

Ref.: C/0366/11

JAN/FRC

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

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) Dicha notificación ha sido realizada por CEPSA según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido 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 Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) Con fecha 15 de junio de 2011, esta Dirección de Investigación solicitó a la Comisión Nacional de Energía (CNE) el informe previsto en el artículo 17.2.c) de la LDC, en relación con el expediente de referencia. Dicho informe de tuvo entrada en la CNC el 28 de julio de 2011. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.2.d) de la LDC, esta solicitud de informe suspendió el transcurso de los plazos máximos para resolver.
- (4) Con fecha 1 de agosto de 2011, de acuerdo con lo previsto en el artículo 39 de la LDC, se requirió a la CNE para que facilitara determinada información adicional a la aportada en su informe anterior. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC, esta solicitud de información suspendió el transcurso de los plazos máximos para resolver.
- (5) Con fecha 3 de agosto de 2011 se requirió información a CEPSA y a distintos participantes en los mercados afectados por la operación de concentración. Dichos requerimientos, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 37.1.b), 37.2.b), 55.5 y 55.6 de la LDC, determinaron la suspensión del plazo de resolución (que, en todo caso, se encontraba ya suspendido por solicitud de información a la CNE).
- (6) Con fecha 2 de septiembre de 2011 tuvo entrada en la CNC la contestación de la CNE al requerimiento de información planteado. Con fecha 2 de septiembre de 2011, obtenidas las contestaciones al test de mercado realizado, se levantó la suspensión, lo que fue notificado a CEPSA el 5 de septiembre de 2011.
- (7) Con fecha 12 de septiembre de 2011, en ejercicio de lo dispuesto en los artículos 37.2.b) y 55.5 de la Ley 15/2007, esta Dirección de Investigación requirió al

notificante y a DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. (DISA) la aportación de información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fechas 16 y 19 de septiembre de 2011, respectivamente. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC, esta solicitud de información suspendió el transcurso de los plazos máximos para resolver. A la vista de todo lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 3 de octubre de 2011, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (8) 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).
- (9) La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de acciones firmado el 3 de febrero de 2011.
- (10) Tras la realización de la concentración notificada, CEPSA adquirirá también la propiedad de las participaciones de CHESA en Oleoductos Canarios, S.A., que asciende al 20% (pasando a ostentar una participación total del 60%), y en Sistema Integrado de Gestión de Aceites Usados, S.L., que asciende al 3,5%. Dichas participaciones no le conferirán a CEPSA el control sobre estas empresas.
- (11) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (12) En el marco de la operación de concentración CEPSA/CHESA se recogen diversos acuerdos que pueden implicar restricciones a la competencia. En particular, cabe destacar los siguientes:
 - Un acuerdo de suministro de lubricantes [...]¹.
 - Un acuerdo de cesión de tecnología [...]. 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 Paterna². [...].
 - Un acuerdo de venta de lubricantes excluidos los marinos [...].
 - Un acuerdo de licencia [...].
 - Una cláusula de no competencia [...].

¹ Figura entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

² CEPSA señala que la gran mayoría de la producción de lubricantes marinos de la planta de Paterna se vende a la compañía Chevron Products de España, S.L. quien posteriormente comercializa este producto ([...]). En este sentido, ni Chevron Products de España S.L. ni los contratos en virtud de los que CHESA le ha suministrado lubricantes marinos a Chevron Products de España, S.L. entran en el ámbito de la operación, según la notificante.

III.1. Valoración

- (13) 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”.
- (14) 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).
- (15) En todo caso, en este momento de tramitación del expediente, y en la medida que se propone el paso a segunda fase del mismo, esta Dirección de Investigación entiende que no es necesario pronunciarse sobre estas restricciones, que deberían ser objeto de un estudio en profundidad, a realizar en segunda fase junto al análisis de los efectos sobre la competencia efectiva de la operación de concentración notificada.

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

- (16) 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 realizada por CEPSA en febrero de 2011.
- (17) 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).
- (18) 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 Portugal³ y España.

V. EMPRESAS PARTICIPES

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

- (19) 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

³ La Autoridad Portuguesa de Competencia aprobó la concentración en primera fase con fecha 17 de junio de 2011.(Expte. 8/2011 CEPSA/CHESA).

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.

- (20) Con fecha 5 de julio de 2011, la Comisión Europea 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 ha dado su consentimiento a la oferta pública de adquisición de acciones con fecha 6 de julio de 2011. Por tanto, una vez ejecutada la operación, tras la obtención de las preceptivas autorizaciones⁴ (previsiblemente, antes del 31 de octubre de 2011), IPIC ostentará el control exclusivo sobre CEPSA.
- (21) 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.
- (22) 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.
- (23) 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.
- (24) 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
[>2.500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificante

⁴ La operación se ha notificado, además de ante la Comisión Europea, en Estados Unidos, Canadá, Brasil, Turquía y China (en este último país, ya se ha autorizado).

V.2. Chevron España, S.A. (CHESA)

- (25) 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.
- (26) CHESA tiene el 100% de Chevron Estaciones de Servicio, S.L.
- (27) 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 y el almacenamiento de hidrocarburos, a través de su planta en Las Palmas de Gran Canaria.
- (28) 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
[<2.500]	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercados de producto

- (29) 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 petróleo⁵, recurso de gran importancia estratégica y económica.
- (30) 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.
- (31) 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:

⁵ El petróleo es un líquido aceitoso, viscoso e inflamable, constituido por una mezcla de hidrocarburos, que, de forma natural, se encuentra en determinadas formaciones geológicas.

- 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 refinerías⁶.
- Refino del crudo⁷, 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 petroleras⁸.
- Aprovisionamiento o primera venta de los productos refinados. Los operadores que actúan en esta fase son los propietarios de refinerías, que 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 nombre⁹.
- 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 consumo¹⁰.
- 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

⁶ 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.

⁷ 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.

⁸ 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.

⁹ 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.

¹⁰ 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).

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.

- (32) En numerosas Decisiones y Resoluciones relativas a operaciones de concentración entre empresas del sector de hidrocarburos¹¹, 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 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.
- (33) 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.
- (34) 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).

¹¹ 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).

- 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).

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

- (35) El proceso de refino del crudo consiste en su tratamiento industrial en plantas refineras a efectos de obtener una amplia gama de productos terminados. 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. Es el denominado primer nivel de distribución. Esta actividad ha sido considerada un mercado relevante separado en previos análisis a nivel comunitario y nacional¹². 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, es necesario valorar si puede ser un mercado afectado. Por este motivo, se analizará el mercado de aprovisionamiento de productos refinados dada su relación directa con los mercados de suministro.
- (36) Por otra parte, en línea con los precedentes, cabe distinguir mercados separados por tipo de producto refinado dentro del aprovisionamiento. Así, tanto la notificante como la totalidad de las empresas consultadas en el test de mercado consideran necesario diferenciar los mercados de aprovisionamiento de combustible de aviación de otros productos refinados, dadas las especiales características y

¹² IV/M.1383 - Exxon/Mobil, párrafo 430; COMP/M.4348 - PKN/ Mazeikiu. Expte. del TDC C-86/04 DISA/SHELL.

requisitos técnicos de este último, que determinan la existencia de un sistema de distribución alternativo.

- (37) Teniendo en cuenta la presencia de las partes en los mercados descendentes de suministro de combustibles de aviación y de automoción, la notificante considera los mercados separados de aprovisionamiento para cada uno de estos dos tipos de producto.
- (38) En lo que respecta al mercado de aprovisionamiento de combustible de automoción, la demanda está constituida por los operadores al por mayor que adquieren el producto para su posterior distribución al por menor. Los operadores al por mayor pueden abastecerse de las refinerías situadas en territorio español o pueden importar el carburante ya sea de los mercados internacionales o de las refinerías que dichos operadores posean en otros países. La entrega del producto se produce *ex refinery* y se trata de grandes cantidades de producto que se transportan, posteriormente, largas distancias.
- (39) La Comisión Europea ha señalado que el aprovisionamiento o primera venta de derivados petrolíferos presenta diferencias respecto a la venta directa o distribución extra-red: el primero comprende normalmente grandes cantidades de producto suministradas de una sola vez, en la propia refinería y transportadas, después, por barco, tren u oleoducto; en la venta directa de los derivados petrolíferos se comercializan cantidades más pequeñas de producto que son suministradas por camión a distintos puntos de entrega y que han estado almacenadas bien en las terminales del proveedor bien en las refinerías¹³. No obstante, en otros casos, como en COMP/M.4348 – PKN/Mazeikiu, párrafo 14, la Comisión consideró que en un radio de 150 km de la refinería, la distinción entre las actividades de aprovisionamiento y venta directa podría no ser tan clara ya que las refinerías actuarían como un mayorista en el denominado segundo nivel de distribución¹⁴. En aquel caso, la definición del mercado se dejó abierta.
- (40) Por su parte, el TDC, en el caso C-86/04 DISA/SHELL, definió claramente el *"mercado de aprovisionamiento o primera venta de productos refinados"*, estableciendo que *"este mercado se diferencia del de la distribución mayorista o extra red de productos petrolíferos en los volúmenes demandados, el uso intermedio al que se destina habitualmente el producto por la parte demandante, las motivaciones de los compradores - entre otros, Repsol, BP, DISA, Texaco o PCAN - o las capacidades negociadoras de las partes"*.
- (41) Por tanto, a la vista de lo anterior, y 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, el **mercado de aprovisionamiento de combustibles de automoción**, que determinaría el primer nivel de distribución.

¹³ COMP/M.4348 – PKN/Mazeikiu, párrafos 11 y 13; IV/M.727 - BP/Mobil, párrafos 28 y 34; IV/M.1383 - Exxon/Mobil, párrafo 430 y COMP/M.5005 - GALP Energía/ExxonMobil Iberia, párrafo 8.

¹⁴ El segundo nivel de distribución sería la venta directa o distribución extra-red de productos petrolíferos.

VI.1.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

- (42) 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 seguridad¹⁵ o la aditivación de los productos almacenados”*.
- (43) En primer lugar, y siguiendo el criterio de la CNE en su informe relativo a la presente operación, resulta preciso distinguir dentro del mercado de prestación de servicios de almacenamiento, las instalaciones ubicadas en los aeropuertos destinadas específicamente al almacenamiento de querosenos (y, minoritariamente, gasolinas de aviación), a partir de las cuales se realizan los servicios de puesta a bordo de las aeronaves, mediante camiones cisterna o mediante hidrantes y “dispensers”. Estas instalaciones presentan, por su ubicación y destino, entre otras, características suficientemente diferenciales como para considerarlas un mercado relevante independiente¹⁶.
- (44) Dentro de las instalaciones de almacenamiento transferidas en esta operación no se incluyen instalaciones aeroportuarias.
- (45) En lo que se refiere al mercado de almacenamiento de productos petrolíferos (distintos de los combustibles de aviación), en precedentes comunitarios¹⁷ se ha distinguido entre los siguientes tipos de almacenamientos:
- Almacenamientos de importación: Los productos importados se descargan en depósitos denominados “de importación” que, junto con las refinerías¹⁸, son las fuentes de productos refinados. Normalmente están conectados a medios de transporte a gran escala (generalmente, oleoductos) que permiten transportar los productos refinados a todo el territorio. La Comisión Europea define los depósitos de importación como aquéllos que *“pueden recibir buques de gran capacidad (de 30.000 a 50.000 t), permiten el almacenamiento de todos los productos derivados del petróleo y los más importantes están conectados a dos medios de transporte de gran capacidad”* (ver Asunto M.1628 TOTALFina/Elf). En la mencionada Decisión de la Comisión Europea se hace referencia también a la posibilidad de que los refinadores practiquen en sus instalaciones el alquiler de capacidad a aquellos clientes que al negociar la compra de grandes cantidades de producto, deseen almacenarlas en el depósito de importación o en la propia refinería.

¹⁵ Según lo dispuesto en el artículo 41.2 de la LSH.

¹⁶ M.3275 SHELL España/CEPSA/SIS JV.

¹⁷ COMP/M.1628 - TotalFina/Elf.

¹⁸ 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 [...].

- 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 local¹⁹.
- (46) Junto a los mencionados tipos de almacenamiento, la CNE destaca, en su contestación al requerimiento de información formulado, la posible existencia de un tercer grupo de almacenamientos: los almacenamientos costeros, que 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”*. No obstante, 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.
- (47) 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 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.
- (48) En definitiva, existen argumentos para considerar que el acceso a la capacidad de importación de productos petrolíferos podría condicionar el acceso al mercado de aprovisionamiento y, con ello, el funcionamiento competitivo en los mercados aguas abajo, en línea con algunas de las respuestas remitidas en el marco del test de mercado. Asimismo, si bien el test de mercado no ha sido concluyente respecto a la necesidad de analizar los almacenamientos de importación por separado, sí existe consenso en considerar que, una vez el producto ha sido importado, los almacenamientos de importación compiten con los almacenamientos secundarios/costeros.

¹⁹ “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.

- (49) Por ello, en el momento procedimental actual, esta Dirección de Investigación considera necesario realizar un análisis más detallado para determinar si debe considerarse como mercado separado el de los almacenamientos de importación, que se localizan geográficamente en las islas de Tenerife y Gran Canaria, o si por el contrario debe realizarse un análisis conjunto de los almacenamientos de importación y secundarios/costeros, por lo que a efectos del presente informe se dejará abierta la definición exacta del mismo.
- (50) 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.
- (51) 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.
- (52) 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). No obstante, algunas respuestas del test de mercado 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;
 - Fuel Óleo: destinado a combustible de barcos y generación eléctrica;
 - Jet A1: destinado a combustible de aviación.
- (53) Esta clasificación atendería al hecho de que los tanques destinados a almacenar el tipo o tipos de combustible incluidos en cada una de las categorías identificadas deben tener unas características y cumplir una serie de especificaciones técnicas particulares.
- (54) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Investigación analizará el mercado de almacenamiento en su conjunto así como los mercados estrechos distinguiendo

por tipos de producto, dejando la definición abierta, a efectos del presente informe.

- (55) Por último, cabe plantear la inclusión de la capacidad de almacenamiento de la refinería como parte del mercado de almacenamiento. En este punto, la CNE destaca, en primer lugar, que, de acuerdo con el artículo 41.1 de la LSH, los titulares de instalaciones fijas de almacenamiento tienen la obligación de permitir el acceso a sus instalaciones en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias, transparentes y objetivas, aplicando precios que deben hacer públicos.
- (56) El artículo 41 LSH recoge las razones tasadas por las que los titulares de instalaciones de almacenamiento pueden denegar el acceso: falta de capacidad de almacenamiento, incumplimiento de obligaciones de pago o falta de reciprocidad con otros países. Por último, deben comunicar a la CNE los contratos que suscriban, la relación de precios por la utilización de las referidas instalaciones, así como las modificaciones que se produzcan en los mismos en un plazo máximo de tres meses. Estas obligaciones no alcanzan a los depósitos de las refinerías.
- (57) Por otro lado, en la contestación al requerimiento de información de esta Dirección de Investigación, la CNE destaca el hecho de que los volúmenes almacenados por terceros en las refinerías españolas son muy reducidos, lo que refrendaría el hecho de que el objeto de las refinerías no es prestar servicios de almacenamiento a terceros.
- (58) Frente a esta postura, apoyada por los operadores verticalmente integrados consultados en el test de mercado, los almacenamientos independientes consideran necesaria la inclusión de esta capacidad. Las razones expuestas derivan no sólo del hecho de que la refinería preste servicios de almacenamiento (a CORES y otros) sino que, además, dispone de volúmenes de combustible operativo con los que se suministra directamente a los clientes *“en tanque de refinería”*, como indica expresamente la CNE. Pese a que ello no puede ser considerado como una prestación de servicio de almacenamiento (que implica, como se ha dicho anteriormente, un conjunto más amplio de servicios), viene a actuar, en cierto modo, como sustitutivo del mismo.
- (59) A la vista de todo lo anterior, esta Dirección de Investigación, por los argumentos expuestos, 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.
- (60) Por otra parte, en lo que se refiere al mercado de almacenamiento de combustibles de aviación en los aeropuertos, es preciso tener en cuenta que CHESA no participa en este mercado y que 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. En cualquier caso, tanto la CNE como el notificante y así lo pone de manifiesto el test de mercado, coinciden en la existencia de libertad de acceso a los servicios de IGCC (y, con ello, a los almacenamientos).

- (61) En definitiva, esta Dirección de Investigación considera necesario estudiar dos mercados directamente relacionados entre sí: el primero estaría compuesto por los **almacenamientos de importación de productos petrolíferos**, cuyo producto compite directamente con el producto refinado en la refinería de Tenerife; el segundo mercado a considerar sería el **mercado de almacenamientos secundarios de productos petrolíferos**, que incluiría tanto los almacenamientos de importación como los almacenamientos secundarios y costeros. Este segundo mercado de almacenamientos secundarios, de acuerdo con las conclusiones del test de mercado, debe estudiarse tanto en su conjunto como **diferenciando por tipo de producto: gasolinas, gasóleos y fuelóleos**.

VI.1.3. Distribución mayorista de productos petrolíferos

- (62) Diversos precedentes nacionales y comunitarios²⁰ 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.
- (63) 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.
- (64) 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.
- (65) 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

²⁰ 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.

distribución extra-red de: gasolinas, gasóleo A, gasóleo B, gasóleo C, otros gasóleos, fuelóleo BIA, otros fuelóleos y productos asfálticos²¹.

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

- (66) 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.
- (67) Los gasóleos son fracciones destiladas de petróleo crudo que se usan normalmente en los motores diesel y como combustible en hogares.
- (68) La CNE diferencia cuatro mercados dentro del mercado extra-red de gasóleos:
- 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.
- (69) Dentro del mercado extra-red de gasóleos ni la Comisión Europea ni las autoridades nacionales de competencia han llegado a definir mercados distintos para cada tipo de combustible comercializado. Es preciso tener en cuenta que el grado de sustituibilidad entre combustibles por el lado de la oferta (refinerías) es muy elevado. Además, la distribución de esta gama de productos se hace en general en el mismo punto de venta al objeto de atender al mayor número de clientes, siendo el resultado de esta práctica el que las cuotas de mercado agregadas coincidan aproximadamente con las cuotas parciales de cada oferente para los distintos tipos de combustibles.
- (70) Por su parte, el TDC en el Informe C-86/04 DISA/SHELL apreció que los distintos tipos de gasóleos no eran sustituibles desde el punto de vista de la demanda. No obstante, consideró que este hecho por sí mismo no justificaba que los distintos tipos de gasóleo configurasen por sí solos mercados de producto y dejó esta delimitación abierta. En el Expte. C-0005/07, DISA/TOTAL, la CNC se planteó la misma cuestión sin cerrarla definitivamente. A pesar de ello, en ambos casos se analizaron cuotas de mercado en relación con los diferentes tipos de gasóleo (A,

²¹ C/0005/07 DISA/TOTAL.

B, C y otros gasóleos) en los que existía un solapamiento entre las empresas partícipes.

- (71) Siguiendo los criterios de la CNE para la separación por productos así como los precedentes nacionales citados, 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.

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

- (72) 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.
- (73) La CNE, en previos informes, no ha considerado preciso definir dentro de este mercado segmentos más estrechos por tipo de gasolina (95 I.O., 97 I.O. o 98 I.O.) dado que, al ser productos con especificaciones y usos muy similares, presentan un grado de sustituibilidad elevado, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.
- (74) Si bien CHESA sólo participa residualmente en este mercado, se tendrá 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

- (75) 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)²².
- (76) 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 azufre²³.
- (77) 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

²² Véase C-86/04 DISA/SHELL.

²³ 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.

azufre a la medida de las necesidades de los consumidores y la legislación²⁴, y que no concurrían argumentos de demanda en medida suficiente para motivar una definición más estrecha del mercado.

- (78) 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.

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

- (79) Tanto el extinto TDC²⁵ como la Consejo de la CNC²⁶, así como la Comisión Europea²⁷, 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.
- (80) En ninguno de los precedentes citados se definieron mercados distintos para cada tipo de combustible comercializado (gasolina o gasóleo).
- (81) 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 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 mercado²⁸.
- (82) 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 precedentes²⁹ esta Dirección de Investigación y la CNE en sus informes:

²⁴ 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.

²⁵ Informe del TDC en el asunto C-86/04 DISA/SHELL.

²⁶ C-0005/07 DISA/TOTAL (Activos), C-0116/08 Saras Energía/ERG Petróleos (Activos), C-0301/10 DISA/Activos BP.

²⁷ Casos comunitarios M.1383 Exxon/Mobil, M.1628 TotalFina/Elf Aquitaine, M.2389 SHELL/DEA, M.3291 Preem/Skandinaviska Raffinaderi, M.5169 GALP Energía España/Agip España, M.5637 Motor Oil (Hellas) Corinth Refineries/SHELL Overseas Holding, M.5781 TOTAL Holdings Europe SAS /ERG SPA/JV.

²⁸ Ver resolución de la CNC 652/07 Repsol/CEPSA/BP.

²⁹ Véanse Informes en Asuntos C-0301/10 DISA/Activos BP Oil y C-86/04 DISA/SHELL.

- **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.
- **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.

(83) 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.

- (84) En cualquier caso, en línea con la práctica en precedentes recientes, esta Dirección de Investigación valorará de forma distinta los distintos vínculos que ligen a los operadores con las EE.SS. ya que ello afecta al grado de control que sobre la política comercial en el punto de venta pueda ejercer el correspondiente operador y, adicionalmente, a la probabilidad de que distintas partes de la red sean captadas por operadores competidores ya establecidos o nuevos entrantes.
- (85) Por último, algunos precedentes de la Comisión Europea³⁰ han dejado abierta la posibilidad de segmentar el mercado de distribución minorista de combustibles para automoción a través de estaciones de servicio, diferenciando si las ventas se realizan en autopistas o fuera de ellas. Esta distinción se basaría en los diferentes patrones de compra que caracterizan a estos dos segmentos del comercio minorista y, desde la perspectiva de la oferta, a las diferentes ofertas comerciales y de marketing que las compañías petroleras aplican a las ventas dentro y fuera de autopistas. No obstante, a efectos de la presente operación y dadas las particularidades geográficas de las Islas Canarias no se estima necesario realizar tal diferenciación.
- (86) Por tanto, de acuerdo con todo lo anterior y en línea con el informe de la CNE y con las respuestas al test de mercado realizado, 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

- (87) 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.
- (88) La Comisión Europea ha analizado en diversos precedentes cada uno de los productos que componen la cadena de valor de la industria de los lubricantes³¹.

VI.1.5.a. Aceites de base

- (89) Los aceites de base utilizados para formular lubricantes son, generalmente, aceites minerales producidos por refinadores de petróleo a partir de los residuos que quedan después de la separación de los demás productos petrolíferos importantes. Una pequeña parte del mercado de aceites de base es el resultado de procesos químicos: los llamados ésteres o PAO (polialfaolefínicos).
- (90) Una de las características principales de los aceites de base es su índice de viscosidad, que sirve para medir la fluidez del aceite a determinadas temperaturas. Los aceites de base se dividen, según su rendimiento, en cinco

³⁰ Asuntos IV/M.1383 Exxon/Mobil y COMP/M.1628 – TotalFina/Elf.

³¹ M.1383 Exxon/Mobil, M.1891 BP/Castrol, M.3543 PKN/Unipetrol, M.5005 GALP/Exxon.

categorías que van del aceite de base convencional con un índice de viscosidad 80 - 120 y un nivel de impurezas aceptable (grupo I), pasando por los aceites de base con un índice de viscosidad 120 o superior (grupo III)³² hasta los PAO (grupo IV) utilizados en los lubricantes sintéticos con un alto índice de viscosidad. El grupo V incluye todos los demás aceites de base, como los nafténicos y los aceites de base estéricos de gran calidad. Basándose en las diferencias de precio existentes entre los aceites de base del grupo I respecto a los grupos III y IV, la Comisión Europea ha diferenciado mercados distintos para los aceites del grupo I por un lado y de los grupos III/IV por otro³³.

- (91) CEPSA únicamente vende bases del grupo I en España y a nivel EEE. CEPSA fabricaría, según la notificante, el [30-40]% de las bases producidas en España ([...]), si bien su peso en el mercado EEE, ámbito geográfico considerado por la Comisión Europea como relevante es tan sólo del [0-10]%.
- (92) Por su parte, CHESA no realiza ventas de bases para lubricantes en España. De hecho, adquiere la mayor parte de bases necesarias para su actividad de fabricación de lubricantes a [...]. En todo caso, el volumen de compras de CHESA no alcanza el [0-10]% a nivel EEE, por lo que incluso cuando pasara a suministrarse únicamente por CEPSA, el volumen suministrado por ésta seguiría siendo insignificante sobre el total de ventas en el mercado EEE.
- (93) A la vista de lo anterior, no se considera necesario analizar este mercado a efectos de la presente operación.

VI.1.5.b. Aditivos

- (94) Los aditivos son las sustancias químicas que se combinan con los aceites de base para mejorar sus propiedades lubricantes. Se utilizan aditivos distintos según la aplicación del lubricante y el aceite de base que figure en la composición del fabricante en cuestión. Hay dos clases de aditivos: los paquetes detergentes inhibidores ("paquetes DI") y los mejoradores del índice de viscosidad ("mejoradores del IV"). Para la mayoría de las aplicaciones de automoción, los mejoradores del IV tienen que utilizarse junto con paquetes DI. Todos los aditivos utilizan aceites de base como soporte.
- (95) La Comisión Europea ha diferenciado tres mercados en relación con los aditivos:
- los mejoradores del IV,
 - los paquetes DI para aplicaciones de automoción y
 - los paquetes DI para aplicaciones industriales³⁴.
- (96) CEPSA no vende aditivos para la elaboración de lubricantes terminados. CHESA participa en este mercado aunque con una cuota que, de acuerdo con la notificante, podría ser inferior al [0-10]% en España.

³² El Grupo II no se utiliza en el EEE.

³³ M.1383 Exxon/Mobil.

³⁴ M.1137 Exxon/SHELL.

- (97) Dada la escasa presencia de las partes en este mercado, no se considera que el mercado de aditivos sea un mercado afectado por la presente operación.

VI.1.5.c. Lubricantes

- (98) Los lubricantes tienen varias aplicaciones, siendo su función principal reducir la fricción y el desgaste entre piezas en movimiento. La fabricación y venta de lubricantes ha sido analizada en varios precedentes por la Comisión Europea³⁵. En estos casos se han distinguido cuatro tipos de lubricantes según su uso:

- Lubricantes de automoción, que se utilizan en vehículos automóviles: aceite para el motor, los frenos, transmisión, etc. Suponen cerca del 50% del consumo total de lubricantes.
- Lubricantes industriales, que se utilizan para aplicaciones industriales: Suponen un 48% del consumo de lubricantes e incluyen los aceites industriales para engranajes, fluidos para la metalurgia, aceites para turbinas, aceites de transformadores, aceites para compresores, fluidos hidráulicos y aceites de procesos y extractos aromáticos. Los aceites industriales han de tener características específicas que se consiguen añadiendo aditivos a las bases procedentes del refino.
- Lubricantes marinos, que se utilizan en barcos: Los lubricantes marinos se usan para lubricar motores diesel de barcos y son muy específicos para este tipo de motores. En concreto, se trata de lubricantes diseñados para las condiciones extremas existentes en los motores marinos, como por ejemplo las altas presiones y las altas temperaturas de los pistones. Además, tienen que estar diseñados para poder funcionar durante largos periodos de tiempo de hasta 20.000 horas entre revisión y revisión.
- Lubricantes para motores de aviones.

- (99) La Comisión Europea ha considerado en sus precedentes que cada uno de estos tipos de lubricantes deben considerarse mercados relevantes de producto separados³⁶.

- (100) Por su parte, el TDC en el Informe C-86/04 DISA/SHELL apuntó que podría distinguirse un mercado mayorista y un mercado minorista de lubricantes de automoción. La distribución minorista de lubricantes de automoción se refiere a la venta a los automovilistas de lubricantes necesarios para el mantenimiento y funcionamiento de los vehículos a través de estaciones de servicio o de otros canales de distribución tales como talleres de reparación, tiendas de repuesto especializadas, hipermercados y grandes superficies y servicios oficiales de marcas de automóviles.

- (101) A través de esta operación CEPSA adquiere el negocio de CHESA de lubricantes de automoción y de lubricantes industriales. La notificante señala que ni CEPSA ni CHESA están presentes en el mercado de lubricantes de aviación y que la

³⁵ M.1383. Exxon/Mobil, M.5005, GALP Energía/ExxonMobil Iberia.

³⁶ M. 727 BP/Mobil, M.1301 Texaco/Chevron, M.1891 BP Amoco/Castrol.

operación tampoco afecta al mercado de lubricantes marinos, dado que el negocio de CHESA en dicho mercado ha quedado excluido de la presente operación.

- (102) Hasta la fecha, la producción de lubricantes marinos de CHESA se vendía íntegramente a la compañía Chevron Productos España, S.A., que posteriormente comercializaba este producto. Ni las licencias de marca ni la tecnología para la fabricación de lubricantes marinos ni los contratos en virtud de los que CHESA le ha suministrado lubricantes marinos a Chevron Products de España, S.A. entran en el ámbito de esta operación, según la notificante. En todo caso, las cuotas de las partes son muy reducidas en dicho mercado (inferiores al [0-10]% a escala mundial y al [0-10]% en el EEE). Considerando un mercado nacional de lubricantes marinos, la cuota de las partes sería, de acuerdo con la notificante, ligeramente superior al [30-40]%, si bien con fuertes competidores (Repsol, BP/Castrol, SHELL) con cuotas superiores al [10-20]%³⁷.
- (103) Ahora bien, teniendo en cuenta la existencia del Acuerdo entre Chevron y CHESA que afecta a lubricantes marinos ("Lubricant Blending Agreement"), se considera necesario realizar un análisis en profundidad de las implicaciones del mismo y de la operación sobre dicho mercado, si bien a efectos del presente informe en primera fase y teniendo en cuenta las cuotas anteriores no se considerará un mercado relevante.
- (104) Por otro lado, algunos precedentes comunitarios³⁸ parecen considerar el mercado de fabricación y distribución de lubricantes de forma conjunta al definir el mercado como "*Manufacture and marketing of finished lubricants*", aunque no se especifica la forma en que han sido calculadas las cuotas de mercado. Sin embargo, esta Dirección de Investigación entiende que, considerando la existencia de entidades que prestan servicios de mezcla y envasado a terceros y la de distribuidores independientes, ambas actividades deben ser diferenciadas en mercados distintos. De hecho, el propio notificante indica que "*CEPSA fabrica lubricantes que vende a otros fabricantes, y específicamente a [...]*", lo que implica que fabrica lubricantes que posteriormente no distribuye, y que "*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.*" En el test de mercado, todos los operadores se han mostrado conformes con tal separación.
- (105) Por lo tanto, a efectos de la presente operación se analizará 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

³⁷ En respuesta al test de mercado una compañía ha manifestado su preocupación por este mercado. Según esta empresa, CEPSA tiene actualmente un acuerdo para la fabricación bajo licencia y entrega de lubricantes marinos a buques internacionales con la compañía ExxonMobil. Si este mismo tipo de acuerdo se reprodujera con la compañía Chevron Products España, CEPSA pasaría a controlar entre un 40-50% de la fabricación y entrega de lubricantes marinos a los buques internacionales que se realizan en puertos españoles. Tal y como se destaca en la notificación el citado acuerdo con Chevron Products España no entre en el ámbito de esta operación.

³⁸ M.1891 BP AMOCO/CASTROL.

distribución minorista de lubricantes de automoción. Todo ello sin perjuicio de que, a la vista de la información que pueda obtenerse durante la investigación en segunda fase resulte finalmente necesario analizar, adicionalmente, los efectos de la operación en el mercado de lubricantes marinos.

VI.1.5.d. Anticongelantes

- (106) Los anticongelantes son productos desarrollados para favorecer la refrigeración de los motores y proteger el sistema de circuito de refrigeración, manteniéndolo en perfecto estado de limpieza y funcionamiento sin perder en ningún momento sus cualidades anticongelantes y sin atacar a los diferentes componentes - metálicos o no- del propio sistema.
- (107) Tienen una importancia vital en el mantenimiento del vehículo, y se deben adecuar a las exigencias de los fabricantes de turismos, motocicletas y vehículos pesados: radiadores de aluminio y modernas aleaciones, con capacidades cada vez más ajustadas, ubicados en espacios cada vez menores y peor refrigerados, sometidos a mayores temperaturas de trabajo producto de la mayor potencia y rendimiento de los motores de los actuales vehículos.
- (108) Formulados a base de etilenglicol, en diferentes porcentajes según las distintas necesidades climatológicas para proteger de las bajas temperaturas, incorporan un paquete de aditivos inhibidores anticorrosivos para proteger los diferentes metales del circuito y mantenerlo limpio y en óptimas condiciones de funcionamiento.
- (109) CEPSA desarrolla actividades relativas a la venta de anticongelantes a través de sus filiales Cepsa Lubricantes, S.A. y Atlántico. No obstante, se trata de una actividad residual en la cartera de productos de CEPSA, que en 2010 supuso unos ingresos de [...] de €.
- (110) CHESA también comercializa anticongelantes en España y los exporta a terceros países. Concretamente, en 2010, CHESA obtuvo [...] de euros derivados de esta actividad, lo que supuso un [...] % de sus ingresos totales. La fabricación de anticongelantes por CHESA se desarrolla en la Planta de Paterna y toda la producción se ha vendido [...].
- (111) La Comisión Europea consideró en el caso IV/M.1135 - Elf/Texaco/Antifreze JV, que anticongelantes y refrigerantes son fundamentalmente el mismo producto, basados ambos en una mezcla de glicol y aditivos, siendo la diferencia entre ambos tipos de productos el uso de la mezcla y la dilución.
- (112) Por otra parte, el test de mercado no es concluyente en cuanto a la inclusión de los anticongelantes como parte del mercado de lubricantes. Teniendo en cuenta la escasa incidencia de la operación en estos mercados, y teniendo en cuenta que, de acuerdo con la notificante, en la distribución al por mayor de anticongelantes, las actividades de CEPSA y CHESA son muy limitadas (las ventas en España podrían ser inferiores al [0-10]%), a efectos de la presente operación no se considera necesario estudiar el mercado de distribución mayorista de anticongelantes.

- (113) Del mismo modo, en lo que se refiere a las ventas al por menor a través de estaciones de servicio, talleres, tiendas de recambio, y grandes superficies, las partes estiman que la presencia de CEPSA y CHESA en el mercado de venta de anticongelantes al por menor en España sería reducida y similar a la de la distribución al por mayor de anticongelantes.
- (114) A la vista de todo lo anterior, 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.

- (115) 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 petróleo³⁹.
- (116) 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 turbomotores⁴⁰; (ii) combustible de aviación de uso exclusivamente militar, mayoritariamente el denominado JP-831⁴¹ 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.
- (117) 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.
- (118) 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.

³⁹ 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.

⁴⁰ El JET A-I se caracteriza por ser una mezcla de hidrocarburos parafínicos, cicloparafínicos, 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 estándares internacionales: especificación ASTM D1655 (Jet A-I); Guía de material de IATA, tipo queroseno; código OTAN F-35.

⁴¹ 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.

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 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.

- (119) 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)
- (120) 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”)⁴², 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.
- (121) De acuerdo con lo anterior, 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 que se analiza a continuación.

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).

- (122) La presente operación tiene lugar en el ámbito general de los servicios de asistencia en tierra y de los combustibles de aviación.
- (123) 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).
- (124) En anteriores decisiones⁴³, 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

⁴² Ver C-0022/07 REPSOL/BP Oil y C-88/05 SHELL España/CEPSA.

⁴³ Ver Casos Comunitarios M.2254 Aviapartner Maersk/Novia, M.1383 Exxon/Mobil, M.1628 TotalFina/Elf y M.3110 OMV/BP.

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.

- (125) 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 determinado⁴⁴.
- (126) 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.
- (127) 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 hidrante⁴⁵, 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.
- (128) La prestación de este servicio, también denominado “into-plane”, 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.
- (129) 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

⁴⁴ 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).

⁴⁵ 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.

de puesta a bordo de combustibles y lubricantes, debe ajustarse a las normas establecidas en el citado Real Decreto 1161/1999, fundamentalmente:

- 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.
- 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.
- 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.

(130) AENA es la entidad que convoca los procesos de selección aeropuerto por aeropuerto, y los licitadores no son los mismos en todos los casos.

(131) 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.

(132) 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.

(133) 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.

- (134) 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.
- (135) En definitiva, de acuerdo con lo anterior, 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.

- (136) 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”*.
- (137) 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.
- (138) 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.
- (139) No obstante, el incremento de las importaciones/suministros desde la Península queda patente en el hecho de que [...] ⁴⁶. 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 importaciones es competitivo siempre que se cuente con las infraestructuras suficientes para la importación y el almacenamiento del producto. Adicionalmente, se señala que la posición de CEPSA en materia de aprovisionamiento en las Islas Canarias es única e irreplicable.

⁴⁶ [...].

- (140) 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 dedicadas al almacenamiento de fuelóleos, puedan traer producto del exterior.
- (141) Cabe concluir, por lo dicho anteriormente, que pese a la posibilidad económica de importar productos refinados, 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. Por ello, esta Dirección de Investigación considera adecuado dejar la definición geográfica del mercado de aprovisionamiento de productos refinados abierta, **analizándose tanto el aprovisionamiento en el archipiélago canario**, que sería el mercado más estrecho posible, **como el aprovisionamiento a través de importaciones y productos refinados procedentes de la Península**.
- (142) 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, un operador consultado en el test indica que el mercado de aprovisionamiento es EEE y otro pone de manifiesto cómo la propia CHESA ha sido capaz de competir en diversos aeropuertos españoles con producto importado.

VI.2.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

- (143) Tanto a nivel comunitario como nacional, se ha considerado que el mercado de almacenamiento de productos petrolíferos tiene carácter regional⁴⁷.
- (144) 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, dado que la situación competitiva de DISA permanecía prácticamente inalterada.
- (145) Tanto la CNE como la notificante consideran un mercado de almacenamiento de productos petrolíferos de ámbito geográfico regional y coincidente con el archipiélago canario.
- (146) Siguiendo la práctica de la Comisión Europea en el caso M.1628 TOTALFina/Elf, esta Dirección de Investigación se planteó la necesidad de diferenciar entre los

⁴⁷ COMP/M.1628 – TotalFina/Elf, C-86/04 DISA/SHELL.

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.

- (147) 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 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.
- (148) Si a ello se une las particulares características del sistema logístico (de transporte y almacenamiento) prestado 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.
- (149) En definitiva, esta Dirección de Investigación no estima necesario, a efectos del presente Informe en primera fase, definir mercados geográficos para cada isla, sino que el **mercado de almacenamiento de productos petrolíferos (incluyendo almacenamientos de importación y secundarios) se analizará teniendo en cuenta como dimensión geográfica el archipiélago canario**. No obstante, por su localización, el análisis del mercado estrecho de los almacenamientos de importación tendrá *de facto* una dimensión inferior, limitada a las Islas de Gran Canaria y Tenerife. Todo ello sin perjuicio de que, a la vista de la información a la que pudiera accederse en segunda fase, se puedan definir mercados más estrechos por islas de acuerdo con las preocupaciones manifestadas en el test de mercado por algunos operadores consultados.

VI.2.3. Distribución mayorista de productos petrolíferos

(150) 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.

(151) La CNE justifica este elemento local del mercado de ventas directas a partir de dos argumentos⁴⁸:

- 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,
- 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.

(152) 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 TDC⁴⁹ han definido en principio una dimensión geográfica nacional⁵⁰ de estos mercados.

(153) 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 Península⁵¹.

(154) 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

⁴⁸ C-86/04 DISA/SHELL e Informe de la CNE.

⁴⁹ Caso Repsol/SHELL Portugal y expediente del SDC Sarint/Continental Gil, Agip/Saras (Activos).

⁵⁰ 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.

⁵¹ Informe C-0005/07 DISA/TOTAL, Informe del TDC C-86/04 DISA/SHELL.

que carecen de almacenamiento en la misma. El test de mercado parece 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 terceros⁵². 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 secundario⁵³. En definitiva, de las contestaciones al test de mercado 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 en todo caso competir eficazmente en el mercado mayorista desde almacenamientos ubicados en otras islas.

- (155) Por todo ello, siguiendo el criterio mantenido por la CNE y por el extinto TDC y el Consejo de la CNC, a efectos del presente informe, se considerará como **mercado geográfico relevante para las ventas directas o extra-red las Islas Canarias**, sin perjuicio de que, al igual que ocurre en el mercado de almacenamientos, puedan definirse mercados más estrechos tras el análisis en profundidad de dichos mercados en segunda fase.

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

- (156) Desde el punto de vista geográfico, el mercado minorista de distribución de carburantes de automoción a través de estaciones de servicio se caracteriza por un componente local en la medida en que la demanda está constituida por automovilistas que normalmente repostan en estaciones de servicio cercanas a su centro de actividad, por lo que la sustituibilidad entre estaciones de servicio está geográficamente limitada. Sin embargo, por otra parte, existe normalmente un cierto solapamiento entre áreas de influencia de las estaciones de servicio que no sólo influye en las interacciones competitivas entre puntos de venta cercanos sino que origina además, en cierta medida, un “efecto sustitución en cadena” en estaciones más distantes. En consecuencia, tal y como indica la CNE en su Informe, el área geográfica a tener en cuenta desde el punto de vista de la competencia puede incluir diversas áreas solapadas.

- (157) Por otro lado, desde el punto de vista de la oferta, importantes parámetros competitivos como el aprovisionamiento, la calidad de los productos, el nivel de

⁵² 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.

⁵³ 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.

servicio, la publicidad y promoción y, en ocasiones, el nivel de precios se decide sobre una base nacional o regional, no a nivel local.

- (158) Finalmente, la posición de mercado de los diversos operadores tiende a ser bastante similar en todo el territorio nacional en el que operan.
- (159) Estos factores han llevado al TDC a señalar que *“la determinación como nacional del mercado geográfico de referencia ha de hacerse sin perjuicio de las particularidades geográficas”*⁵⁴ en Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla.
- (160) En definitiva, tanto la CNC como la CNE han determinado que los territorios de Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla constituyen, por sí mismas, mercados geográficos relevantes dada su situación de no conexión física, para el consumidor, con el resto de mercados geográficos nacionales.
- (161) Además, existen crecientes matices regionales en la definición de las características competitivas en este mercado, singularmente en lo referente al nivel impositivo, debido a las competencias de las CC.AA. en la determinación del importe aplicable por el Impuesto sobre la Venta Minorista de Determinados Hidrocarburos (IVMDH) o en materia de defensa de los derechos de consumidores y usuarios y protección del medio ambiente.
- (162) En consecuencia, los precedentes nacionales han considerado mercados geográficos de distribución minorista de combustibles a través de estaciones de servicio la España peninsular, Ceuta, Melilla y la Comunidad Canaria, debiendo en este último caso profundizar en un análisis insular cuando se estime necesario.
- (163) 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.
- (164) Teniendo en cuenta todo lo anterior, a efectos del presente informe se analizará 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 ha resultado 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 realizarse 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”*.

⁵⁴ Informe del TDC en el asunto C-86/04 DISA/SHELL.

VI.2.5. Fabricación y venta de lubricantes y anticongelantes

- (165) En lo que respecta a la fabricación y distribución mayorista de lubricantes, los precedentes comunitarios⁵⁵ 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.
- (166) En lo que respecta 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.
- (167) 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**. Todo ello sin perjuicio de que, a la vista de la investigación en segunda fase, pueda llegarse a concluir una dimensión más estrecha (nacional) para los mercados mayoristas.

VI.2.6. Suministro de combustible de aviación civil

- (168) 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 los siguientes argumentos:
- "- En España, a diferencia de otros países europeos, existe un régimen legal de derecho de acceso de terceros a instalaciones de transporte y almacenamiento que facilita el acceso al suministro de querosenos de cualquier aeropuerto del territorio nacional. El sistema de distribución de los querosenos se realiza, mayoritariamente, a través de la red de CLH en el territorio nacional peninsular e islas Baleares y a través de la infraestructura de otros operadores en la Comunidad Canaria. Según indica la CNE, esta amplia infraestructura ("logística primaria") permite a todo operador colocar su producto en cualquier aeropuerto ubicado en dicho ámbito a un coste logístico razonable y no discriminatorio.*
- Los principales competidores en este mercado (CEPSA, REPSOL, BP, SHELL, ESSO y TEXACO), operan en todo el ámbito nacional, incluido Canarias.*
- El mercado del suministro de queroseno de aviación civil a las compañías aéreas que operan en aeropuertos ubicados en España está abierto a todos los operadores con habilitación de operador al por mayor en territorio nacional. Esta*

⁵⁵ M.1891 BP AMOCO/CASTROL.

apertura incluye tanto a los operadores que tienen capacidad de refino en España como a aquéllos que obtienen el producto a través de la importación.

- Las compañías aéreas subastan sus necesidades de combustibles en diferentes aeropuertos, normalmente con carácter anual. Las ofertas de las compañías suministradoras se realizan en forma de “paquetes de aeropuertos” y aunque los precios se fijen individualmente para cada aeropuerto, en las rondas negociadoras es habitual compensar ofertas entre aeropuertos para mejorar la oferta global.

- La mayor compañía aérea española, IBERIA, adquiere ex refinería una parte significativa del queroseno requerido para cubrir sus necesidades a nivel nacional, con independencia del aeropuerto de destino del queroseno.”

(169) El TDC reconoció, no obstante, que la reducida elasticidad de la demanda⁵⁶ 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”⁵⁷ recomiendan complementar este examen, como indica la propia Comisión Europea⁵⁸, realizando un análisis geográfico local, aeropuerto a aeropuerto.

(170) 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.

(171) 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 (así: [...]), ya que sólo en contadas ocasiones se introducen ofertas en bloque para diversos aeropuertos y existen grandes diferencias de precios entre aeropuertos.

(172) A la vista de todo lo anterior, 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).

⁵⁶ 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.

⁵⁷ 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.

⁵⁸ M.5005 GALP/Exxon, M. GALP Energía/ExxonMobil Iberia.

- (173) Precedentes nacionales⁵⁹ 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”.
- (174) 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.
- (175) 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.
- (176) 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

- (177) A la vista de todo lo anterior, esta Dirección de Investigación analizará en relación con la operación notificada y a efectos del presente informe en primera fase los siguientes mercados en los que están presentes adquirente y/o adquirida:
- a) Aprovisionamiento:
 - Mercado canario y suprarregional de aprovisionamiento o primera venta de combustible de aviación (CEPSA).
 - Mercado canario y suprarregional de aprovisionamiento o primera venta de combustible de otros productos refinados (CEPSA)
 - Mercado canario y suprarregional de aprovisionamiento de carburante de automoción (CEPSA).
 - b) Almacenamiento:
 - Mercado canario de almacenamientos (importación y secundarios) de productos petrolíferos (CEPSA y CHESA)
 - Mercado canario de almacenamientos de importación (CEPSA y CHESA)

⁵⁹ C-0022/07 REPSOL/BP OIL

- 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)
- 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 canario de venta directa de fuelóleos (CEPSA).
- d) Distribución minorista:
- Mercado canario/por islas 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)

(178) Todo ello sin perjuicio de que, tras un análisis en profundidad en segunda fase, pueda llegarse a conclusiones distintas sobre las definiciones anteriores.

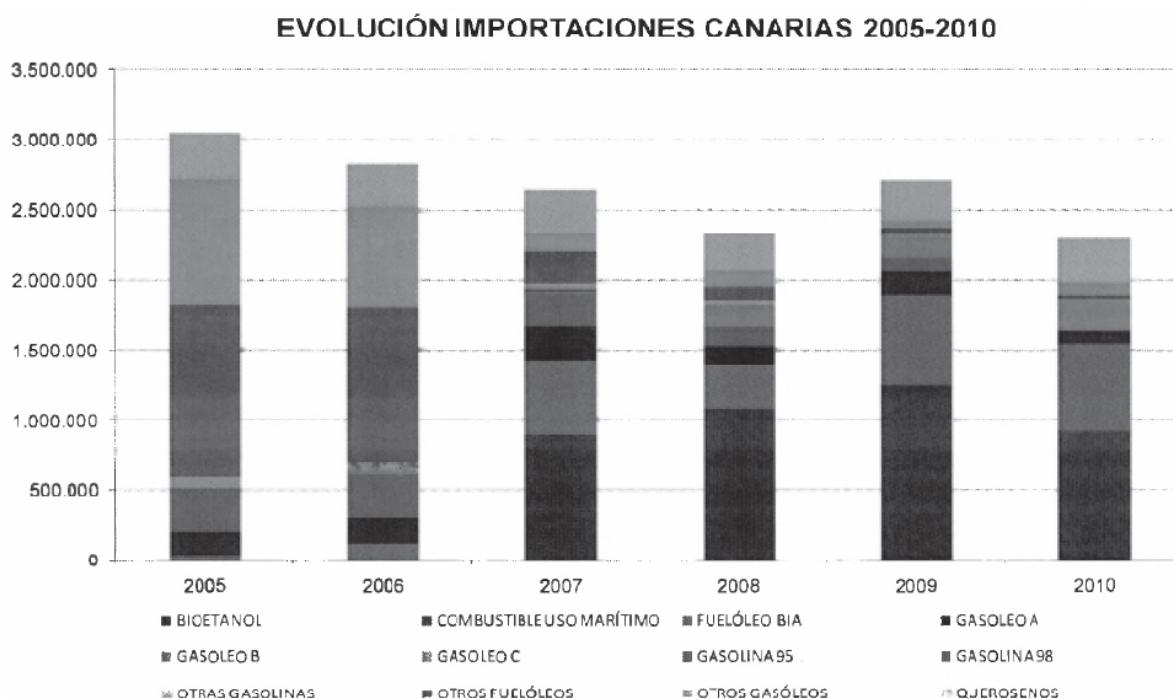
VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

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

(179) 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 las refinerías de importación sitas 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.

(180) 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 2.000.000 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 las 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.



Fuente: CNE

- (181) Dado que CHESA sólo participa en el mercado de distribución mayorista y minorista de combustibles de automoción, se analiza únicamente el mercado de aprovisionamiento para este subproducto a efectos del análisis vertical de la operación.
- (182) 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 [...] m3 de gasóleo de automoción, y ello pese a existir una capacidad ociosa de [...] m3.
- (183) Según datos de la notificante, CEPSA, propietaria de la única refinería existente en las Islas Canarias, produce y aprovisiona el [70-80]%, mientras que el [20-30]% restante sería aprovisionado desde el exterior del Archipiélago por BP ([10-20]%) y Repsol ([10-20]%). Por su parte, 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, si bien, en contestación al test de mercado, DISA ha confirmado que no importa combustibles en la actualidad, sino que se aprovisiona íntegramente de la refinería de CEPSA.
- (184) En definitiva son 3 las empresas presentes en el mercado Canario de aprovisionamiento de carburantes de automoción:
- CEPSA: A través de su refinería de Tenerife, con la que aprovisiona de carburante no sólo para la propia CEPSA, sino también al resto de operadores al por mayor del mercado canario (CHESA, Repsol, BP y DISA).
 - 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%⁶⁰ de sus necesidades de aprovisionamiento de carburantes para el mercado canario. No aprovisiona de productos a terceros.
 - Repsol: A través de Terminales Canarios aprovisionaría desde fuera de Canarias, según CEPSA, el [70-80]%⁶¹ de sus necesidades de aprovisionamiento. No aprovisiona de productos a terceros.
- (185) La siguiente tabla muestra las cuotas de aprovisionamiento de combustible de automoción en las Islas Canarias:

⁶⁰ [...].

⁶¹ [...].

TABLA 3: APROVISIONAMIENTO DE COMBUSTIBLE DE AUTOMOCIÓN EN LAS ISLAS CANARIAS				
	CEPSA	REPSOL	BP	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.

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

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.

(187) 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"⁶², 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, lo que permitiría compensar los mayores costes de transporte de los productos importados.
- La capacidad de aprovisionamiento de Terminales Canarios está infrautilizada. Según CEPSA, el ratio de utilización de Terminales Canarios

⁶² 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". [...].

se sitúa entre 2,5 y 3 rotaciones⁶³ al año. Considerando una media habitual de 8 rotaciones al año, Terminales Canarios podría abastecer el [70-80]% de las necesidades canarias.

- (188) 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.
- (189) 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, [...] [...] ⁶⁴.
- (190) 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.
- (191) 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.
- (192) 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.
- (193) No obstante, este argumento puede ser válido para BP y Repsol, que gozan de capacidad de importación. De hecho, el acceso a capacidad de importación parece erigirse en el factor fundamental para el acceso de nuevos operadores al mercado de aprovisionamiento y reducir la preeminencia de la refinería de CEPSA. En este sentido, DISA manifiesta su voluntad de acceder a este mercado pero que no lo hace por carecer de capacidad de importación.
- (194) 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 también serían reducidos teniendo en cuenta que CHESA representa un parte

⁶³ 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.

⁶⁴ [...].

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 al [20-30]% en 2009:

TABLA 5: PRODUCCIÓN E IMPORTACIÓN DE QUEROSENO EN ESPAÑA 2009				
Empresa	Refinería	Tm. En miles	Cuota	Cuota Total
Repsol	Cartagena	[...]	[0-10]%	[20-30]%
	La Coruña	[...]	[0-10]%	
	Puertollano	[...]	[0-10]%	
	Tarragona	[...]	[10-20]%	
	Somorrostro	[...]	[0-10]%	
Cepsa	San Roque	[...]	[20-30]%	[40-50]%
	La Rábida	[...]	[0-10]%	
	Tenerife	[...]	[10-20]%	
BP	Castellón	[...]	[0-10]%	[0-10]%
Total Producción Nacional		[...]	[70-80]%	
Importaciones Netas		[...]	[20-30]%	[20-30]%
Total Consumo		[...]	100%	100%

Fuente: Notificante.

VII.1.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

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

- **Terminales Canarias:** 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 Canarias está habilitada para el almacenamiento de carburantes de automoción, combustible para aviación y para barcos. Dispone de tanques de almacenamiento en Las Palmas (103.513 m³) y en Tenerife (101.900 m³). Terminales Canarias amplió, en abril de 2008, su capacidad de almacenamiento de gasolinas tanto en Tenerife como en Las Palmas en la cantidad de 13.700 m³ por isla. CEPSA estima que sus instalaciones están altamente infrautilizadas teniendo un ratio de en torno a 3 rotaciones por año.
- **DISA:** Se trata de un operador 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, según la notificante,

tiene previsto realizar 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 74.000 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.
- 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 61.780 m3 de capacidad para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos utilizados como combustibles para barcos.
- BP: Posee una instalación con capacidad de 44.000 m3 en Gran Canaria. Actualmente BP tiene alquilada parcialmente esta instalación a Aegean para el almacenamiento de bunker 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 [...] m3 de capacidad. La terminal de CHESA se compone de nueve tanques, cuatro de los cuales están en la actualidad arrendados a [...]. El resto de la capacidad está habilitada para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos que se utilizan como combustibles para barcos, aunque en la actualidad está ociosa, según la notificante. 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, como máximo, [...] m3 de almacenamiento.
- 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.
 - 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).

(196) 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 6: CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE IMPORTACIÓN EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010						
	Tenerife		Gran Canaria		TOTAL	
	Volumen Tm.	%	Volumen Tm.	%	Volumen Tm.	%
CHESA			[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Petrocán	[...]	[40-50]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Terminales Canarios	[...]	[30-40]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Petrologis			[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Aegean			[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
BP			[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
DISA			[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
TOTAL CEPSA + CHESA	[...]	[40-50]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%

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

(197) 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 casi el [80-90]% ([60-70]% en el mercado canario).

(198) En definitiva, se observa que la importación de combustibles, al margen de Petrologis y Aegean, que se dedican fundamentalmente al almacenamiento de productos de generación eléctrica y bunker, está controlada por CEPSA, Repsol y BP (estos últimos a través de Terminales Canarios). En esta clasificación es necesario introducir a DISA, ya que tanto la CNE como la notificante consideran que su almacenamiento en Salinetas dispone de capacidad de importación. No obstante, DISA manifiesta que la importación no es posible y que ello determina que, hasta la fecha, se haya aprovisionado en su totalidad de CEPSA.

(199) 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]%).

(200) 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. Una vez en ellas, 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.

(201) 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) en las Islas Canarias, según la CNE⁶⁵, serían las siguientes:

TABLA 7: CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010		
	Volumen m ³	%
Dique del Este	[...]	[10-20]%
DISA	[...]	[20-30]%
Petrocan	[...]	[20-30]%
Terminales Canarios	[...]	[20-30]%
Petrologis	[...]	[0-10]%
Aegean	[...]	[0-10]%
CHESA	[...]	[0-10]%
BP	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%
TOTAL CEPSA+ CHESA	[...]	[30-40]%

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

(202) Como se observa en la tabla anterior, con esta operación CEPSA refuerza su posición preponderante en el mercado canario de almacenamiento, alcanzando una cuota del [30-40]% (adición del [0-10]%), a gran distancia de sus principales competidores, DISA ([20-30]%) y Repsol-BP ([20-30]% a través de Terminales Canarios).

(203) 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 ([30-40]%, con una adición del [0-10]%) y, especialmente, en el mercado de almacenamiento de fuelóleos, en que alcanzará una cuota del [60-70]% (adición del [0-10]%). En ambos casos, refuerza su posición como principal almacenista en el mercado canario.

⁶⁵ El dato de Dique del Este se ha obtenido a partir de la notificación.

TABLA 8: CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS EN LAS ISLAS CANARIAS EN 2010						
	Gasolinas		Gasóleos		Fuelóleos	
	Volumen m ³	%	Volumen m ³	%	Volumen m ³	%
Dique del Este			[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DISA	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%
Petrocan			[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
Terminales Canarios	[...]	[60-70]%	[...]	[10-20]%		
Petrologis			[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Aegean			[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
CHESA			[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
BP			[...]	[0-10]%		
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
TOTAL CEPSA + CHESA	0	0%	[...]	[40-50]%	[...]	[60-70]%

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

- (204)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 y de fuelóleos y CEPSA pasaría a almacenar más del [50-60] % de las gasolinas.
- (205)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 estratégicas⁶⁶.
- (206)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. 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. Asimismo, 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).

⁶⁶ 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.

VII.1.3. Distribución mayorista de productos petrolíferos

- (207) 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.
- (208) CHESA realiza ventas directas en relación con gasolina, gasóleo A y otros gasóleos en las Islas Canarias.
- (209) CEPSA realiza ventas directas de gasolina, gasóleo A y de gasóleo y fuelóleo para generación eléctrica⁶⁷. 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 y de gasóleo A.
- (210) 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).
- (211) CEPSA presenta una posición cuasimonopolística tanto en las ventas mayoristas de gasolina como de otros gasóleos, que se ve ligeramente incrementada con la adición de las cuotas de CHESA.
- (212) En el mercado de ventas directas de gasolina, la adición de cuota es inapreciable, dado que la participación de Cepsa en el mercado es muy residual ([0-10]%).

TABLA 9: VENTAS DIRECTAS DE GASOLINA EN LAS ISLAS CANARIAS 2008-2010						
Empresa	2008		2009		2010	
	m3	%	m3	%	m3	%
CEPSA	[...]	[90-100]%	[...]	[90-100]%	[...]	[90-100]%
DISA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
BP	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CHESA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
REPSOL	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

- (213) En lo que se refiere a las ventas directas de otros gasóleos, se incrementa marginalmente la cuota de CEPSA, que lidera el mercado con una cuota del [60-70]%. En todo caso, tal y como indica la notificante, el tipo de gasóleo que

⁶⁷ Dado que CHESA no suministra fuelóleos, según la notificante, no se considera este mercado. No obstante, es preciso recordar que CHESA dispone de un almacenamiento en Gran Canaria, que es adquirido en la presente operación con CEPSA, y que está especialmente acondicionado para el almacenamiento de fuelóleos y gasóleos de forma que podría ser un mercado verticalmente afectado.

suministra CEPSA es gasóleo para generación eléctrica, a diferencia del de CHESA.

TABLA 10: VENTAS DIRECTAS DE OTROS GASÓLEOS EN LAS ISLAS CANARIAS 2008-2010						
Empresa	2008		2009		2010	
	m3	%	m3	%	m3	%
CEPSA	[...]	[70-80]%	[...]	[70-80]%	[...]	[60-70]%
Unelco	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
CHESA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
TOTAL CEPSA + CHESA	[...]	[70-80]%	[...]	[70-80]%	[...]	[60-70]%

Fuente: Notificante

(214) Por último, CEPSA incrementa su cuota en el mercado canario de suministro mayorista de Gasóleo A 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 11: VENTAS DIRECTAS DE GASÓLEO A EN LAS ISLAS CANARIAS 2008-2010						
Empresa	2008		2009		2010	
	m3	%	m3	%	m3	%
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

(215) 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 Tenerife⁶⁸, y Repsol y BP distribuyendo sus propios productos refinados

⁶⁸ Es destacable que DISA se abastece de CEPSA en un [90-100]%, mientras que DISA suministra a CEPSA un [0-10]%.

importados, además de los refinados por CEPSA en Tenerife. La operación supone por tanto la desaparición de uno de estos operadores, con una creciente presencia en el mercado de ventas directas de gasóleo A.

- (216) En lo que se refiere al suministro de otros gasóleos, en él intervienen CEPSA, CHESA y otros operadores no relacionados con la energía, como Unelco, que es, además, el principal cliente de CEPSA. La operación supone de nuevo la desaparición de un competidor que si bien tenía una presencia limitada, contribuía a ejercer cierta presión competitiva sobre CEPSA.

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

- (217) CEPSA distribuye carburantes de automoción a nivel minorista a través de una red de aproximadamente 1.800 estaciones de servicio en España y Portugal con la marca "CEPSA". En las Islas Canarias, CEPSA dispone de siete estaciones de servicio.
- (218) CHESA suministra carburantes a través de una red de 65 estaciones de servicio, 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).
- (219) 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 12: MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE CARBURANTES EN 2010. CUOTAS POR VOLUMEN DE VENTAS Y NÚMERO DE EE.SS.				
Empresa	Ventas Tm.	%	Nº EE.SS.	%
DISA	[...]	[40-50]%	[...]	[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 ⁶⁹	[...]	[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.

⁶⁹ 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.

- (220) A raíz de la operación de concentración notificada, CEPSA reforzará su presencia en 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 la misma 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).
- (221) 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 DISA que podrían condicionar su actuación respectiva en los distintos mercados afectados.
- (222) En este sentido, cabe señalar que el extinto TDC ya se pronunció en el marco de la operación DISA/SHELL sobre la relación entre ambos operadores, concluyendo lo 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.”*
- (223) 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.

TABLA 13: MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE CARBURANTES EN 2010 POR ISLAS Y NÚMERO DE EE.SS.

	Fuerteventura		La Palma		Lanzarote		Tenerife		Gran Canaria		La Gomera		El Hierro	
	Nº EE.SS.	%	Nº EE.SS.	%	Nº EE.SS.	%	Nº EE.SS.	%	Nº EE.SS.	%	Nº EE.SS.	%	Nº EE.SS.	%
DISA	[...]	[40-50]%	[...]	[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]%	[...]	[0-10]%	[...]	[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	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%

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

- (224) 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.
- (225) Por otro lado, es preciso recordar que DISA mantiene [...] estaciones de servicio a 31 de diciembre de 2010 según información disponible en la CNE y [...] en la actualidad, según indica la notificante, abanderadas por CEPSA⁷⁰.
- (226) Finalmente, cabe recordar que tan sólo los suministros realizados por [...] tienen un origen distinto al de la refinería de Tenerife, ya que el resto de operadores ([...]) son aprovisionados o suministrados en el mercado mayorista por CEPSA.
- (227) 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 la desaparición de un potencial cliente muy relevante en los mercados de suministro mayorista y de aprovisionamiento en Canarias.

⁷⁰ 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.

VII.1.5. Fabricación y venta de lubricantes

- (228) Tanto CEPSA como CHESA participan en la fabricación y venta de lubricantes. En lo que se refiere a la fabricación de lubricantes, se dispone de las cuotas de CEPSA y CHESA en España, siendo éstas cercanas al [20-30]% y el [0-10]%, respectivamente. No obstante, no se dispone de los datos relativos a la capacidad de fabricación en el conjunto del EEE, aunque, en todo caso, la adición que se produzca por la compra de CHESA será reducida.
- (229) A este respecto es preciso tener en cuenta que, de acuerdo con la notificante, la diferenciación por tipo de lubricante debe hacerse en la distribución de los productos, pero no cuando se trata de capacidades de producción, ya que la tecnología para la producción de los diversos tipos de lubricantes es similar y por lo tanto, en función de la demanda y necesidades de las plantas de producción, se decidirá la fabricación de un tipo u otro de lubricante (ya que la única diferencia entre unos y otros está en los aditivos empleados).
- (230) En lo que se refiere a las ventas mayoristas de lubricantes de automoción en el conjunto de la Unión Europea, la operación supondrá, según las estimaciones de la notificante, una adición del [0-10]%, alcanzando CEPSA una cuota del mercado cercana al [0-10]%. En caso de considerar el mercado nacional, la cuota se elevaría al [20-30]% (adición del [10-20]%).
- (231) En cuanto a los lubricantes industriales, las ventas mayoristas de en el conjunto de la Unión Europea, ascenderán tras la operación, según las estimaciones de CEPSA, en un [0-10]%, alcanzando CEPSA una cuota del mercado cercana al [0-10]%. En caso de considerar el mercado nacional, la cuota se elevaría al [10-20]% (adición del [0-10]%).
- (232) En ambos mercados, el volumen 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 [...]. La distribución de otros fabricantes supone una proporción mínima respecto al volumen total de producto distribuido por CEPSA
- (233) Por último, en lo que respecta al mercado de distribución minorista de lubricantes, las únicas actividades de CEPSA y CHESA en este mercado son las ventas de lubricantes para automoción en las estaciones de servicio que forman parte de sus redes. Dichas estaciones de servicio compiten a nivel minorista con otros canales de distribución tales como talleres, tiendas de recambio, y grandes superficies y las cuotas de mercado de las partes son limitadas. En concreto, basándose en datos de AC Nielsen, CEPSA y CHESA estiman que en 2010 el volumen de lubricantes vendido a nivel minorista fue de [...] toneladas métricas, la red de estaciones de servicio de CEPSA vendió [...] toneladas y la de CHESA [...] toneladas, representando el [0-10]% y el [0-10]% respectivamente del total de dicho mercado.
- (234) 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.

- (235) 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.
- (236) 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 refinado 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.
- (237) De acuerdo con el Informe de la CNE, las cuotas de mercado de suministro de combustible de aviación a nivel nacional fueron, en 2010, las siguientes:

TABLA 14: CUOTAS NACIONAL DE SUMINISTRO COMBUSTIBLE AVIACIÓN EN 2010	
EMPRESA	NACIONAL
CEPSA	[30-40]%
REPSOL	[20-30]%
BP	[10-20]%
SHELL	[0-10]%
GALP	[0-10]%
CHESA	[0-10]%
IBERIA	[0-10]%
CEPSA+CHESA	[40-50]%

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

- (238) A nivel nacional, el incremento de cuota 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]%.
- (239) Adicionalmente, el test de mercado ha puesto de manifiesto la importancia de analizar el mercado de suministro en cada uno de los aeropuertos afectados, ya que no se suelen efectuar ofertas en bloque para diversos aeropuertos y, en todo caso, cada compañía elige a su suministrador en función de la oferta para cada aeropuerto individual. Un operador incluso señala la existencia de fuertes diferencias de precios entre aeropuertos.
- (240) De acuerdo con la notificante, las cuotas de las partes y sus principales competidores en 2010 en el mercado de suministro de combustible de aviación en los aeropuertos en los que está presente CHESA son las siguientes:

TABLA 15: CUOTAS POR AEROPUERTOS DE SUMINISTRO COMBUSTIBLE AVIACIÓN EN 2010				
	ALICANTE	BARCELONA	GERONA	MÁLAGA
CEPSA	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[50-60]%
REPSOL	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
BP	[10-20]%	[20-30]%	[50-60]%	[0-10]%
SHELL	[0-10]%	[20-30]%		[0-10]%
GALP	[0-10]%	[10-20]%		[0-10]%
CHESA	[20-30]%	[0-10]%	[30-40]%	[10-20]%
OTROS		[0-10]%	[0-10]%	
CEPSA+CHESA	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%	[70-80]%
	MALLORCA	REUS	SEVILLA	MURCIA
CEPSA	[40-50]%	[0-10]%	[60-70]%	[0-10]%
REPSOL	[20-30]%	[10-20]%		[30-40]%
BP	[10-20]%			
SHELL	[0-10]%		[30-40]%	
GALP	[0-10]%			
CHESA	[0-10]%	[70-80]%	[0-10]%	[50-60]%
OTROS	0,21%	9%		29%
CEPSA+CHESA	52%	76%	70%	56%

Fuente: Notificante.

(241)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 cualquier caso, la eliminación de un competidor que, en algunos aeropuertos, presenta una posición preeminente.

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

(242)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 limitado a un máximo de dos⁷¹, mientras que en el resto de aeropuertos, con menor tráfico, sólo puede haber un único agente.

⁷¹ Tres en los aeropuertos de Madrid.Barajas, Barcelona, Málaga y Alicante, según la CNE.

- (243) CHESA no realiza actividades de puesta 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 de suministro de combustible de aviación en el que sí participa CHESA y, en particular, respecto a tres aeropuertos: Alicante, Málaga y Sevilla.
- (244) 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]%.
- (245) 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)⁷², Terminales Canarios (TC) propiedad de Repsol y BP, Spanish Intoplane Services (SIS) propiedad de Shell y CEPSA, SHELL España (SHELL), Berciana De Petróleos (Berciana) y Mierense De Transportes (MITRASA).
- (246) 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 entre las actividades de CEPSA (a través de SIS) en los servicios intoplane y de CHESA en el suministro de combustible:

TABLA 16: SERVICIO DE PUESTA A BORDO DE COMBUSTIBLES DE AVIACIÓN Y LUBRICANTES POR AEROPUERTO (2010) Y POR VOLUMEN DE COMBUSTIBLE DE PUESTA A BORDO			
Aeropuerto	Total m ³	SIS	
		m ³	%
Barcelona	[...]	[...]	[0-10]%
Palma Mallorca	[...]	[...]	[0-10]%
Málaga	[...]	[...]	[60-70]%
Alicante	[...]	[...]	[20-30]%
Gerona	[...]	[...]	[0-10]%
Sevilla	[...]	[...]	[80-90]%
Murcia	[...]	[...]	[0-10]%
Zaragoza	[...]	[...]	[0-10]%
Reus	[...]	[...]	[0-10]%

Fuente: Notificante

- (247) 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

⁷² 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.

de la adquirente y la adquirida en los mismos, en los mercados de intoplane y suministro, respectivamente.

- (248) 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 16 de mayo de 2005 y expira el 15 de mayo de 2012.

TABLA 17: SERVICIOS DE PUESTA A BORDO DE COMBUSTIBLES DE AVIACIÓN Y LUBRICANTES EN EL AEROPUERTO DE MÁLAGA 2008-2010						
Empresa	2008		2009		2010	
	m ³	%	m ³	%	m ³	%
SIS	[...]	[60-70]%	[...]	[50-60]%	[...]	[60-70]%
CLH	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

- (249) 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 18: SERVICIOS DE PUESTA A BORDO DE COMBUSTIBLES DE AVIACIÓN EN EL AEROPUERTO DE SEVILLA 2008-2010						
Empresa	2008		2009		2010	
	m ³	%	m ³	%	m ³	%
SIS	[...]	[70-80]%	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%
CLH	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

- (250) Por último, respecto al aeropuerto de Alicante, CEPSA presenta una cuota en el mercado de intoplane inferior al [20-30]%.

- (251) 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.

- (252) Pese a estas afirmaciones, las contestaciones al test de mercado arrojan dudas sobre los efectos de la operación.
- (253) En primer lugar, es preciso tener en cuenta que la oferta está compuesta por compañías de servicios intoplane que normalmente prestan el servicio de puesta a bordo a las compañías suministradoras de querosenos y no directamente a las aerolíneas.
- (254) De hecho, Iberia es el único operador que se aprovisiona y suministra por su cuenta en los aeropuertos de Madrid y Barcelona. Para el resto de aeropuertos firma contratos de suministro y entrega del queroseno en el ala del avión (incluye intoplane) de un año de duración.
- (255) El resto de compañías firman contratos de un año con los suministradores de combustible que incluyen los servicios de intoplane, pese a existir la posibilidad teórica de contratar por separado ambos servicios. Sin embargo, con carácter general denuncian la imposibilidad de conseguir ofertas de suministro sin incluir el intoplane e indican que es un tema de especial relevancia para las compañías aéreas. Concretamente, reconocen que pese a que los pliegos de condiciones de AENA establecen que los operadores intoplane pueden ser elegidos libremente por los transportistas aéreos que operan en el aeropuerto, con independencia del contrato de suministro, en la práctica, los suministradores presentan ofertas de suministro que incluyen los servicios de intoplane, sin posibilidad de separar el suministro de los servicios de puesta a bordo.
- (256) Esta configuración de las ofertas podría dar lugar a que en aeropuertos con un suministrador de combustible predominante y dos empresas de intoplane, en una de las cuales participa el propio suministrador, éste determine que el servicio de intoplane sea proporcionado exclusivamente por su empresa de intoplane participada, de modo que la implantación en el aeropuerto de la otra empresa de intoplane se vea reducida a cuotas de mercado muy bajas, alcanzando niveles que lleguen a hacer económicamente inviable acudir a nuevos concursos de puesta a bordo.
- (257) De hecho, el sistema de ofertas conjuntas es considerado por alguna compañía como una barrera al cambio de suministrador. En este sentido, se señala en el test que la rapidez para cambiar de suministrador de combustible dependerá de la posibilidad de encontrar un operador con equipamiento y capacidad para realizar los servicios intoplane (en el caso de que el cambio implique cambiar de suministrador de intoplane).
- (258) Por ello, por lo general, tanto oferentes como demandantes, reclaman una separación total en las ofertas y concluyen que, dado el funcionamiento actual del mercado, la operación conllevará el refuerzo de CEPSA a través de su operador de intoplane, SIS, en aquellos aeropuertos en los que siendo ya concesionaria

vea reforzada su posición en el mercado de suministro de combustibles de aviación tras la adquisición de CHESA.

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.

- (259) 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 proveedores a través de Terminales Canarios y como clientes de la refinería de CEPSA.
- (260) 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.
- (261) CEPSA mantiene en la actualidad contratos de aprovisionamiento y suministro [...]⁷³. 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, [...].
- (262) 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.
- (263) 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. 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.
- (264) DISA Gestión Logística S.A.U, presta servicio y tiene contratos de almacenamiento secundario con DISA, Repsol, Chevron y CEPSA, quien a su vez suministra desde ellos a terceros como BP y PCAN.

⁷³ [...].

- (265) Marítima Petrogás S.L.U.⁷⁴, 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, Chevron, Repsol y PCAN).
- (266) 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.
- (267) 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.

TABLA 19: TRANSPORTE DE PRODUCTO APROVISIONADO DESDE LA REFINERÍA DE TENERIFE A OTRAS ISLAS							
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.

- (268) 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, [...]. Por otro lado, es destacable que tanto Repsol como BP se aprovisionan en la Refinería de CEPSA 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.

VII.2.2. Almacenamiento de productos petrolíferos.

- (269) 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.

⁷⁴ 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.

- (270) En el caso de CEPSA, la demanda está constituida por los clientes de Petrocan, única empresa del grupo que ofrece servicio de almacenamiento a terceros⁷⁵, 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.
- (271) 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 del Este se almacena también producto para Cores y el resto es producto terminado de CEPSA que posteriormente se vende a Unelco⁷⁶.
- (272) Por su parte, CHESA tiene alquilados los [...] m3 de que dispone para combustible para generación eléctrica a [...]. La negociación del precio se realiza de forma bilateral, no siendo necesario comunicar los precios a la CNE.
- (273) 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 el test de mercado, ninguno de los operadores tiene previsto incrementar 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. BP apunta que debe tenerse en cuenta que una alta rotación puede significar un mayor riesgo de que la terminal se quede sin producto, por lo que las rotaciones suelen ser menores para evitar problemas de *stock-out* en las terminales, aunque reconoce que, teóricamente, podría ser posible un incremento de la capacidad de almacenamiento.
- (274) Por otro lado, la notificante señala la existencia de dos proyectos de ampliación de capacidad de almacenamiento. En efecto, con fechas 27 de mayo de 2010 y 27 de julio de 2010 se han solicitado las correspondientes evaluaciones de impacto ambiental para dos proyectos de instalación de almacenamiento en Gran Canaria por parte de Petrosigma, S.A. e Inversiones Portuarias Caship, S.A. (filial de la empresa multinacional Addax Oryx). De acuerdo con la información publicada, la instalación de Petrosigma, S.A. tendrá una capacidad de 231.050 m3 y la de Inversiones Portuarias Caship, S.A. de 240.130 m3, ambas destinadas fundamentalmente al almacenamiento de fueloil para bunker, aunque, según la notificante, dedicarían una parte de su capacidad al almacenamiento de gasóleos

⁷⁵ La notificante no ha aportado la cuota de capacidad adicional que es arrendada a CEPSA por terceros, aunque indica que es mínima.

⁷⁶ Unelco posee, por su parte, una gran capacidad de almacenamiento en las Islas Canarias que representa el 52,8% del total de capacidad del archipiélago canario para almacenamiento de combustible para generación eléctrica.

(cerca de un 30% y un 8%, respectivamente). Las respuestas al test de mercado, por su parte, apuntan a que la capacidad podría incrementarse, aunque se deduce que las nuevas instalaciones se centrarán en el almacenamiento de búnker y que su puesta en actividad no será temprana.

- (275) En definitiva, de acuerdo con la notificante, existe capacidad de almacenamiento ociosa y existe la posibilidad de cambio de proveedor de almacenamiento que previsiblemente se produciría con la entrada de nuevos competidores, dado que los contratos de almacenamiento, según CEPSA, no son a largo plazo, lo que facilitaría el cambio.
- (276) 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

- (277) 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.
- (278) En el caso del uso industrial, al ser usado 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.
- (279) 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.
- (280) Respecto a la competencia potencial, la notificante se remite al mercado de aprovisionamiento y almacenamiento y señala que el incremento de capacidad de almacenamiento previsto para 2012 por la entrada de nuevos operadores y 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.
- (281) 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 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 a extra-red. DISA tiene capacidad de almacenaje 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 podrían quedar 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 almacenaje secundario así como capacidad de almacenaje para la importación.

- (282) Respecto al transporte, los suministros de productos petrolíferos a otras islas se realizan desde las instalaciones de almacenamiento secundario localmente en cada isla, excepto en Tenerife, que se realizan desde la refinería de CEPSA.
- (283) 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.
- (284) 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.
- (285) 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.

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

- (286) 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.
- (287) 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.
- (288) 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.

- (289) 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.
- (290) 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.
- (291) 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.

- (292) Los lubricantes son un producto homogéneo que debe 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.
- (293) 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.
- (294) 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.
- (295) 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 [...] ⁷⁷. 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.

- (296) 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, con las salvedades expresadas anteriormente, en caso de que ese cambio conlleve también sustituir al proveedor de servicios intoplane, que suele formar parte de la oferta conjunta que realizan los suministradores a las compañías aéreas.
- (297) 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 aeropuertos españoles. La red de CLH y el sistema de las licitaciones anuales persiguen hacer de éste un mercado especialmente abierto y competitivo.
- (298) 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.

- (299) 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 éstas 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.
- (300) 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.
- (301) 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

⁷⁷ La distribución de otros fabricantes supone una proporción mínima respecto al volumen total de producto distribuido por CEPSA

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.

- (302) 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).
- (303) 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

- (304) 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.
- (305) 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

- (306) En el mercado de almacenamiento de combustibles, CEPSA refuerza su posición en Canarias, consolidando su liderazgo en almacenamientos de importación y secundarios ([30-40]%, 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.
- (307) Adicionalmente, si bien CHESA no se aprovisionaba de combustible procedente de fuera de Canarias, el almacenamiento que se adquiere con la operación en Gran Canaria forma parte de los almacenamientos de importación que, en línea con lo apuntado en el test de mercado, condicionan en gran medida la posibilidad de competir activamente en el mercado aguas arriba de aprovisionamiento, dominado actualmente por CEPSA en Canarias a través de su refinería de

Tenerife. Por tanto, como resultado de la operación, desaparece un competidor potencial creíble en los mercados de aprovisionamiento.

- (308) En el mercado mayorista de distribución de combustibles, CEPSA refuerza marginalmente su posición cuasimonopolística 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]%).
- (309) 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 [...] 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.
- (310) 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 hasta [...]. 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 y potenciar los posibles efectos que puedan derivarse de los actuales sistemas de fidelización de los clientes a través de los sistemas de tarjetas, cuestiones que deberán ser analizadas en mayor profundidad para determinar la probabilidad de estos efectos⁷⁸.
- (311) 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 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]%).
- (312) Por último, 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

⁷⁸ 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.”

al 30% 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]%).

VIII.2 Efectos verticales

- (313) 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.
- (314) Así, 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.
- (315) 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 [...] con CHESA por un vínculo estructural y reforzándose, por tanto, la integración vertical de la adquirente.
- (316) 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.
- (317) Por otra parte, la propia notificante reconoce que la operación favorecerá la viabilidad de la refinería de CEPSA a través de la integración vertical con el mercado minorista por la adquisición de la red de CHESA formada por 65 estaciones de servicio que se unen a las únicas 7 que posee CEPSA en Canarias. A ello debe añadirse el temor manifestado por algunos operadores en el test mercado al uso que pueda hacer CEPSA del conocimiento que tiene de la actividad comercial de sus competidores en el mercado minorista, dada su posición simultánea como suministrador mayorista a estaciones de servicio y minorista. En particular, algunas de las respuestas recibidas al test ponen de manifiesto el riesgo de estrangulamiento de los citados operadores salvo que exista una garantía de acceso de éstos a los terminales de importación así como la eliminación de las exclusivas de suministro existentes para poder aprovisionarse de otros operadores distintos de CEPSA.
- (318) 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. En particular, numerosos operadores consultados en el marco del test de mercado han puesto de manifiesto que en los aeropuertos donde existen dos concesiones de puesta a bordo, las compañías suministradoras de producto suelen

aprovisionarse sólo de los servicios de intoplane de sus participadas o filiales. De hecho, señalan que en la práctica, los suministradores presentan ofertas de suministro que incluyen los servicios de intoplane, sin posibilidad de separar el suministro de los servicios de intoplane, de forma que cabe esperar que en aeropuertos como Sevilla, Málaga y Alicante en los que CHESA suministra a diversas compañías aéreas contratando como operador intoplane a CLH Aviación, éste pase a ser reemplazado por SIS, reforzándose claramente la posición de CEPSA 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).

- (319) Asimismo, la operación supone la desaparición del único suministrador de combustible de aviación no integrado verticalmente con los servicios de intoplane en España, como han puesto de manifiesto algunas respuestas al test.

VIII.3 Efectos coordinados

- (320) 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 preexistente 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 y aprovisionamientos de importación en las principales islas⁷⁹ frente a la presencia predominante de DISA en los mercados descendentes, especialmente de distribución minorista de carburantes y almacenamientos secundarios en las islas menores.
- (321) 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.
- (322) A la vista de lo anterior, el refuerzo de CEPSA en los mercados de almacenamientos, distribución mayorista y minorista de combustibles favorece el

⁷⁹ 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 monopolístico 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.”

alineamiento de los intereses de ambos operadores, creándose los incentivos suficientes para coordinar su comportamiento en los mismos y existiendo vínculos contractuales que podrían operar como mecanismos de retorsión creíbles para disciplinar sus respectivas actuaciones.

VIII.4 Conclusión

- (323) 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 preeminente. 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, y 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.
- (324) La operación también supone un ligero refuerzo de la adquirente en los mercados de lubricantes así como en los mercados de suministro mayorista y minorista de combustibles favoreciendo el riesgo de efectos coordinados con Disa, su principal competidor y a la vez cliente y proveedor en otros mercados verticalmente relacionados. Por último, la operación podría contribuir también a reforzar simultáneamente la posición de CEPSA en el mercado de servicios into-plane 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 del único competidor no integrado verticalmente con los servicios de puesta a bordo de combustibles y lubricantes en dicho mercado.
- (325) Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, esta Dirección de Investigación estima preciso un análisis en profundidad de la operación de concentración notificada, a la vista de los posibles obstáculos detectados para el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados analizados.

IX. 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 **acordar iniciar la segunda fase del procedimiento**, en aplicación del artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, en la medida que la operación de concentración notificada puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados analizados.

Elévese al Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia.