elige dónde comprar en términos de optimización de la cesta de la compra, por lo que acude a un centro de alimentación al por menor con el fin de adquirir un surtido más o menos amplio de artículos alimenticios y no alimenticios en una superficie más o menos amplia. Consecuentemente, desde el punto de vista de la **oferta**, no se compite con un

¹⁸ Del total de las ventas de los 36 *Cash&Carry* de COVALCO en Andalucía, aproximadamente, un [30-40]% se realizan a minoristas. Asimismo, en sus *Cash&Carry* en Madrid, las ventas a minoristas ascienden al [10-20]%.

En cuanto a los establecimientos *Cash&Carry* de CASHDIPLO, los porcentajes de ventas a minoristas son diversos: en Cádiz, la media asciende al [10-20]% sobre el total; en Ceuta al [0-5]%; en Guadalajara al [20-30]%; en Jaén al [30-40]%; en Madrid al [10-20]%; en Murcia al [30-40]%; y en Melilla al [10-20]%.

Por último, la adquirida cuenta con 4 *Cash&Carry* en Granada, cada uno con porcentajes de ventas a minoristas muy dispares: (i) [60-70]%; (ii) [0-5]%; (iii) [0-5]% y (iv) [5-10]%, respectivamente.

¹⁹ M. 7920 Netto / J Sainsbury / Dansk Supermarked / New Edlington / Hedon / Roundhay Road y C/1418/23 CARREFOUR / ACTIVOS SUPERCOR; C/1363/23 ALCAMPO/ACTIVOS DIA.

²⁰ Decisión de la Comisión Europea M.1684 Carrefour/ Promodes.

²¹ Véanse, entre otros, C/1363/23 ALCAMPO/ACTIVOS DIA y C/1418/23 CARREFOUR/ ACTIVOS SUPERCOR.

²² C/1458/24 - UVESCO/SUPERHIBER, C/1469/24 CONDIS SUPERMERCATS Y SOCIOS/ROGES SUPERMERCATS.

solo producto, sino con un surtido de productos, característica que reúnen los cuatro formatos de libre servicio mencionados anteriormente²³.

5.1.3. Mercado de aprovisionamiento de bienes de consumo diario

- (34) Asimismo, la notificante señala que tanto COVALCO como CASHDIPOLO tienen actividad en el mercado de aprovisionamiento de bienes de consumo diario, situado aguas arriba del mercado distribución minorista de bienes de consumo diario, así como del mercado distribución mayorista en sus dos formatos.
- (35) Dicho mercado comprende la venta de bienes de consumo diario por sus productores a los distribuidores mayoristas y minoristas de estos. Las empresas de distribución se sitúan, por tanto, como demandantes en el mercado. Además, los distribuidores se pueden agrupar en centrales de compra, constituyendo agrupaciones de comerciantes minoristas destinadas a aumentar su capacidad de negociación frente a los productores y lograr así condiciones de compra más favorables²⁴.
- (36) Desde el punto de vista de la demanda, los diferentes productos o sub-grupos de pedidos no son sustitutivos entre sí, lo que llevaría a considerar que cada uno de ellos podría constituir un mercado diferente. Sin embargo, considerando la homogeneidad de la demanda, que no varía sustancialmente de un grupo de productos a otro, tanto la CNMC como la Comisión Europea han considerado que, en ciertos casos, bastaría con apreciar el poder de compra de las partes en relación con el conjunto de los bienes de consumo diario²⁵.

5.2. Mercados geográficos

5.2.1. Mercado de distribución mayorista de productos de consumo diario

- (37) El mercado amplio de distribución mayorista tendría dimensión **nacional**²⁶. La notificante coincide con esta definición geográfica.
- (38) Si bien las partes no disponen de datos para calcular sus cuotas de mercado de distribución mayorista a nivel nacional, la notificante indica que, en atención a las cuotas relativas al formato tradicional y al formato *Cash&Carry*, la cuota resultante de la operación no superaría en ningún caso el 15%, por lo que este mercado no será analizado como relevante.

5.2.1.1. Mercado de distribución mayorista en formato tradicional

- (39) La dimensión geográfica, según los precedentes nacionales mencionados sería, como máximo, regional. La notificante coincide puesto que las plataformas de distribución mayorista suelen operar en un radio máximo de unos

²³ Ibid.

²⁴ Concretamente, COVALCO pertenece al grupo de compra IFA y CASHDIPOLO a Euromadi[CONFIDENCIAL].

²⁵ Ver los expedientes de la CNMC C/1418/23 CARREFOUR / ACTIVOS SUPERCOR; C/1363/23 ALCAMPO/ACTIVOS DIA; C/1226/21 EL CORTE INGLES/ SÁNCHEZ ROMERO; C/1154/20 CARREFOUR/ SUPERSOL; C/1057/19 UVESCO/ SIMPLY (ACTIVOS); C/0634/15 DIA/ EROSKI (ACTIVOS); C/0600/14 DIA/ GRUPO EL ÁRBOL y los asuntos comunitarios M.991 Promodes/ Casino o M.1087 Promodes/ Simago entre otros.

²⁶ M.2161 AHOLD/SUPERDIPOLO; M.7986, SYSCO/BRAKES.

[CONFIDENCIAL] alrededor de la ubicación de la plataforma de referencia²⁷. Teniendo en cuenta que esta distancia se corresponde con el territorio que abarca una provincia, se analizará este mercado a nivel provincial²⁸.

- (40) A nivel horizontal, de acuerdo con las mejores estimaciones de las partes²⁹, la cuota conjunta no superaría el 1% en ninguna de las provincias en las que se solapan las ventas de sus plataformas de distribución³⁰. Sin embargo, como ya ha sido adelantado, en atención a las ventas que las plataformas de COVALCO realizan a los establecimientos *Cash&Carry* y a los minoristas, las relaciones verticales entre el mercado de distribución mayorista tradicional y los otros dos sí serán objeto de análisis.

5.2.1.2. Mercado de distribución mayorista en formato *Cash&Carry*

- (41) Para el caso de la distribución mayorista en formato *Cash&Carry*, la CNMC³¹ ha considerado que el ámbito geográfico es provincial, si bien, para las provincias en las que la cuota conjunta supera el 25%, se ha analizado el nivel regional, incorporando las provincias adyacentes, con independencia de la Comunidad Autónoma a la que pertenezcan. No obstante, teniendo en cuenta que en este formato son los propios clientes los que acuden al establecimiento a comprar y los que se encargan personalmente del transporte de las mercancías adquiridas, así como atendiendo a la distribución geográfica de los establecimientos *Cash&Carry* en las provincias en las que las partes se encuentran presentes³², no parece necesario considerar un ámbito geográfico superior al provincial.
- (42) A la vista de lo anterior, se analizará este mercado a nivel provincial.

²⁷ Concretamente, con respecto a las plataformas de COVALCO en Córdoba y de CASHDIPLO en Granada (junto con la plataforma de COVALCO en Toledo, las únicas en las que se produciría solapamiento horizontal y/o vertical entre las partes), la notificante indica que el grueso de sus repartos abarca radios de [CONFIDENCIAL] y [CONFIDENCIAL], respectivamente.

²⁸ La plataforma de CASHDIPLO en Granada realiza ventas en Granada, [CONFIDENCIAL] y Jaén. Por su parte, las plataformas de COVALCO en Córdoba y Toledo realizan ventas en [CONFIDENCIAL] Granada, Jaén, [CONFIDENCIAL]. En cuanto a la plataforma de COVALCO en Loja (Granada), la notificante afirma que su única actividad es servir como punto de almacenaje y suministro para los 16 *Cash&Carry* de COVALCO en Andalucía, sin que en ningún caso realice ventas a terceros, por lo que no será objeto de análisis.

²⁹ Debido a la falta de información pública precisa sobre el valor de las ventas o la superficie en este mercado, las partes han estimado sus cuotas a partir de la información proporcionada por Nielsen sobre el valor de las ventas en los mercados aguas abajo de distribución minorista. De esta forma, se ha estimado el tamaño del mercado de distribución mayorista tradicional a nivel provincial mediante la suma de las ventas en superficies minoristas (lo que no incluye las ventas en establecimientos *Cash&Carry* u otros distribuidores).

Además, se ha reducido el valor (tamaño) total del mercado de distribución mayorista, bajo la asunción de un margen razonable en la reventa de los productos en los canales minoristas (beneficio medio de los revendedores que operan aguas abajo).

³⁰ Granada, Málaga, Almería y Jaén.

³¹ C/95/06, MIQUEL ALIMENTACIÓ/PUNTOCASH.

³² La notificante ha aportado un mapa en el que se identifican los establecimientos *Cash&Carry* de las partes, así como los de sus competidores, en aquellas provincias en las que se encuentran presentes. De él se desprenden diferentes consideraciones: por un lado, hay provincias en las que los *Cash&Carry* se encuentran más concentrados en la capital o localidades adyacentes (Cádiz o Murcia) y, por otro, hay provincias en las que estos establecimientos se encuentran más esparcidos a lo largo del territorio (Málaga o Granada). Por tanto, dada la heterogeneidad entre provincias, se considera que este mercado podría ser provincial.

5.2.2. Mercado de distribución minorista en formato de libre servicio

- (43) Desde el punto de vista del consumidor, la elección de un punto de venta minorista vendrá delimitada por el espacio geográfico al que resulta razonable desplazarse para efectuar una compra determinada. La Comisión Europea³³ ha considerado que el área de influencia de un establecimiento minorista correspondería a una zona equivalente a un desplazamiento de veinte minutos en coche³⁴. Esto se debe a que, en el caso de zonas residenciales, el uso del vehículo forma parte de la vida cotidiana de sus habitantes, al ser habituales los desplazamientos en coche para realizar la mayor parte de sus actividades.
- (44) Tanto en los precedentes nacionales como comunitarios³⁵ se reconoce que la delimitación exacta del ámbito local del mercado debería realizarse caso por caso, partiendo de aquellos núcleos donde las empresas afectadas actúan y teniendo en cuenta el tipo de establecimiento, su tamaño y las características de su entorno. Tanto la Comisión Europea³⁶ como la CNMC³⁷, han considerado razonable asumir que el consumidor final escogerá el punto de venta próximo a su domicilio para pequeñas compras, mientras que para grandes compras optará por un radio de acción más grande.
- (45) En particular, la CNMC ha considerado³⁸ que el ámbito geográfico de este mercado es municipal y que, en aquellos casos en los que sea necesario realizar un análisis más exhaustivo, se estudiará a través de isócronas que abarquen un máximo de 15 minutos en coche, pudiendo alcanzar 30 minutos para núcleos rurales o residenciales, así como cuando no exista ninguna otra gran superficie en el área considerada³⁹.
- (46) No existe, a nivel municipal, solapamiento horizontal entre las partes puesto que CASHDIPLO únicamente cuenta con supermercados en la isla de Tenerife y en el municipio Getafe⁴⁰, donde COVALCO no está presente⁴¹.

³³ M.1684 Carrefour/ Promodes

³⁴ Concretamente, ha considerado un margen de entre 10 y 30 minutos en coche atendiendo a diversos factores como el tamaño del establecimiento, la densidad de población, las características topográficas o las facilidades de transporte.

³⁵ Por todos, a nivel nacional: C/1363/23 ALCAMPO/ACTIVOS DIA y C/1418/23 CARREFOUR/ACTIVOS SUPERCOR; y comunitario; M. 1684 Carrefour/Promodes.

³⁶ M. 1684 Carrefour/Promodes

³⁷ C/1418/23 CARREFOUR/ACTIVOS SUPERCOR, C/1363/23 ALCAMPO/ACTIVOS DIA, C/1226/21 EL CORTE INGLES/ SÁNCHEZ ROMERO o C/1154/20 CARREFOUR/ SUPERSOL

³⁸ C/1418/23 CARREFOUR / ACTIVOS SUPERCOR; C/1363/23 ALCAMPO/ACTIVOS DIA; C/1226/21 EL CORTE INGLES/SANCHEZ ROMERO; C/1154/20 CARREFOUR/ SUPERSOL o C/1112/20 EQUIPAFASA/ SIMPLY.

³⁹ Si bien, en precedentes como C/1363/23 ALCAMPO/ACTIVOS DIA, para grandes ciudades se han aplicado isócronas a pie con áreas de influencia de 500 y 300 m de isodistancia, según se tratase de establecimientos de superficie superior o inferior a los 400 m², respectivamente.

⁴⁰ CASHDIPLO también está presente, a través de establecimientos franquiciados (no controlados ni gestionados por ella), en Tenerife y la Gomera (Canarias) y en 4 municipios de Madrid (Talamanca De Jarama, Valdettorres, Torremocha del Jarama y Paracuellos de Jarama). Sin embargo, aun considerando que estos establecimientos estuviesen controlados por la adquirida, seguiría sin haber solapamiento horizontal entre las partes en este mercado.

⁴¹ Únicamente en el caso de contabilizar los establecimientos Family Cash de las partes como establecimientos de distribución minorista (en lugar de Cash&Carry, tal y como ha hecho la notificante), habría un solapamiento horizontal en el municipio de Rota (Cádiz): cuota conjunta del [5-10]% (adición [5-10]%). Sin embargo, al no alcanzar el 15%, tampoco en ese caso sería considerado mercado relevante.

- (47) No obstante, atendiendo a las relaciones verticales previamente apuntadas, se analizarán las **relaciones verticales** de las partes entre este mercado y los mercados de distribución mayorista en formato tradicional y en formato *Cash&Carry*.

5.2.3. Mercado de aprovisionamiento de bienes de consumo diario

- (48) De acuerdo con los precedentes comunitarios y nacionales ya citados, el mercado de aprovisionamiento de bienes de consumo diario es, al menos, de ámbito nacional. Atendiendo a esta definición geográfica, la cuota de COVALCO tras la operación en el mercado nacional, según la notificante, sería, en términos de superficie de venta, inferior al 5%, de acuerdo con sus estimaciones más fiables, con una adición de cuota, según todos estos criterios en todo caso inferior al 1%. Por ello, este mercado no se analizará como relevante en la presente operación.

6. ANÁLISIS DE MERCADO

6.1. Estructura de la oferta

- (49) El mercado de la **distribución mayorista de bienes de consumo diario en formato tradicional** está constituido, por el lado de la oferta, por agentes que operan a nivel nacional, que cuentan con grandes superficies de venta y que se sitúan entre los fabricantes de los productos y los establecimientos que venden al por menor. En determinados casos, su función puede ser realizada directamente por los proveedores o por las centrales de compra⁴².
- (50) En lo que respecta al **mercado de Cash&Carry**, de acuerdo con el Informe de Alimarket sobre el sector, de mayo de 2024, a día 31 de diciembre de 2023 operaban en España *“un total de 641 cash con una superficie conjunta de 1,512 Mm2 frente a los 641 y 1,510 Mm2 de 2022, lo que se traduce en un mínimo incremento del 0,2% en su sala de venta, mientras el número de centros se mantuvo sin cambios”*⁴³.
- (51) Además, prácticamente todas las compañías del mercado de Cash&Carry se encuentran inmersas en la modernización de sus puntos de venta para adaptarse a las exigencias del sector de la hostelería que cada vez es más experiencial, eficiente, digitalizado y sostenible. Esta modernización vendría a resumir, según el mencionado Informe, el devenir del sector en los últimos años y vendría, asimismo, a explicar por qué las aperturas han pasado a un segundo plano.
- (52) Por su parte, el **mercado de distribución minorista de bienes de consumo diario en formato de libre servicio** a nivel nacional está compuesto por un gran número de operadores, muchos de los cuales pertenecen a importantes grupos de distribución de ámbito multinacional (Carrefour, Lidl, Aldi o Alcampo) como nacional (Mercadona, DIA, Eroski). Asimismo, es posible encontrar operadores

⁴² N-03042 CSC / CAIXA CAPITAL / CAPRABO.

⁴³ Informe de Alimarket “Cash&Carry: El sector continúa su modernización” (mayo 2024).

regionales sólidamente establecidos (Consum, Ahorramás o Bonpreu, entre otros)⁴⁴.

6.1.1. Cuotas de mercado⁴⁵

Mercados con solapamientos horizontales

6.1.1.1. Mercado de distribución mayorista en formato Cash&Carry⁴⁶

- (53) En el nivel **nacional**, la cuota resultante de la operación (en superficie) para el mercado de distribución mayorista en formato *Cash&Carry*, en 2023 es del [10-20]% (adición de [0-5]%). El operador principal del mercado, Makro, cuenta con una cuota del [30-40]%, seguido de Transgourmet Ibérica, con un [10-20]%.
- (54) En cuanto al nivel **autonómico**, solo se produce solapamiento horizontal en dos CCAA: Andalucía, con una cuota conjunta del [20-30]% (adición de [0-5]%) y Castilla La Mancha, cuota conjunta del [5-10]% (adición del [0-5]%)⁴⁷.
- (55) A **nivel provincial**, las partes se solapan en Cádiz, Granada⁴⁸, Jaén, Guadalajara y Madrid⁴⁹, si bien la cuota conjunta supera el 30% únicamente en las provincias de:

⁴⁴ Párr. 92, C/1363/23 ALCAMPO/ ACTIVOS DIA.

⁴⁵ Las cuotas de mercado aportadas corresponden al año 2023, por lo que en su cálculo no han sido incluidos los incrementos de cuota derivados de las cuatro adquisiciones llevadas a cabo por COVALCO a lo largo de ese año. No obstante, la notificante indica que las cuatro operaciones analizadas corresponden a la adquisición de establecimientos de distribución minorista y que no se producen solapamientos horizontales con la ahora adquirida, pues CASHDIPO únicamente dispone de supermercados en Canarias y Madrid, regiones en las que no se ha adquirido ningún establecimiento minorista.

Por otra parte, señala la notificante que tampoco se producen solapamientos desde una perspectiva vertical, ya que (i) CASHDIPO no dispone de centros Cash&Carry en las provincias en las que se ubican los establecimientos minoristas adquiridos en virtud de estas operaciones; y (ii) la plataforma de distribución mayorista tradicional de CASHDIPO, ubicada en Granada, no realiza ventas en ninguna de las provincias en las que se ubican los establecimientos minoristas adquiridos.

⁴⁶ Tal y como ya ha sido apuntado, a la hora de calcular las cuotas del mercado de Cash&Carry, la notificante ha tenido en cuenta los establecimientos de las partes accesibles al consumidor final además de a perfiles empresariales o profesionales, esto es, los denominados "Family Cash".

⁴⁷ Además de estas CCAA, la adquirida se encuentra presente en Canarias.

⁴⁸ En Granada, dos de los establecimientos de CASHDIPO (Diplo Arenas Merca Granada y un establecimiento en Armilla) son formato Family Cash, correspondiendo el [70-80]% y el [70-80]%, respectivamente, de la facturación total de estos centros a ventas a consumidores finales. Por lo tanto, la adición de cuota podría estar sobreestimada. De hecho, la notificante ha aportado la cuota sin considerar los Family Cash como establecimientos de Cash&Carry, resultando una cuota conjunta del [30-40]% (adición del [5-10]%).

⁴⁹ En Cádiz, la cuota conjunta asciende al [10-20]% (adición del [5-10]%; en Madrid al [0-5]% (adición del [0-5]%; y en Guadalajara al [10-20]% (adición del [10-20]%). El resto de provincias en las que se encuentra presente la adquirida (pero no lo adquirente) son: Ceuta (cuota del [10-20]%), Melilla ([20-30]%), Murcia ([5-10]%), Las Palmas ([30-40]%) y Tenerife ([5-10]%).

Tabla 1. Mercado de distribución mayorista en formato Cash&Carry
Cuotas provinciales >30% según superficie (m²)

Provincia	Entidad	2021		2022		2023	
		Superficie	Cuota	Superficie	Cuota	Superficie	Cuota
Granada	COVALCO	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%
	CASHDIPLO	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[10-20]%
	CONJUNTA	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[40-50]%
	Alipensa	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[10-20]%
	Transgourmet Ibérica	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%
	Independiente Distribución	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%
	Makro	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[5-10]%
	Almacenes Yébenes	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%
	Piedra TOTAL	[CONF.]	[0-5%]	-	-	-	-
		[CONF.]	100%	[CONF.]	100%	[CONF.]	100%
Jaén	COVALCO	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%
	CASHDIPLO	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%
	CONJUNTA	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[30-40]%
	Alipensa	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%
	Independiente Distribución	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%
	Luis Piña	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%
	Coop. San Rafael	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%
	Almacenes Yébenes	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%	[CONF.]	[5-10]%
	Piedra	[CONF.]	[0-5%]	-	-	-	-
	Confiterías del Sur	-	-	[CONF.]	[0-5%]	[CONF.]	[0-5%]
	TOTAL	[CONF.]	100%	[CONF.]	100%	[CONF.]	100%

Fuente: información aportada por la notificante según datos de Alimarket y de Nielsen.

Mercados con solapamientos verticales

6.1.1.2. Mercado de distribución mayorista en formato tradicional y mercado de distribución mayorista en formato Cash&Carry

- (56) Las actividades de las partes dan lugar a mercados verticales relevantes en Granada y Jaén, donde la cuota conjunta en el mercado de Cash&Carry es del [40-50]% (adición [10-20]%) y del [30-40]% (adición [5-10]%), respectivamente,

mercado situado aguas abajo de la distribución mayorista en formato tradicional, donde las partes ostentan cuotas conjuntas inferiores al 1% en esas mismas provincias.

6.1.1.3. Mercado de distribución mayorista en formato tradicional y mercado de distribución minorista

- (57) La operación da lugar a mercados verticales relevantes en 12 municipios de Granada⁵⁰ y 10 municipios de Jaén⁵¹ en los que COVALCO supera el 25% en el mercado de distribución minorista, encontrándose presente la entidad resultante en el mercado aguas arriba de distribución mayorista en formato tradicional, con cuotas conjuntas inferiores al 1% en las dos provincias afectadas.

6.1.1.4. Mercado de distribución mayorista en formato Cash&Carry y mercado de distribución minorista

- (58) En este caso, la operación da lugar a mercados verticales relevantes en los mismos 12 municipios de Granada y 10 de Jaén anteriormente mencionados, así como en otros 8 municipios de Guadalajara⁵² y 7 municipios de Madrid⁵³. En todos ellos, la cuota de COVALCO en el mercado de distribución minorista supera el 25%, estando la entidad resultante presente en el mercado aguas arriba de distribución mayorista en formato Cash&Carry, con las siguientes cuotas conjuntas: en Granada, la cuota conjunta es del [40-50]% (adición [10-20]%), en Jaén del [30-40]% (adición [5-10]%), en Guadalajara del [10-20]% (adición del [10-20]%), y en Madrid, del [0-5]% (adición del [0-5]%).

6.2. Estructura de la demanda y precios

- (59) La estructura de la demanda de los mercados afectados por la presente operación está constituida, principalmente, por consumidores finales en el mercado de la distribución minorista de bienes de consumo diario, por empresas y profesionales principalmente del sector de la hostelería y la restauración en el mercado de la distribución mayorista a través de centros Cash&Carry, y por distribuidores al por menor en el mercado de distribución al por mayor en formato tradicional⁵⁴.
- (60) Con respecto al mercado de distribución mayorista en formato Cash&Carry y de distribución minorista, no existe, por definición, ningún coste de cambio de

⁵⁰ Se trata de los municipios de: Albuñan (cuota del [90-100]%), Alicún de Ortega ([90-100]%), Algarinejo ([80-90]%), Cuevas del Campo ([20-30]%), Diezma ([90-100]%), Dehesas Viejas ([30-40]%), El Pinar ([60-70]%), Güevéjar ([50-60]%), Huétor de Santillán ([30-40]%), Láchar ([30-40]%), Vélez de Benaudalla ([20-30]%), y Villanueva de las Torres ([90-100]%).

⁵¹ En concreto, Arroyo del Ojanco ([30-40]%), Arquillos ([90-100]%), Escañuela ([70-80]%), Hinojares ([90-100]%), La Iruela ([30-40]%), Navas de San Juan ([70-80]%), Santisteban del Puerto ([40-50]%), Torres de Albánchez ([40-50]%), Villagordo ([30-40]%), y Villatorres ([40-50]%).

⁵² Los municipios de: Alcolea del Pinar ([90-100]%), Checa ([30-40]%), Cabanillas del Campo ([30-40]%), Molina de Aragón ([20-30]%), Pastrana ([90-100]%), Pozo de Guadalajara ([90-100]%), Torija ([90-100]%), y Tórtola de Henares ([90-100]%).

⁵³ Se trata de: Cenicientos ([60-70]%), Cabanillas de la Sierra ([90-100]%), Humanes ([30-40]%), Santorcaz ([90-100]%), Serranillos del Valle ([90-100]%), Villamantilla ([90-100]%), y Villavieja del Lozoya ([90-100]%).

⁵⁴ N-03042 CSC/ CAIXA CAPITAL/ CAPRABO.

proveedor por parte de los clientes, bastando con que se dirijan al establecimiento de su elección y elijan los productos que deseen. El coste de acudir a un establecimiento es el tiempo incurrido en el desplazamiento físico del cliente, que es el que determina la delimitación geográfica del área de influencia a analizar⁵⁵.

- (61) En lo que respecta a la distribución en formato Cash&Carry, según la información facilitada por la notificante, las tarifas de ambas partes se establecen y se revisan en atención a la presión competitiva que ejercen, a nivel nacional, principalmente MAKRO y TRANSGOURMET. A nivel regional, los precios se definen en consideración también al posicionamiento de otros operadores como DIALSUR, en la zona de Levante; UNICASH, para la zona centro península; y SERCODI y SERODI, en Andalucía.
- (62) De acuerdo con COVALCO, en el mercado minorista de distribución de bienes de consumo en formato de libre servicio, los niveles de precios de los productos se determinan en función de la demanda del mercado y la oferta de los operadores, lo que permite una competencia agresiva entre ellos.
- (63) Por su parte, tal y como afirma la notificante, COVALCO realiza, mediante recursos de inteligencia de mercado, [CONFIDENCIAL].

6.3. Barreras a la entrada

- (64) La notificante considera que no existen barreras de entrada significativas en estos mercados. Así, a partir de la entrada en vigor de la Ley 1/2010⁵⁶, la instalación de establecimientos comerciales no se encuentra sujeta a régimen de autorización comercial, salvo excepciones para casos en los que concurren razones imperiosas de interés general (entre otras, protección del medio ambiente o conservación del patrimonio histórico) que, en ningún caso, podrán ser de naturaleza económica.

7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (65) La operación de concentración proyectada consiste en la adquisición de AZBZ (y, por tanto, de sus filiales) por parte de COVALCO.
- (66) Las partes **solapan horizontalmente** sus actividades en el mercado de distribución mayorista de productos de consumo diario en formato Cash&Carry, donde la cuota resultante de la operación a nivel **nacional** es del [10-20]% (adición del [0-5]%), por lo que no altera, apenas, la estructura competitiva previa. Además, Makro, seguirá siendo el líder indiscutible del mercado, con una cuota del [30-40]%, quedando Transgourmet Ibérica en tercera posición, con un [10-20]% de cuota.

⁵⁵ Por todos, C/1469/24 CONDIS SUPERMERCATS Y SOCIOS / ROGES SUPERMERCATS.

⁵⁶ Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

- (67) A nivel **autonómico**, en las CCAA en las que se produce solapamiento (Andalucía, con una cuota conjunta del [20-30]% y adición del [0-5]%, y Castilla La Mancha, con una cuota conjunta del [5-10]% y adición del [0-5]%), las cuotas conjuntas son moderadas, no superando el 30% en ninguno de los casos, por lo que no se prevé que la operación proyectada suponga un obstáculo a la competencia en estos mercados.
- (68) A **nivel provincial**, la cuota resultante de la operación únicamente supera el 30% en las provincias de Granada y Jaén. En Granada, la cuota resultante supera levemente el 40% ([40-50]% y la adición del [10-20]%) no supone un cambio muy significativo de la estructura previa. Además, ha de considerarse que la cuota adquirida incluye dos establecimientos Family Cash, con un elevado porcentaje de ventas a particulares⁵⁷. Así, si se excluyera la consideración de estos establecimientos en la cuota de las partes para el mercado de Cash&Carry, la cuota conjunta descendería al [30-40]% (y la adición al [5-10]%). Además, Alipensa contará con una cuota del [10-20]%, seguido de Independiente Distribución ([10-20]%) y de Transgourmet Ibérica ([10-20]%), también con cuotas relevantes, por lo que podrán ejercer suficiente presión competitiva a la entidad resultante de la operación en un mercado en el que no existen barreras de entrada reseñables.
- (69) En Jaén, la cuota resultante de la operación supera levemente el 30% ([30-40]%) y la adición es muy moderada ([5-10]%), por lo que no se modifica apenas la estructura competitiva previa. Alipensa quedará en el segundo puesto ([10-20]%), seguido de Independiente Distribución ([10-20]%) y Luis Piña ([10-20]%), los tres con cuotas suficientemente relevantes como para poder disciplinar a la entidad resultante.
- (70) Por todo lo anterior, no se espera que el solapamiento horizontal en el mercado de Cash&Carry vaya a suponer un obstáculo a la competencia.
- (71) Asimismo, se han valorado las **relaciones verticales** antes mencionadas. Así, aunque la cuota de la entidad resultante es superior al 30% en el mercado de Cash&Carry a nivel provincial en Granada y Jaén, la cuota conjunta en el mercado aguas arriba de distribución mayorista en formato tradicional en esas provincias, es inferior al 1%, por lo que los efectos que el refuerzo vertical podría generar en este mercado no son preocupantes.
- (72) Con respecto a la relación vertical entre los mercados de distribución mayorista (tanto en formato tradicional como en formato Cash&Carry) y el mercado de distribución minorista, en este último las cuotas de COVALCO a nivel local superan el 25% en diversas localidades (concretamente, en 12 municipios de Granada, 10 municipios de Jaén, 8 municipios de Guadalajara y 7 municipios de Madrid) pertenecientes a provincias en las que la entidad resultante tiene presencia a nivel mayorista. No obstante, dado que los solapamientos verticales

⁵⁷ Concretamente, los porcentajes de ventas a particulares de estos dos establecimientos Family Cash de la adquirida ascienden al [70-80]% y al [70-80]%.

relevantes se producen por las cuotas previas de COVALCO a nivel minorista y no debido a un incremento de cuota a este nivel, la operación no supone un refuerzo vertical de la posición de la resultante consecuencia de la operación.

- (73) Por todo lo anterior, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, en la medida en que no altera de forma significativa la estructura de los mismos, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

8. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone autorizar la concentración, en aplicación del artículo 57.2. a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Por otra parte, teniendo en cuenta la práctica de la CNMC y lo establecido en 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), esta Dirección de Competencia considera que, en el presente caso, excedería lo recogido en la mencionada comunicación:

- La cláusula de no competencia en las Islas Canarias, en lo relativo a (i) su ámbito material, en cuanto a que aplica a la parte compradora; (ii) su ámbito temporal, en lo que excede los dos años que establece la citada Comunicación; y (iii) su ámbito geográfico, pues este podría exceder del ámbito territorial en el que opera la adquirida.

Por tanto, todo lo anterior iría más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada y no debería considerarse ni necesario ni accesorio, quedando por tanto sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.