



RESOLUCIÓN (Expte. C-0029/07, NEWREST/LSG)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Consejero
D. Emilio Conde Fernández Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 17 de enero de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, referente a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de NEWREST SERVAIR S.L. del control exclusivo sobre LSG/SKY CHEFS ESPAÑA S.A. (Expte. C/0029/07), actuando como Ponente el Consejero D. Emilio Conde Fernández-Oliva, y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0029/07 NEWREST/LSG

Con fecha 10 de diciembre de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación, notificación relativa a la adquisición por parte de NEWREST SERVAIR, S.L. (en adelante NEWREST) del control exclusivo sobre LSG/SKY CHEFS ESPAÑA, S.A (en adelante LSG).

Dicha notificación ha sido realizada por NEWREST SERVAIR, S.L según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante LDC) por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 57.2 c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional".

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: " El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".

De acuerdo con lo estipulado en el 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante solicita que, se levante la suspensión de la ejecución de la concentración".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la Ley 15/2007 la Dirección de Investigación requirió del notificante con fecha 10 de diciembre de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 27 de diciembre de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **18 de enero de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de NEWREST del control exclusivo sobre LSG.

La operación se instrumenta mediante un contrato de compraventa de fecha 19 de noviembre, mediante el cual LSG Europe transmite a NEWREST el 100% del capital social de su filial española. Esto daría lugar a una operación de concentración que entraría dentro del supuesto del artículo 7.1.b) de la LDC.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una **cláusula de no competencia**, referida al territorio español, en virtud de la cual, el vendedor se compromete a no llevar a cabo actividades, ni ser empleado, ni tener intereses en empresas que puedan competir con cualquier parte del negocio adquirido, durante un período [no superior a tres años]¹.

Con objeto de completar esta cláusula de no competencia y garantizar que la empresa adquirida mantenga suficientemente sus canales de suministro, las partes han acordado que durante un período [igual o inferior a tres años], el vendedor no solicitará los servicios de ningún proveedor que haya suministrado bienes o servicios a los negocios adquiridos de LSG en los 20 meses anteriores a la fecha de cierre del Contrato, cuando esta solicitud de suministro por el vendedor implique que dicho proveedor deja o reduce sustancialmente el suministro a LSG. De esta manera, NEWREST busca asegurarse frente al vendedor que LSG va a poder conservar unos niveles de suministro suficientes durante [no superior a tres años].

II.2. Cláusula de no captación

Asimismo, el contrato incluye una **cláusula de no captación** que impide al vendedor ofrecer empleo o requerir los servicios profesionales de cualquier persona que en el momento en que se realizó la oferta de compra estuviese empleada o vinculada, directa o indirectamente, con puestos ejecutivos o de dirección en LSG. La duración de esta cláusula es de [no superior a tres años].

Teniendo 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), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de las cláusulas de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

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

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 por no cumplir los umbrales previstos en su artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

¹ Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial por la Dirección de Investigación.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 “NEWREST SERVAIR, SL” (NEWREST)

NEWREST forma parte de una compañía multinacional, Newrest Group que está activo principalmente en la prestación de servicios de *catering* aéreo, actividad que presta junto a una serie de servicios accesorios.

En España NEWREST, está presente en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Málaga y Palma de Mallorca.

NEWREST está controlada conjuntamente por Newrest Inflight España S.A ([...]) y Servair S.A ([...])². Newrest Inflight está controlada indirectamente por OJACO S.à.r.l., que es su principal accionista y que está controlada por un grupo de ejecutivos de NEWREST (management buy-out). Por otro lado, SERVAIR es una filial de Air France, sociedad que cotiza en Bolsa (81,6% de su capital social) y que pertenece en un 17,8% a accionistas públicos. Según la notificante, ninguno de los accionistas de Air France ostenta poderes de control sobre las actividades comerciales de esta empresa.

En España, el Grupo NEWREST controla además las siguientes sociedades: Gusto Plus SL³ y AIR CPU SL⁴.

La facturación de NEWREST (incluyendo AIR FRANCE) en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE NEWREST (MILLONES DE EUROS)			
	2004	2005	2006
Mundial	[>2.500]	[>2.500]	[>2.500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

IV.2 “LSG/SKY CHEFS ESPAÑA, S.A.” (LSG)

LSG opera en el negocio de *catering* aéreo en España. Está activa en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Málaga, Palma de Mallorca y Gerona.

LSG es filial de LSG/Sky Chefs Europe Holdings Limited (“LSG Europe”) que está a su vez controlada por LSG Lufthansa Services Holding AG (“LSG Holding”). LSG Holding es una filial al 100% de la compañía aérea alemana Deutsche Lufthansa AG y uno de los mayores operadores mundiales en el negocio del *catering* aéreo bajo la marca “LSG/Sky Chefs”. Con domicilio en Alemania, LSG Holding dispone de instalaciones en diversas zonas del Espacio Económico

² SERVAIR [...].

³ Gusto Plus España: Desarrolla actividades de servicios financieros y contables, y es la propietaria de la Marca Gusto Plus.

⁴ Air CPU: Se encarga de la fabricación y distribución de comidas congeladas. Esta empresa distribuye sus productos a empresas ferroviarias y hoteleras, además de a aerolíneas. Además, esta empresa realiza actividades de venta a bordo de productos alimenticios en aeronaves y, en general, de gestión de *catering*. En la actualidad, esta empresa sólo presta estos servicios a la empresa Air Europa.

Europeo (EEE), concretamente, en Bélgica, Dinamarca, Estonia, Francia, Alemania, Italia, Letonia, Lituania, Noruega, Portugal, España, Suecia, Holanda y el Reino Unido.

Según la notificante, el grupo LSG atraviesa ciertas dificultades en España, como son, [...]. De hecho, en el período 2004-2006, LSG ha incurrido en unas pérdidas operativas totales que han alcanzado los [...].

[...].

La facturación de LSG en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE LSG (MILLONES DE EUROS)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
UE	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

V.- MERCADOS RELEVANTES

Las partes de la operación prestan servicios de restauración a bordo de aviones (*catering aéreo*). En particular, la adquirida está activa en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Málaga, Palma de Mallorca y Gerona.

V.1 Mercados de producto

El mercado servicios de *catering* aéreo ha sido estudiado con anterioridad tanto por autoridades nacionales⁵ como por la Comisión⁶.

Los servicios de *catering* aéreo consisten en el suministro de comidas y bebidas a las compañías aéreas para su consumo durante los vuelos. Junto a esta actividad principal, las empresas de *catering* aéreo prestan una serie de servicios accesorios, tales como el transporte a/desde el avión, la carga y descarga de los productos en el avión, la manipulación y colocación de los equipos, el calentamiento de la comida, el lavado de platos, la retirada de basuras, así como la planificación del menú y el diseño y promoción de las comidas.

Los servicios de *catering* ofrecidos en los aviones varían en función de ciertos aspectos, tales como la duración del vuelo, la clase en la que se viaja (turista/business/primera), la capacidad de elección del cliente en cuanto a comidas calientes, frías o snacks así como su inclusión o no en el precio del billete. En relación con este último aspecto, cabe diferenciar el “servicio tradicional de *catering*”, en el que la compañía aérea paga a la sociedad de *catering* directamente, de la fórmula de “pago por comida” o “servicio a bordo de pago”, en la que los pasajeros son los que pagan a la sociedad de *catering*, siendo la tripulación de la compañía aérea la que realiza la venta, recibiendo una comisión en función de las ventas.

⁵ N- 04011 GATE GOURMET / IBER-SWISS CATERING; N-05027 EUREST/IBER-SWISS CATERING (ACTIVOS); N-07078 GATE GOURMET LUXEMBOURG / POURSHINS Y N-07077 GATE GOURMET / DESTER HOLDING.

⁶ M.1269 LSG / ONEX CORP / SKY CHEFS / CATERAIR; M.2190 LSG / OFSI; y M.4170 - LSG LUFTHANSA SERVICE HOLDING / GATE GOURMET SWITZERLAND,

Estos servicios de catering aéreo incluyen asimismo el servicio de catering para vuelos de retorno, el denominado “catering de retorno”, en el que la compañía suministradora del catering carga la comida necesaria para todos los trayectos que realizará el avión, en aquellos aeropuertos concretos en los que tenga contrato con la compañía aérea correspondiente, sin necesidad de realizar ninguna operación en los aeropuertos intermedios.

Según la notificante, el desarrollo de nuevos productos (i.e., aperitivos y comida envasada, cajas de comida), que no necesitan preparación en el mismo aeropuerto, ni en sus cercanías, ha facilitado la entrada en el mercado de varios competidores nuevos, ajenos al sector tradicional de catering aéreo, denominados operadores no tradicionales⁷. Estos nuevos proveedores no suelen tener medios para transportar la comida a los aviones o realizan dicho transporte a través de los proveedores tradicionales o en asociación con empresas de limpieza del aeropuerto que puedan realizar dicho transporte.

Según la notificante, estos operadores ejercen una presión competitiva directa en el comportamiento del mercado de las empresas tradicionales de catering. La investigación del mercado español llevada a cabo por esta Dirección de Investigación muestra que los clientes (en este caso, las líneas aéreas) tienen preferencia por los operadores que tienen presencia en el aeropuerto⁸ y que los llamados operadores no tradicionales actúan más bien como proveedores de los operadores tradicionales.

No obstante, la aparición de los llamados operadores no tradicionales supone un cambio en el modelo de negocio, en el que las compañías aéreas mantienen a sus proveedores tradicionales como prestadores de los servicios auxiliares pero reparten parte del negocio de la preparación de la comida entre estos operadores y los no tradicionales. Esto suele ser especialmente significativo en el caso de las compañías aéreas de bajo coste, como Ryanair o Easyjet.

Las autoridades de competencia han juzgado innecesario en anteriores ocasiones decidir si el mercado de *catering* aéreo incluye a los operadores de catering no tradicionales⁹. La Dirección de Investigación dejará abierta la definición exacta del mercado y analizará la incidencia de la operación en el mercado de servicios de catering aéreo prestado por los operadores tradicionales, que es la definición más estrecha del mercado.

V.2 Mercado geográfico

En los precedentes nacionales y comunitarios citados se ha determinado que el mercado geográfico relevante para los servicios de catering aéreo está restringido al área de un aeropuerto específico.

No obstante, los precedentes también indican que existen indicios que apuntan a que el ámbito geográfico de este mercado puede ser mayor que local. En primer lugar, es preciso considerar que las grandes compañías aéreas pueden suscribir contratos con las principales empresas de catering para líneas aéreas, que cuentan con implantación internacional. La suscripción de contratos con operadores de catering internacionales permite a las compañías aéreas satisfacer sus necesidades globales de servicios de catering con un solo operador. La

⁷ En contraposición a los operadores tradicionales como Gate Gourmet, Newrest y LSG que poseen instalaciones en el aeropuerto o sus proximidades.

⁸ Algunas argumentan que esta presencia es necesaria para hacer frente a los muchos imprevistos generados en la actividad aérea

⁹ M.4170 - LSG LUFTHANSA SERVICE HOLDING / GATE GOURMET SWITZERLAND; N-07077 GATE GOURMET/DESTER HOLDING y N-07078 GATE GOURMET LUXEMBOURG/POURSHINS.

existencia de acuerdos que cubren el servicio prestado desde diferentes aeropuertos puede propiciar la homogeneidad de tales servicios así como cierta armonización de precios.

En segundo lugar, la delimitación geográfica del mercado exige considerar la influencia del catering de retorno. Éste implica que la compañía suministradora de los servicios de catering carga en el aeropuerto de origen la comida necesaria para todos los trayectos que realizará el avión hasta el regreso a dicho aeropuerto. Esto permite a las compañías aéreas concentrar sus compras en un único aeropuerto, asegurándose precios más bajos, y reducir los costes de asistencia en tierra y el tiempo de espera en las sucesivas paradas que realice el avión. La investigación de mercado realizada por esta Dirección de Investigación muestra que las compañías aéreas consideran el catering de retorno como una alternativa creíble para suministrar servicios de catering aéreo, en especial para vuelos de corta duración.

De hecho, compañías aéreas como Spanair, Air Europa o Air Nostrum utilizan el catering de retorno en más del [...] de sus vuelos. Asimismo, la notificante estima que en España el catering de retorno ha crecido en torno al 30% anual desde 2004 y se espera que continúe esta tendencia en los próximos años.

Así, teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, esta Dirección de Investigación analizará los efectos de esta operación en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Málaga, Palma de Mallorca y Gerona en los que están presentes las partes, así como también en ámbitos geográficos más amplios, en particular, en el ámbito nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

Según la notificante¹⁰, las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores en los distintos mercados de servicios de catering aéreo, tanto en España como en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Málaga, Palma de Mallorca y Gerona, en los últimos tres años, quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación:

¹⁰ Según la notificante, no existen estudios de mercado públicos que analicen este sector. Las estimaciones de la notificante difieren de las estimaciones que GATE GOURMET aportó para el análisis del mercado de catering aéreo, recogidas en el expediente N-07077 GATE GOURMET / DESTER HOLDING. Según las mismas, GATE GOURMET sería el operador líder del mercado a nivel nacional con una cuota del [50-60] %.

SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN ESPAÑA						
	2004		2005		2006	
Operador	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
NEWREST	[...]	[40-30]	[...]	[40-30]	[...]	[40-30]
LSG	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
LSG + NEWREST	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]
GATE GOURMET	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
OPERADORES CATERING RETORNO ¹¹	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
OTROS OPERADORES LOCALES	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100
SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN MADRID						
	2004		2005		2006	
Operador	Millones euros	Cuota (%)	Millones euros	Cuota (%)	Millones euros	Cuota (%)
GATE GOURMET	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]
LSG	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
NEWREST	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
LSG + NEWREST	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
OPERADORES CATERING RETORNO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

¹¹ Esta categoría incluye el volumen de negocio de los operadores que sirven catering de retorno desde otros países a vuelos que salen de aeropuertos españoles. El volumen de negocio y las cuotas de mercado de este conjunto de operadores han sido calculados por la notificante de forma global a partir de las estadísticas de AENA de tráfico de pasajeros en España, multiplicado por el coste estimado del catering por pasajero (basado en estimaciones internas).

Según la notificante, debido a la particularidad de este negocio, pese a que es posible estimar un volumen aproximado de facturación de catering de retorno a la vista de las estadísticas de tráfico aéreo, no es posible determinar con exactitud la identidad precisa de cada operador respecto a aeropuertos particulares ni asignar una cuota de mercado de catering de retorno a un operador concreto.

SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN BARCELONA						
	2004		2005		2006	
Operador	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
GATE GOURMET	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
LSG	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
NEWREST	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
LSG + NEWREST	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
OPERADORES CATERING RETORNO	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100
SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN MALAGA						
	2004		2005		2006	
Operador	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
OPERADORES DE CATERING RETORNO	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]	[...]	[50-60]
NEWREST	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
LSG	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
LSG + NEWREST	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
GATE GOURMET	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100
SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN PALMA DE MALLORCA						
	2004		2005		2006	
Operador	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
NEWREST	[...]	[60-70]	[...]	[70-80]	[...]	[60-70]
LSG	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
LSG + NEWREST	[...]	[80-90]	[...]	[80-90]	[...]	[70-80]
OPERADORES CATERING RETORNO	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100
SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN GERONA						
	2004		2005		2006	
Operador	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
OPERADORES CATERING RETORNO	[...]	[80-90]	[...]	[80-90]	[...]	[80-90]
LSG	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

En España, NEWREST consolida su posición de operador líder en el mercado de servicios de catering aéreo, sumando [10-20] puntos a su cuota inicial y alcanzando una cuota del [50-60]%, en el año 2006.

En el aeropuerto de Madrid¹², NEWREST suma [10-20] puntos a su cuota inicial y alcanza una cuota del [40-50]%, por detrás de GATE GOURMET ([50-60]%) que continúa siendo el operador líder en este mercado.

¹² Madrid-Barajas es el mayor aeropuerto español, según la notificante representa aproximadamente el 43% del mercado de catering aéreo en España.

En el aeropuerto de Barcelona, tras la operación NEWREST pasa a ser el primer operador con una cuota del [40-50]% por delante de GATE GOURMET que mantiene una cuota del [30-40]%.

En los aeropuertos de Málaga y Palma de Mallorca, NEWREST pasa a ser el único operador local, con cuotas del [40-50]% y del [70-80]% respectivamente. En estos aeropuertos, los operadores de catering de retorno tienen una cuota significativa con un [50-60]% y un [20-30]% respectivamente.

Por último, en el aeropuerto de Gerona, NEWREST adquiere la cuota de LSG ([10-20]%) que ya era el único operador local del mercado. Los operadores de catering de retorno dominan este mercado con un [80-90]%.

[...].

GATE GOURMET es el principal competidor de las partes en este mercado. Se trata de un operador tradicional, líder mundial del sector de catering, que tiene su sede central en Suiza y se encuentra operativo en la mayoría de los principales aeropuertos del mundo. En España, GATE GOURMET cuenta con instalaciones en los aeropuertos de Madrid, donde tiene, según sus propias estimaciones, una capacidad excedente del 10% respecto de sus ventas y en Barcelona, donde su capacidad excedente es del 50%¹³. Además, GATE GOURMET tiene una relación comercial muy estrecha con Iberia cuyo origen es la adquisición de IBER-SWISS, la compañía de catering de Iberia por parte de GATE GOURMET en 2004¹⁴.

Los operadores de catering de retorno ejercen mayor presión competitiva en los aeropuertos que no son utilizados como centros de operaciones de una compañía aérea concreta. Es el caso de Málaga (con una cuota del [50-60]%), Palma de Mallorca ([20-30]%) y Gerona¹⁵ ([80-90]%), que además reciben un número muy elevado de vuelos desde muchos aeropuertos extranjeros.

La notificante identifica a los siguientes operadores de catering de retorno: otras filiales del grupo LSG que operan fuera de España y GATE GOURMET, que se mantienen como importantes competidores desde diferentes aeropuertos internacionales. Además, pueden identificarse los siguientes operadores: Alpha (en relación con vuelos desde Irlanda o el Reino Unido), Stockheim (en relación con vuelos desde Alemania o Austria), Aviapartner (en relación con vuelos desde Bélgica), Airchef (en relación con vuelos desde Italia), CateringPor (en relación con vuelos desde Portugal), Aeromar (en relación con vuelos desde Rusia) o KCS (en relación con vuelos a/desde los Países Bajos)

Por su parte, las actividades de catering de retorno de NEWREST en España suponen en torno a un [...] % de su volumen de facturación en España. Las actividades de catering de retorno de LSG representan en torno al [...] % de la facturación de esta empresa en España.

Finalmente, otros competidores españoles incluyen operadores locales situados en varios aeropuertos, como Guria Catering SA. (Bilbao), Ruta Jacobea (Santiago de Compostela), Catering San Pablo (Sevilla) o Arga Servicio de Hostelería S.L. (Oviedo).

¹³ Las instalaciones de Madrid de GATE GOURMET son en régimen de concesión y las de Barcelona son en régimen de propiedad.

¹⁴ De acuerdo con su página web, GATE GOURMET firmó con Iberia un contrato de 7 años, comprometiéndose a prestar servicios de catering aéreo y de gestión de suministros a Iberia en todo el mundo.

¹⁵ Según la notificante, Ryanair (prácticamente la única compañía aérea presente en este aeropuerto), que vuela a Gerona desde 2005 utiliza el catering de retorno para cubrir más del [...] % de sus necesidades.

VI.2.- Estructura de la demanda

La demanda en los mercados del catering está constituida por las compañías de transporte aéreo. La competencia por el tráfico de pasajeros va en aumento y las compañías aéreas que pueden incidir directamente en el coste de los servicios de catering, trasladan la intensa presión en los costes a los operadores de catering.

Según la notificante, estas compañías, especialmente las grandes líneas aéreas internacionales, a veces suscriben acuerdos de suministro de carácter global para satisfacer todas sus necesidades de servicios de catering o de equipamiento en los diferentes aeropuertos en los que actúan¹⁶.

La demanda de estos mercados tiene cierto poder de negociación respecto a las empresas de catering y de suministro de equipamiento a la hora de establecer las condiciones de contratación. Este poder de mercado se refleja en el procedimiento de selección del operador que le prestará estos servicios, que habitualmente se realiza mediante un proceso de licitación para cada aeropuerto individual o por grupos de aeropuertos. Este punto ha sido confirmado por la investigación de mercado de esta Dirección de Investigación.

Según la notificante, estos procesos de licitación resultan muy competitivos ya que las compañías aéreas pueden imponer ciertos términos y condiciones para la prestación de los servicios como (i) los suministradores con los que a veces las compañías aéreas negocian directamente y/o (ii) subcontratas (generalmente con nuevos proveedores) sin límite alguno en cuanto a los productos/servicios que deben suministrarse por cada subcontratista. Información parcialmente confirmada por el test de mercado.

Adicionalmente, la mencionada investigación de mercado revela que la duración media de los contratos firmados con las compañías aéreas, no es larga, y en general no suele superar los tres años, y en ocasiones dichos contratos pueden romperse antes de su vencimiento sin penalización. Además, algunas compañías aéreas han cambiado de suministrador de servicios de catering aéreo¹⁷ en los últimos tres años.

Los principales clientes de NEWREST en el mercado de servicios de catering aéreo son [...].

Por su parte, los principales clientes de LSG en el mercado de servicios de catering aéreo en España son [...].

VI.3.- Estructura de la distribución

Según la notificante, las empresas de catering tradicionales como las partes, distribuyen directamente sus productos/servicios sin ningún intermediario. En particular, pueden distribuir sus propios productos (comidas) por sí mismos, distribuir paquetes de productos suministrados por terceros, o pueden incluso distribuir productos listos para su consumo ("ready-made") preparados por terceros.

Asimismo, es frecuente que la necesidad de servicios accesorios (transporte al avión, carga y descarga, equipamiento, supervisión, calentamiento de la comida o preparación y diseño del menú) se contrate con terceros no relacionados con la actividad principal.

¹⁶ Por ejemplo, el contrato suscrito entre Iberia y GATE GOURMET, mencionado anteriormente.

¹⁷ Es el caso de EASY JET que cambió de Alpha a GATE GOURMET en el aeropuerto de Madrid en 2007. Asimismo, Spanair, AIR NOSTRUM e Iberia han cambiado de.

VI.4.- Precios y márgenes comerciales

El precio es el factor principal que tienen en cuenta los clientes (compañías aéreas) cuando seleccionan al proveedor de servicios de catering aéreo, por delante de otros que también juegan un papel importante como la calidad y variedad de las comidas. Según la notificante, normalmente, los diferentes precios se acuerdan con la compañía aérea en cada caso particular (i.e., número de bandejas servidas, porcentaje de menús por cada clase primera/turista/business, servicios accesorios requeridos, etc.).

En cuanto a la composición del precio, el principal elemento (para las compañías tradicionales de catering, como son las partes) son los costes laborales que alcanzan un [...]%, seguido por los de la comida y su preparación (cocina y empaquetado), que alcanzarían un total de un [...]%.

La investigación de mercado confirma que los precios han permanecido estables en los últimos años, incrementándose anualmente en base al IPC. Sin embargo, los ingresos y los márgenes de las compañías tradicionales de catering se han reducido debido fundamentalmente a los cambios en la demanda y a la entrada de nuevos suministradores que proveen alternativas más baratas a la comida suministrada por los operadores tradicionales. Adicionalmente, las compañías de bajo coste están ejerciendo una presión sobre el precio de los billetes vendidos por las compañías aéreas tradicionales que se han visto forzadas a buscar nuevas soluciones para reducir sus gastos.

VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Desde el punto de vista regulatorio, el Real Decreto 1161/1999¹⁸ establece en su artículo 9 que la prestación de servicios de asistencia en tierra, entre los que se encuentra el servicio de catering a bordo, requiere la previa obtención de una autorización administrativa de la Dirección General de Aviación Civil (a través de AENA) por parte del agente interesado y para cada aeropuerto en el que pretenda actuar.

La Dirección General de Aviación Civil otorgará la autorización a petición del interesado y tras comprobar el cumplimiento de ciertos aspectos relativos a su situación económica, disponibilidad de cobertura suficiente en materia de seguros y cumplimiento de normas de seguridad aeroportuaria, protección de las instalaciones, aeronaves y equipos y de protección del medio ambiente. Las autorizaciones se otorgan por un periodo máximo de siete años, pudiendo ser renovadas.

Solamente cuando en un aeropuerto o en parte de él existan limitaciones objetivas de disponibilidad de espacio o de capacidad de las instalaciones, se podrá limitar, aunque con carácter excepcional, el número de agentes de asistencia en tierra, según establece el artículo 6 del Real Decreto 1161/199.

En cuanto a la instalación de unidades operativas de servicios de catering (cocinas y almacenes), el Real Decreto indica en su artículo 16 que AENA determinará las condiciones de acceso y uso de las infraestructuras aeroportuarias, distribuyendo entre los agentes de asistencia en tierra los espacios disponibles, con arreglo a criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios. Es decir, la instalación de cocinas en los aeropuertos requiere la previa obtención de una concesión que se otorga por AENA mediante concurso.

¹⁸ El Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, regula la prestación de los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra y traspone la Directiva 96/67/CEE al ordenamiento jurídico español.

La notificante considera que el procedimiento de autorización vigente en España no puede considerarse una barrera de entrada al mercado de catering aéreo ya que está armonizado a nivel comunitario y porque se trata de un sistema de autorizaciones administrativas que se otorgan en función del espacio disponible y en base a criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios fijados por AENA, mediante un proceso relativamente ágil.

La notificante considera que, en todo caso, la disposición de instalaciones dentro de los aeropuertos no es un requisito necesario para ofrecer servicios de catering, pudiendo prestarse de igual forma, desde instalaciones cercanas ubicadas en los alrededores de los aeropuertos como de hecho, hacen NEWREST (en los aeropuertos de Palma de Mallorca y Barcelona) y LSG (en Palma de Mallorca, Madrid y Gerona).

Por último, la notificante considera que las innovaciones de los productos adoptadas por algunos de los nuevos operadores tales como cajas de comida, *snacks* y comida fría preempaquetada fácil de preparar han servido para aumentar las posibilidades de entrada en el mercado a nuevos operadores. Según la notificante, en los últimos años han entrado en el mercado de servicios de catering aéreo nuevos proveedores no tradicionales, tales como Aerosandwich y Resto Vite.

Sin embargo, el test de mercado confirma que la presencia del operador en el aeropuerto, o en sus alrededores continúa siendo una ventaja competitiva en el mercado español. Además, ninguna de las compañías aéreas consultadas conoce la entrada de ningún nuevo suministrador en este mercado. Por lo tanto, el acceso a las instalaciones en el aeropuerto sí parece suponer una barrera a la entrada significativa en los mercados considerados.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de NEWREST del control exclusivo sobre LSG.

Las partes operan en el mercado de catering aéreo. En particular, la adquirida está activa en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Málaga, Palma de Mallorca y Gerona.

La operación supone la desaparición del tercer operador actual y el paso a un duopolio en el mercado de servicios de catering aéreo en España, donde NEWREST consolida su posición de operador líder con una cuota del [50-60]% en 2006, frente a la cuota del [20-30]% de GATE GOURMET, según datos de la notificante. No obstante, según datos aportados por GATE GOURMET, esta situación es a la inversa, pues ésta compañía se atribuye en 2006 una cuota del [50-60]%.

En el aeropuerto de Madrid, NEWREST alcanza una cuota del [40-50]%, por detrás de GATE GOURMET ([50-60]%) que continúa siendo el operador líder. En el aeropuerto de Barcelona, tras la operación NEWREST pasa a ser el primer operador con una cuota del [40-50]% por delante de GATE GOURMET que mantiene una cuota del [30-40]%.

En los aeropuertos de Málaga y Palma de Mallorca, NEWREST pasa a ser el único operador local, con cuotas del [40-50]% y del [70-80]% respectivamente, siendo las adiciones de [10-20] y [10-20] puntos respectivamente. En el aeropuerto de Gerona no se produce un solapamiento al adquirir NEWREST la cuota de LSG ([10-20]%) que ya era el único operador local del mercado.

El principal competidor de las partes, GATE GOURMET, es el líder mundial del sector de catering y es el operador de catering de Iberia, la principal compañía aérea en el mercado español.

Por otra parte, la operativa de catering de retorno parece ejercer una presión competitiva sobre la actividad de catering en los aeropuertos considerados, siendo esta mayor en el caso de Málaga (con una cuota del [50-60]%) y Gerona ([80-90]%). En Barcelona y Palma de Mallorca se sitúa entre el [20-30]% y en Madrid en el [0-10]%.

En este sentido, el catering de retorno constituye una alternativa viable para las aerolíneas, especialmente en los aeropuertos que no son el *hub* de las mismas. Este es precisamente el caso de los aeropuertos de Málaga, Gerona y, en menor medida, Palma de Mallorca, donde el catering de retorno tiene más peso.

Por el contrario, la presencia de los operadores no tradicionales no parece relevante en los mercados considerados, aunque sí lo es para algunas compañías aéreas y parecen tener más cabida en el modelo de negocio de las operadoras de bajo coste. Las barreras a la entrada al mercado parecen ser cada vez menos significativas, en la medida en que el catering de retorno y la subcontratación del transporte en el aeropuerto están reduciendo las necesidades de disponer de presencia directa en los aeropuertos para prestar estos servicios de catering.

La demanda, constituida por las compañías aéreas, tiene un apreciable poder compensatorio, que se refleja en el procedimiento de selección del operador de catering que habitualmente se realiza mediante licitación. La duración media de los contratos no suele superar los tres años, y en ocasiones dichos contratos pueden romperse antes de su vencimiento sin penalización. Igualmente, en términos generales, las compañías aéreas pueden establecer términos y condiciones para la prestación de los servicios a los operadores tradicionales (p.e. la subcontratación de la comida a un determinado proveedor). Varias compañías aéreas han cambiado de suministrador de servicios de catering aéreo en los últimos años.

La presencia de GATE GOURMET como competidor con elevadas cuotas en los aeropuertos de Madrid y Barcelona, la presión competitiva del catering de retorno y la fuerte capacidad compensatoria de la demanda parecen descartar que se produzcan efectos restrictivos significativos para la competencia efectiva desde el punto de vista de los efectos unilaterales en los aeropuertos de Madrid, Barcelona y Gerona.

En el caso particular de Málaga y Palma de Mallorca, a pesar de que se pasa de dos a un único operador con presencia local en dichos aeropuertos, el catering de retorno supone una alternativa viable para las líneas aéreas, con lo que ejerce una presión competitiva significativa sobre la entidad resultante. Asimismo, [...], indican que la presión competitiva que LSG ejerce sobre NEWREST en estos aeropuertos se ve limitada.

A la vista de lo anterior, tampoco parece que la operación vaya a producir efectos unilaterales negativos significativos para la competencia efectiva en los aeropuertos de Málaga y Palma de Mallorca.

Por otra parte, en lo que respecta a los posibles efectos coordinados derivados de la operación de concentración, el pasar de tres a dos grandes operadores de catering aéreo en España podría facilitar la coordinación tácita de éstos de cara a las licitaciones organizadas por las líneas aéreas. Sin embargo, no parece probable que esta fuese sostenible, dada la presión competitiva ejercida por el catering de retorno y la capacidad compensatoria de la demanda.



Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. PROPUESTA

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