

En el expediente GS 15/06, seguido ante este Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia-Lehiaren Defentsarako Euskal Auzitegia, se ha dictado con fecha 21 de julio de 2006, Acuerdo que literalmente transcrito dice:
Expediente GS 15/06 (EROSKI, S.COOP. / SANTUTXU)

PLENO: (Acuerdo sobre grandes establecimientos comerciales)

Ilmos. Sres:

Juan Luis Crucelegui Gárate, Presidente.
Joseba Andoni Bikandi Arana, Vocal.

En Gasteiz, a 21 de julio de 2006.

Visto el expediente de solicitud de autorización para la implantación de un gran establecimiento comercial en la localidad de Bilbao, calle Juan de Gardeazabal 13 (Santutxu) presentada por la empresa EROSKI, S. COOP. en el Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza, el Pleno del Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia-Lehiaren Defentsarako Euskal Auzitegia, con la composición expresada más arriba y siendo Ponente D. Juan Luis Crucelegui Gárate, ha aprobado en su reunión del día 21 de julio de 2006, en cumplimiento de lo establecido en el artículo 13, 7º de la Ley 7/2000 de 10 de noviembre de modificación de la Ley 7/1994 de la Actividad Comercial, el informe que se adjunta.

Firmado: Juan Luis Crucelegui Gárate y Joseba Andoni Bikandi Arana.

Lo que se comunica a esa Dirección General, con remisión de copia del Acuerdo e informe que se notifica.

Gasteiz, 21 de julio de 2006

**AUZITEGIAREN IDAZKARIA
EL SECRETARIO DEL TRIBUNAL**

Firmado: Joseba Andoni Bikandi Arana

**Ilmo. Sr. D. José Luis Montalbán Monge
Departamento de Industria, Comercio y Turismo
Donosita-San Sebastián, 1 -01010 VITORIA-GASTEIZ**

LEHIAREN DEFENTSARAKO EUSKAL AUZITEGIA
TRIBUNAL VASCO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

INFORME

Expediente de GRANDES ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES (GS 15/06
EROSKI, S.COOP. / SANTUTXU)

SOLICITANTE: EROSKI SOCIEDAD COOPERATIVA

OBJETO: Solicitud de autorización para la implantación de un gran establecimiento comercial en el término municipal de Bilbao.

I. ANTECEDENTES.

1. El día 28 de junio de 2006 tuvo entrada en el Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia-Lehiaren Defentsarako Auzitegia un escrito del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza, en petición de informe sobre la solicitud de una licencia para la implantación de Grandes Establecimientos Comerciales en el municipio de Bilbao (Bizkaia) por parte de EROSKI S. COOP. El escrito y la documentación que lo acompaña, se cursa en cumplimiento de lo establecido en el artículo 13,7º de la Ley 7/2000 de 10 de noviembre de modificación de la Ley 7/1994 de la Actividad Comercial.

2. Para la elaboración del proyecto de informe que se ha de elevar al Pleno del Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia, con el fin de que emita el correspondiente dictamen, fue designado Ponente D. Juan Luis Crucelegui Gárate.

3. El informe se realiza fundamentalmente en base a los datos facilitados por el propio solicitante.

II. OBJETO DEL INFORME. MARCO LEGAL.

4. Con la Ley 7/2000 de 10 de noviembre de modificación de la Ley 7/1994 de la Actividad Comercial se introdujo con carácter general un sistema de autorización de grandes superficies comerciales, en virtud del cual la apertura de un gran establecimiento queda sujeta a la obtención de una licencia comercial específica que otorgará el Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza a través de su Departamento de Industria, Comercio y Turismo previo informe preceptivo, no vinculante, del Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia (artículo 13,7º).

El otorgamiento o denegación de la licencia comercial específica dependerá del análisis objetivo que realice el Departamento de Industria, Comercio y Turismo ponderando en primer lugar, la existencia o no de un equipamiento comercial adecuado en la zona afectada y, en segundo lugar, los efectos que del nuevo establecimiento se puedan derivar para la estructura comercial de la zona; en particular, sus efectos positivos sobre la competencia (artículo 13,7º de la Ley 7/2000 de la Actividad Comercial).

5. El objeto del presente informe consiste en contribuir a la determinación de los posibles efectos sobre el mercado y la competencia del establecimiento del nuevo centro comercial cuya implantación se solicita.

6. A tal efecto, y como consideración de orden previo, debe partirse de la definición legal de gran establecimiento. La determinación de los requisitos que se han de cumplir para adquirir la consideración de gran establecimiento corresponde al Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza. La definición de gran establecimiento comercial viene recogida en el artículo 1º del Decreto 58/2001, de 27 de marzo, sobre implantación, modificación y ampliación de grandes establecimientos comerciales.

7. El Decreto 58/2001, sobre implantación, modificación y ampliación de grandes establecimientos comerciales, de desarrollo del artículo 13º de la Ley 7/1994, de la Actividad Comercial (modificado por Ley 7/2000) del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza, regula la autorización para la implantación de establecimientos comerciales cuya superficie de venta sea superior a los 400 m², la modificación de éstos o la ampliación que alcance o supere dicha superficie. El proyecto de establecimiento para el que EROSKI S. COOP. solicita autorización de implantación consta de una superficie de venta de novecientos dieciséis con cuarenta y un metros cuadrados (916,41 m²).

III. INFORMACIÓN RELATIVA AL SOLICITANTE.

8. EROSKI es una sociedad COOPERATIVA domiciliada en Barrio San Agustín s/n 48230 Elorrio (Bizkaia) con C.I.F. F-20033361, con representante legal Miguel Gorostiaga Castresana con N.I.F. 30674655 S con la misma dirección, Teléfono 94 6211310 ó 618737324 y Fax 94 6211238.

IV. INFORMACIÓN RELATIVA AL PROYECTO.

9. El proyecto para el que EROSKI S. COOP. solicita licencia consiste en la implantación de un supermercado EROSKI/center en el municipio de Bilbao, calle Juan de Gardeazabal 13 (Santutxu).

IV.1. Características.

10. El establecimiento comercial para el que se solicita licencia para implantación comercial específica se encuentra en un edificio residencial donde se modifica la naturaleza de la actividad comercial anterior (venta de piezas de automóviles). La superficie construida total del local es de 1.479,84 metros cuadrados y la superficie de venta es de 916,41 m². No cuenta con aparcamiento.

El régimen de tenencia del establecimiento es de compra por EROSKI S. COOP.

El calendario de ejecución del proyecto es el siguiente:

- Tramitación de Licencia de G.S.Noviembre 2006.
- “ “ Actividad.....Enero 2007.
- Ejecución obraMarzo 2007.
- AperturaOctubre 2007.

El promotor aporta simulación cuentas explotación para el periodo 2007-2011 esperando resultados positivos al segundo año de funcionamiento.

IV.2. Oferta de bienes.

11. La distribución de la oferta comercial del conjunto del proyecto es la siguiente:

- Alimentación90,00 % Superficie de ventas.
- Perfumería/Higiene.....4,00 % “
- Bazar.....5,00 % “
- Otros1,00 % “

IV.3. Importe de la inversión.

12. El coste total de la inversión en el proyecto será de 1.917.649,00 Euros desglosado como sigue:

- Compra del establecimiento 781.315,00 €
- Acondicionamiento..... 1.136.334,00 €

La financiación se realiza en su totalidad con fondos propios.

IV.4. Creación de empleo.

13. La previsión de plantilla de 30 personas desglosada de la forma siguiente:

- Socios jornada completa..... 9
- - “ “ reducida..... 13
- - “ media jornada 5
- Eventuales media jornada..... 3

A lo largo del tiempo la plantilla puede verse incrementada en función del volumen de ventas que vaya adquiriendo el supermercado.

V. CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL CENTRO COMERCIAL.

14. La delimitación del mercado geográfico relevante o área de influencia de un nuevo establecimiento comercial es uno de los aspectos destacados que deben abordarse en cualquier análisis relacionado con los efectos sobre la competencia de la puesta en funcionamiento de un nuevo centro comercial.

15. El interés por parte del promotor, por acotar el mercado geográfico relevante, reside en el hecho de que, a partir del mismo, puede estimar la cifra de negocios del nuevo establecimiento. El interés del Tribunal se justifica en la necesidad de analizar las condiciones de competencia en el mercado del producto afectado y sus límites geográficos. Aunque los objetivos de los operadores y del Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia-Lehiaren Defentsarako Euskal Auzitegia no son coincidentes, ambos precisan de los mismos instrumentos de análisis para elaborar sus argumentos: el

conocimiento de la zona geográfica de influencia, la estimación de la oferta comercial existente y la estimación del comportamiento de la demanda.

V.1 Zona de influencia. Mercado geográfico relevante.

16. El área de influencia teórica del local se considera el Área funcional comercial de Bilbao-Txoriherri que cuenta con una población total de 367.671 personas. El municipio de Bilbao concentra el mayor volumen poblacional: 349.972 habitantes con 130.502 familias de un tamaño medio de 2,66 miembros. La zona poblacional de los seis municipios del Txoriherri suma 17.699 habitantes.

V.2 Oferta comercial existente.

17. El segundo elemento clave de este análisis es el estudio de la estructura comercial existente en el mercado geográfico relevante. En efecto, para determinar los efectos del nuevo establecimiento sobre la competencia, es preciso conocer las condiciones de la misma existentes en el mercado. Para ello se toma en consideración el número de establecimientos existentes en el mercado geográfico relevante, considerando, además, sus características específicas por su distinto impacto sobre la competencia.

18. El promotor aporta información basada en fuentes internas y directorios de publicaciones especializadas en el sector de la distribución de los años 2004-2005.

19. El número de establecimientos polivalentes de alimentación y droguería en el área de influencia de la Comarca Bilbao-Txoriherri es de 118, con una superficie total de sala de ventas de 59.670 m². De estos, un total de 61 establecimientos y 44.359 m² son grandes equipamientos comerciales. El 44% tiene una superficie inferior a los 400 m² y un 50% los que se sitúan en el intervalo de 400 a 999 m² de sala de ventas con una concentración del 60,5% de la superficie total de sala de ventas. Existen 7 establecimientos de entre 1.000 y 2.499 m² (14,1% de la superficie) y uno de 2.972 m².

V.3. Características de la demanda.

20. El interés último de un informe sobre las condiciones de la competencia es la obtención de una estimación, lo más precisa posible, del poder que la nueva incorporación tendrá en el mercado. Este peso estará directamente relacionado con su cuota de mercado y con los demás elementos estructurados de la base comercial del mercado geográfico relevante.

21. La estimación de esta variable es el objetivo que más dificultades plantea en cualquier análisis de la competencia. Las dificultades habituales que se plantean para delimitar y conocer aspectos como el volumen total de gasto de los ciudadanos en el establecimiento cuya apertura se propone o su facturación concreta por el operador objeto de estudio, se añade una doble dificultad: por un lado, el volumen de facturación se estima sobre la base de determinados supuestos que pueden o no darse; por otro lado,

las cuotas de mercado se calculan sobre la base de un determinado volumen de gasto en la adquisición de bienes y servicios en el mercado geográfico estudiado.

La estimación del gasto se realiza tomando como base la oferta existente en el momento de realizar el cálculo. Sin embargo, la apertura del nuevo establecimiento supondrá un aumento de la oferta que probablemente fomentará un incremento de la demanda. Este incremento de la demanda rara vez es estimado y, aunque se hiciera, no dejaría de ser una estimación basada en una serie de supuestos que, como tales serían cuestionables. En definitiva, se debe tener presente que las conclusiones que se puedan derivar de la consideración de las cuotas de mercado estimadas estarán condicionadas por la verosimilitud de los supuestos.

22. El promotor, EROSKI S. COOP, para establecer el mercado potencial ha partido de un estudio sociodemográfico del que se desprenden datos más arriba señalados sobre el Área funcional de Bilbao-Txoriherri. La demanda potencial partiendo del gasto medio por persona y año en productos de alimentación y droguería según datos del Departamento de Comercio es de 1.574,96 Euros persona/año (262.051 pts/persona/año). La capacidad de gasto de la Comarca en estos municipios se eleva a un total de 579 millones de euros y se concentra en Bilbao, que representa el 95,2% de capacidad de gasto del área (551 millones de Euros).

VI. EFECTOS ESTIMADOS SOBRE LA COMPETENCIA.

23. La presencia de Eroski en la comarca actualmente se manifiesta a través de doce (12) establecimientos: 11 Eroski/center y 1 Eroski/city. El total de establecimientos del tramo 400-999 m² es de 59. Las ventas en establecimientos de 400 a 999 m² en la Comarca Bilbao-Txoriherri es de 86 millones de euros al año de los cuales 85 millones se realizan en establecimientos situados en Bilbao. Respecto al grado de saturación hay disponibles 4.995 m² en el área de la Comarca y 3.529 m² en el municipio de Bilbao.

24. Entiende el Tribunal que uno de los objetivos de la competencia es el fomento de la competitividad y la eficacia empresarial. La nueva presencia de EROSKI/center aporta una nueva oferta al mercado de referencia en el tramo de los establecimientos supermercados de superficie comprendida entre los 400 y 999 m².

25. Por todo lo señalado anteriormente, el Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia emite el siguiente:

DICTAMEN

Estudiada la información aportada en la solicitud de autorización para la implantación del proyecto comercial de gran superficie que obra en el expediente en nombre de la empresa EROSKI S. COOP., el Tribunal Vasco de Defensa de la Competencia-Lehiaren Defentsarako Euskal Auzitegia concluye que la implantación de este nuevo establecimiento no afecta negativamente a las condiciones de la competencia en el mercado de la Comarca Bilbao-Txoriherri en general y al del municipio de Bilbao en particular.

Gasteiz, 21 de julio de 2006

Vocal
Joseba Andoni Bikandi Arana

Presidente/ Lehendakari. Ponente.
Juan Luis Crucelegui Gárate