

## INFORME DEL CONSEJO DE CONSUMIDORES Y USUARIOS (CCU) A LA NOTA SUCINTA C/1644/25– DECATHLON / ACTIVOS INTERSPORT

Con el fin de dar respuesta al trámite de audiencia, previsto en el artículo 26.6 de Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, este Consejo realiza las siguientes observaciones:

### CONSIDERACIONES GENÉRICAS

**PRIMERA.** -Elevado nivel de concentración. De conformidad con la información obrante en el expediente, la operación da lugar a cuotas superiores al 60% en diversos segmentos del mercado. Tal circunstancia constituye, conforme a la práctica decisoria nacional y comunitaria, un indicio sólido de Posición de dominio individual, o capacidad de ejercicio de poder de mercado significativo

**SEGUNDA.** – Factores económicos y de espacio físico

Aplicar un incremento pequeño pero significativo y no transitorio de precios (SSNIP del 5–10%) de forma rentable. Ello se fundamenta en la elevada cuota de mercado, la limitada presión competitiva residual y la escasa sustituibilidad geográfica, dada la insularidad del mercado. En consecuencia, la operación genera un escenario en el que el operador resultante podría actuar en gran medida independientemente de sus competidores y consumidores.

Además, hay que considerar el factor “espacio físico atractivo” que es determinante en Tenerife. La nota, sometida a audiencia, identifica barreras de entrada ligadas a la dificultad de encontrar espacios físicos atractivos, señalando que en Tenerife el riesgo es mayor por la orografía, que dificulta la creación de nuevos centros y superficies comerciales. Asimismo, se recoge que la expansión reciente de algunos operadores depende en gran medida de la disponibilidad de espacio en centros comerciales existentes, donde se encuentran 8 de los establecimientos adquiridos. Está claro que si el acceso a locales atractivos queda concentrado, la competencia efectiva puede quedar “cerrada” aunque existan operadores potencialmente interesados.

La CNMC no descarta riesgo de cierre de mercado para operadores que busquen establecimientos grandes, ya que DECATHLON contaría con 6 establecimientos de más de 700 m<sup>2</sup> en Tenerife; y tampoco descarta dificultades para operadores de menor tamaño, al resultar que DECATHLON tendría 11

establecimientos de menos de 600 m<sup>2</sup>, de los cuales 6 tienen menos de 400 m<sup>2</sup>, tamaño frecuentemente preferido por operadores más pequeños.

Este doble efecto (limitación para grandes y para pequeños) puede reducir la diversidad real de formatos comerciales y reforzar la posición de mercado del operador resultante.

**TERCERA.** – Sobre los efectos unilaterales de la operación, la nota identifica que la reducción de presión competitiva derivada de las barreras de entrada puede reforzar efectos unilaterales tales como:

- Eliminación de presión competitiva directa y por tanto, reducción de la oferta y variedad, especialmente de marcas de terceros.
- Reducción de la calidad y especialización del servicio.
- Pérdida de cobertura geográfica
- Reducción de incentivos a la innovación
- Posibilidad de incremento de precios y reducción de incentivos competitivos.

**CUARTA.** - Sobre la reducción de la variedad y la diferenciación de productos- El mercado analizado presenta características propias de competencia monopolística, en la que la diferenciación de productos (marcas, gamas, especialización) es esencial y la variedad constituye un elemento clave del bienestar del consumidor

La operación genera incentivos a sustituir marcas de terceros por marcas propias y homogeneizar la oferta, lo que implica que existe una menor capacidad de elección para los consumidores y una reducción de la diversidad de productos disponibles.

**QUINTA.-** Sobre las barreras de entrada y la falta de disciplina competitiva:

1. Existencia de barreras estructurales significativas

La CNMC ha identificado barreras de entrada relevantes, tales como la escasez de locales comerciales atractivos y la dependencia de centros comerciales existentes y las limitaciones geográficas propias de Tenerife

2. Insuficiencia de la entrada potencial

Desde el análisis económico, la entrada no resulta probable, oportuna ni suficiente, existen elevados costes hundidos y se refuerza la posición del operador incumbente

### 3. Riesgo de cierre de mercado (foreclosure)

La operación otorga al operador resultante control sobre localizaciones estratégicas y establecimientos de distintos tamaños adaptados a diferentes modelos de negocio. Ello puede impedir o dificultar la entrada de nuevos competidores y producir la expansión de operadores existentes

**SEXTA.** - Sobre la insuficiencia de los compromisos propuestos, la propia Nota los pone de manifiesto. Se han presentado compromisos consistentes, entre otros, en la desinversión de 10 activos en Tenerife y el cierre de 250 m<sup>2</sup> de superficie de venta del establecimiento de La Laguna, previendo promover subrogación/renegociación de contratos de arrendamiento con un tercero competidor.

La Dirección de Competencia considera que no existen suficientes garantías de viabilidad del proceso (vigencia de contratos en la entrada en vigor o durante la vigencia de los compromisos), lo que afecta a varios activos. Asimismo, se indica que las cuotas se mantienen elevadas, que quedarían únicamente cinco localizaciones disponibles y que no se han presentado posibles interesados competidores, reduciendo significativamente la eficacia del paquete.

Queda claro que los compromisos mitigan de forma parcial los efectos adversos pero resultan insuficientes para garantizar la competencia efectiva en el mercado afectado

**SÉPTIMA.** - Sobre el balance de eficiencia y bienestar del consumidor. Si bien la operación podría generar determinadas eficiencias (economías de escala, mejoras logísticas), no consta que sean verificables, sean específicas de la operación y se trasladen efectivamente a los consumidores

Por el contrario, resulta más probable que dichas eficiencias sean apropiadas por la empresa resultante y no trasladadas en forma de menores precios o mejor calidad

## CONCLUSIÓN

Se identifican claramente los siguientes factores de riesgo:

1. Dominio en Tenerife: Hay una elevada concentración en el segmento de venta de artículos deportivos técnicos en la isla, donde la suma de las

cuotas de Decathlon e Intersport limitaría drásticamente las opciones del consumidor.

2. Barreras de Entrada: La limitada disponibilidad de suelo comercial estratégico en las islas actúa como un muro para nuevos competidores, lo que facilitaría la creación de una posición de dominio casi absoluto en zonas urbanas clave.
3. Efecto sobre el Producto: El regulador teme una reducción en la variedad de marcas de terceros, dado que el modelo de negocio de Decathlon prioriza sus marcas propias (Pasión Brands) frente al modelo multimarca de Intersport.

Los datos confirman que Decathlon busca una expansión con efectos adversos para los consumidores de Canarias, aprovechando la liquidación de un competidor directo. El marco legal de Defensa de la Competencia en España debe actuar como contrapeso para evitar un "monopolio".

En consecuencia, la operación es susceptible de obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva, en los términos del artículo 10 de la LDC.

Por lo que el Consejo solicita que se mantenga una posición clara en defensa de la competencia como garantía básica para las personas consumidoras en el mercado afectado.

