



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-07077**

**GATE GOURMET / DETER HOLDING**

Con fecha 27 de julio de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección General de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa GATE GOURMET LUXEMBOURG IV S.à.r.l. (en adelante GG) de determinados activos de la sociedad DETER HOLDING B.V. (en adelante DH).

Dicha notificación ha sido realizada por GG según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 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 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, la Dirección General de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 6 de agosto de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 18 de agosto de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente a la Comisión Nacional de la Competencia es el **8 de septiembre de 2007**, 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 GG del control exclusivo de DH mediante la adquisición del 100% de su capital social.

La operación se instrumenta mediante un acuerdo de compraventa de 2 de julio de 2007.

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 Alemania y España.



## II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 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.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

## III. EMPRESAS PARTICÍPES

### III.1. **GATE GOURMET LUXEMBOURG IV S.à.r.l. (GG)**

GG forma parte del Grupo Gate Gourmet, que, según la notificante, no está controlado por ninguna persona física o jurídica y presta servicios de restauración a bordo de aviones y actividades comerciales relacionadas (como herramientas informáticas para la restauración a bordo de aviones, transporte hasta el avión, diseño del menú y promoción) en varios países en todo el mundo.

Según la notificante, GG es un proveedor “tradicional” de catering aéreo ya que ofrece “soluciones totales” (one-stop shopping) a las aerolíneas. Actualmente se encuentra operativa en la mayoría de los principales aeropuertos del mundo, tiene su sede central en Suiza y dispone de instalaciones propias en los siguientes países del EEE: Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Lituania, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia y el Reino Unido, así como en otras ubicaciones en todo el mundo.

Asimismo, el Grupo GG, a través de su filial íntegramente participada Five Oceans In-flight Limited, presta servicios de suministro de equipamiento de a bordo a compañías aéreas<sup>1</sup>.

En España, el Grupo GG controla las siguientes sociedades: Gate Gourmet Holding España, S.L. (100%), Gate Gourmet España, S.L. (100%) y Air Cater, S.A.<sup>2</sup> (51%). Las dos últimas operan instalaciones en Madrid y Barcelona.

La facturación del Grupo GG en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

Volumen de ventas del Grupo GG (Millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

<sup>1</sup> Según la notificante, el Grupo GG sólo tiene aproximadamente el [0-10]% de cuota de mercado en el mundo.

<sup>2</sup> Esta sociedad está controlada por GG conjuntamente con [...], empresa que no está presente por otras vías en los mercados relevantes analizados.



### III.2 DESTER HOLDING B.V. (DH)

DH es la sociedad matriz del Grupo Dester controlado por Duni & De Ster Holding Cooperatief U.A., a su vez controlado por EQT Partners AB, sociedad gestora de fondos de capital riesgo sueca.

DH es principalmente un proveedor de productos a bordo de aviones, suministrando equipamiento a aviones y trenes que consiste en utensilios de comida y equipamiento de confort. DH también presta, de forma limitada, servicios de catering aéreo.

En relación con su actividad de suministro de equipamiento a aviones y trenes, localizada en Bélgica, DH opera a través de las siguientes tres marcas:

- *Dester*, dedicada al suministro de productos de catering y de utensilios personales básicos para la clase turista/económica tales como platos de plástico, cubiertos, vajilla, condimentos, etc.
- *Harmony*, marca dedicada al suministro de equipamiento de confort para la primera clase o la clase business, tales como kits de uso personal, bolsas de viaje, almohadas, mantas y productos de higiene, etc.
- *Virtuoso*, marca dedicada al suministro de productos de catering para la primera clase o la clase business realizados en porcelana, acero inoxidable o cristal.

En relación con su actividad de proveedor de catering a bordo DH opera bajo la marca Supplair, que fue adquirida por DH en el año 2005 como un complemento a su actividad de suministro de equipamiento aéreo. Con sede en Holanda, Supplair es un pequeño y relativamente nuevo proveedor global en la industria del catering aéreo<sup>3</sup>. La notificante considera que puede ser considerada un proveedor de catering no tradicional dado que no tiene presencia en los aeropuertos y principalmente se dedica a suministrar alimentos de marcas alimenticias reconocidas a las compañías aéreas a través de proveedores de catering tradicionales o en asociación con las compañías de limpieza de los aeropuertos, las cuales tienen el equipamiento necesario para entregar y cargar la comida en los aviones. Supplair ofrece comidas informales a compañías aéreas que van desde los simples *snacks* hasta los servicios de comida completos, compuestos por bebidas y alimentos producidos y preparados por las principales marcas alimenticias, todos ellos empaquetados y distribuidos por todo el mundo. Supplair no cocina ninguno de sus productos alimenticios ni tiene cocinas industriales.

En España, DH no tiene ninguna instalación de modo que todas sus actividades en España son coordinadas y dirigidas desde Holanda y posteriormente sus productos son transportados a España.

<sup>3</sup> La notificante estima que su cuota en todo el mundo en el año 2006 fue del [0-10]%.



La facturación de DH en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

Volumen de ventas de DH (Millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
UE	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

#### **IV. MERCADOS RELEVANTES**

Las partes de la operación prestan servicios a compañías aéreas y ferroviarias, en concreto prestan servicios de restauración a bordo de aviones (catering aéreo) y llevan a cabo el suministro de equipamiento de aviones y trenes.

##### **IV.1 Mercados de producto**

###### *a) Servicios de catering aéreo*

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.

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 servicio de catering tradicional está disminuyendo desde septiembre de 2001 debido a múltiples factores: la presión de las compañías aéreas de bajo coste, el catering de retorno, el cambio en los modelos de negocio en los proveedores tradicionales y la concentración de sus clientes debido a la consolidación de la industria aérea. Dicha industria tiende asimismo a incrementar sus gastos en seguridad y en combustible y se ha visto forzada a buscar nuevas soluciones para reducir gastos. Todo ello ha derivado principalmente en una



reducción de la oferta de catering a bordo e incluso en algunos casos, especialmente en vuelos de corto recorrido, a eliminar la oferta de catering a bordo.

Fruto de estas nuevas tendencias, la industria está ahora compuesta por: (i) proveedores tradicionales, como GG, que prestan servicios de catering aéreo, equipamiento y actividades adicionales, tales como entrega de la comida al avión, suministro de material, diseño y promoción de menús, y (ii) nuevos proveedores no tradicionales que no están presentes en los aeropuertos y que se abastecen de un único centro. Un ejemplo es la compañía Supplair/Dester que suministra cajas de comida de snaks o rápida preparadas para ser servidas a los pasajeros, o partes de comidas suministradas a proveedores tradicionales para su empaquetado (subcontratación). 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.

En distintos precedentes, las autoridades de defensa de la competencia nacionales y comunitarias<sup>4</sup> consideraron que los servicios de catering aéreo constituyen un único mercado de producto, a pesar de la variedad de los servicios prestados.

Puesto que la presente operación no plantea problemas de competencia bajo ninguna de las posibles definiciones de mercado, a los efectos de la presente operación, esta Dirección General no considera necesario decidir si es apropiado segmentar el mercado de servicios de catering aéreo en servicios tradicionales y no tradicionales. Por tanto, esta Dirección General de Defensa de la Competencia dejará abierta la definición exacta del mercado y analizará la incidencia de la operación en el conjunto del mercado de servicios de catering aéreo.

#### *b) Servicios de equipamiento aéreo*

De acuerdo con la notificante, los servicios de suministro de equipamiento para aviones constituyen un mercado diferenciado del de servicios de catering aéreo. Desde el punto de vista de la oferta, existen numerosas empresas especializadas en el mercado de servicios de equipamiento, cuya principal actividad es la producción y suministro de un amplio número de productos a aviones y trenes. A este respecto, destaca que los principales operadores de este mercado no son empresas presentes de forma relevante en el mercado del catering aéreo, bien porque su presencia en dicho mercado es poco significativa, o bien porque simplemente se dedican de forma exclusiva al equipamiento de aviones y trenes. De forma inversa, a pesar de que determinados operadores del mercado del catering aéreo realizan un suministro de determinado equipamiento aéreo a las aerolíneas, se trata de un suministro muy limitado, poco específico e íntegramente relacionado con el catering, dado que se trata de productos dirigidos al consumo de comida. Es más, por lo general, dichos proveedores de catering aéreo suelen abastecerse de los propios operadores del mercado de equipamiento aéreo.

Desde el punto de vista del producto, la notificante señala que mientras que el mercado de servicios de catering aéreo trata principalmente materiales perecederos, el de suministro de equipamiento trata materiales no perecederos. De ese modo, la cadena de producción, la investigación, los proveedores, el transporte y la distribución son diferentes en ambos mercados.

---

<sup>4</sup> Precedentes nacionales: N-05027 EUREST/IBER-SWISS CATERING, N-04011 GATE GOURMET/IBER-SWISS CATERING, NV-057 SWISS-AIR/SAS SERVICE PARTNER y NV-111 EUREST/OGDEN.  
Precedentes comunitarios: M.4170 LSG LUFTHANSA SERVICE HOLDING/GATE GOURMET SWITZERLAND, M.2190 LSG/OFSI, M.1269 LSG/ONEXCORP/SKY CHEFS/CATEAIR, entre otros.



Finalmente, según la notificante, el equipamiento para aviones consiste principalmente en los siguientes productos:

- i. Utensilios de catering: tenedores, cuchillos y utensilios pequeños similares que son usados para servir la comida en el avión.
- ii. Utensilios de confort: se trata de productos tales como sets de uso personal, mantas, productos de higiene, etc.

Por último, desde el punto de vista de la demanda, la notificante destaca que, en los casos en que las aerolíneas solicitan equipamiento a sus proveedores de catering, esta solicitud es puramente accesoria y muy limitada, los productos no son específicos y sólo cubren un pequeño apartado de los productos que se incluyen en la gama de productos en el mercado de equipamiento para aviones (meramente productos relacionados con el catering).

Por lo que respecta a la posibilidad de incluir dentro del mercado de servicios de equipamiento aéreo el suministro de equipamiento a trenes, la notificante señala que la actividad de suministro a trenes es de valor muy reducido<sup>5</sup>, por lo que a efectos de la presente operación, esta Dirección General no considera necesario decidir si es apropiado incluir en un mismo mercado de producto los servicios de equipamiento para aviones y trenes, y considerará como mercado relevante el mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo.

En conclusión, a efectos de la presente operación se considerarán mercados de producto relevantes el de servicios de catering aéreo y el de servicios de equipamiento aéreo

## **IV.2 Mercados geográficos**

### *a) Servicios catering aéreo*

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

Por su parte, sin perjuicio de la existencia de estos contratos globales, o que, al menos, cubren un conjunto de aeropuertos, las líneas aéreas de dimensión mediana o pequeña suscriben contratos locales que les permiten utilizar servicios de diferentes suministradores en los diversos destinos.

En segundo lugar, la delimitación geográfica del mercado exige considerar la influencia del catering de retorno. En este caso, los servicios ofrecidos por los operadores activos en un determinado aeropuerto compiten con los servicios ofrecidos desde otros aeropuertos nacionales

---

<sup>5</sup> Asimismo, la cuota de las partes en las actividades de suministro de equipamiento a trenes es muy reducida en España, pues la cuota de DH en España en suministro de equipamiento para trenes es del [0-10]% mientras que GG [...].



e incluso extranjeros. En efecto, el catering de retorno permite a las compañías aéreas la opción de utilizar los servicios de catering en el aeropuerto donde cargan pasaje u optar por suministrarse de tales servicios en otro desde donde el avión haya despegado previamente, de forma que la competencia entre proveedores no se limitaría a las empresas ubicadas en el entorno inmediato de un aeropuerto en cuestión.

Así, a los efectos del sistema español de control de concentraciones y teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, esta Dirección General analizará los efectos de esta operación en los aeropuertos de Madrid y Barcelona, en los que están presentes las partes, así como también en ámbitos geográficos más amplios, en particular, en el ámbito nacional.

#### *b) Servicios equipamiento aéreo*

La notificante considera que el mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo es de ámbito mundial dado que no es necesaria proximidad alguna al aeropuerto y que dichos servicios son prestados de forma global desde una misma instalación.

En particular, DH opera sin tener ninguna infraestructura en España. La distribución se realiza desde un almacén central, los productos son comercializados entre países y los suministradores importan una gran variedad de materiales y productos semi terminados antes de distribuirlos a los consumidores en cada país específico. Asimismo, los clientes también se abastecen de forma global.

De acuerdo con los argumentos anteriores esta Dirección General considera que el ámbito geográfico relevante para el mercado de equipamiento aéreo es, como mínimo, supranacional. Sin embargo, a efectos de la presente operación no es necesario cerrar la definición de mercado geográfico y se analizará su incidencia en España y en el EEE.

## **V. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **V.1.- Estructura de la oferta**

Según datos aportados por la notificante, las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores en el mercado de servicios de catering aéreo para el año 2006, tanto para España como para los aeropuertos de Madrid y de Barcelona, quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación:

<b>MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING AÉREO A NIVEL NACIONAL EN 2006</b>		
<b>Operadores</b>	<b>Ventas (millones de euros)</b>	<b>Cuota</b>
GG*	[...]	[50-60]%
Eurest	[...]	[20-30]%
LSG	[...]	[10-20]%
Otros proveedores tradicionales	[...]	[0-10]%
Pourshins**	[...]	[0-10]%
Aerosandwich	[...]	[0-10]%
Lord Sandwich	[...]	[0-10]%
Supplair/DH	[...]	[0-10]%
<b>GG+ Supplair/DH</b>	[...]	<b>[50-60]%</b>
Mizanor	[...]	[0-10]%
<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>

MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN EL AEROPUERTO DE MADRID EN 2006		
Operadores	Ventas (millones de euros)	Cuota
GG*	[...]	[60-70]%
Eurest	[...]	[10-20]%
LSG	[...]	[10-20]%
Pourshins**	[...]	[0-10]%
Aerosandwich	[...]	[0-10]%
Lord Sandwich	[...]	[0-10]%
Supplair/DH	[...]	[0-10]%
<b>GG+ Supplair/DH</b>	[...]	<b>[60-70]%</b>
Mizanor	[...]	[0-10]%
Resto Vite	[...]	[0-10]%
<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>

MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN EL AEROPUERTO DE BARCELONA EN 2006		
Operadores	Ventas (millones de euros)	Cuota
GG	[...]	[50-60]%
Eurest	[...]	[20-30]%
LSG	[...]	[20-30]%
Pourshins**	[...]	[0-10]%
Lord Sandwich	[...]	[0-10]%
Supplair/DH	[...]	[0-10]%
<b>GG+ Supplair/DH</b>	[...]	<b>[50-60]%</b>
Mizanor	[...]	[0-10]%
Resto Vite	[...]	[0-10]%
<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimación del Notificante

\* GG controla Air Carter conjuntamente con [...].

\*\* GG va a adquirir Pourshins en 2007 (ver notificación N-07078).

Como se observa en los cuadros, GG es con diferencia el operador líder en el mercado de servicios de catering aéreo, tanto en el aeropuerto de Madrid como en el de Barcelona y, por tanto, a nivel nacional. En 2006 su cuota resultante de la operación, teniendo en cuenta a Pourshins, es del [50-60]% a nivel nacional, del [60-70]% en el aeropuerto de Madrid y del [50-60]% en el aeropuerto de Barcelona, seguido a gran distancia del segundo operador, Eurest, que tuvo cuotas en torno al [20-30]%. A pesar de la clara posición de liderazgo de GG, la presente operación no supondrá una modificación significativa de la estructura de la oferta en el mercado de servicios de catering aéreo, puesto que la adición de cuota que supondrá Supplair/DH más Pourshins es inferior al [0-10]% en cualquiera de los ámbitos geográficos considerados.

Por otro lado, de acuerdo con la notificante, las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores en el mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo para el año 2006 en España y el EEE son las siguientes:



MERCADO DE SERVICIOS SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO AÉREO EN EL EEE EN 2006 <sup>6</sup>		
Operadores	Ventas (millones de euros)	Cuota
Five Oceans/GG	[...]	[0-10]%
DH	[...]	[10-20]%
<b>GG + DH</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
Helios	[...]	[0-10]%
W.K. Thomas & Co Ltd	[...]	[0-10]%
Sky Supply	[...]	[0-10]%
Watermark	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[70-80]%
<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>

MERCADO DE SERVICIOS DE SUMINISTRO DE EQUIPAMIENTO AÉREO EN ESPAÑA EN 2006		
Operadores	Ventas (millones de euros)	Cuota
Five Oceans/GG	[...]	[0-10]%
DH	[...]	[30-40]%
<b>GG + DH</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>
Watermark	[...]	[10-20]%
Helios	[...]	[0-10]%
SkySupply	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%
<b>Total</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimación del Notificante

De acuerdo con la información de los cuadros, GG pasará de tener una presencia insignificante en el mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo, inferior al [0-10]% tanto en España como en el EEE en 2006, a ser el primer operador en el mercado con unas cuotas ligeramente inferiores al [30-40]% y al [10-20]%, respectivamente.

## V.2.- Estructura de la demanda

La demanda en los mercados del catering y del equipamiento aéreo está constituida por las compañías de transporte aéreo.

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 actúan.

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. Además, según la notificante, los contratos que regulan la prestación de los servicios de catering permiten a las aerolíneas elegir

<sup>6</sup> Las estimaciones de cuota presentadas se refieren al ámbito mundial. La notificante considera que las cuotas en el EEE deben ser similares a las mundiales.



subcontratistas (entre otros, los nuevos proveedores de servicios de catering) sin limitación alguna respecto del ámbito de los servicios o productos que deben ser suministrados por esos subcontratistas.

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

Por su parte, los principales clientes de DH en el mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo en España son [...].

### **V.3.- Estructura de la distribución**

De acuerdo con la notificante, en ambos mercados los servicios son normalmente suministrados directamente por las partes, sin intermediación de terceros en el canal de distribución.

No obstante, en el mercado de servicios de catering aéreo, los nuevos proveedores no tradicionales, que no tienen medios materiales para el transporte y la carga de la comida en el avión, a menudo contratan con los proveedores tradicionales o con las compañías de limpieza de los aeropuertos (muchas veces con la intermediación de la compañía aérea) para que entreguen la comida a bordo.

### **V.4.- Fijación de precios y otras condiciones comerciales**

Según la notificante, los precios de los servicios de catering aéreo no son específicos para el mercado español y no están necesariamente relacionados con volúmenes de negocio, sino que están afectados por otro tipo de factores tales como el tipo de cliente (vuelos programados o vuelos charter; clientes globales o locales) y también por el tipo de comida solicitada por el cliente, las especificaciones de los contratos y por las tendencias del mercado (tales como la complejidad de las comidas).

Los precios de estos servicios generalmente se determinan cada cierto tiempo y de manera regular mediante la renegociación de los contratos suscritos entre las líneas aéreas y las empresas de catering y/o la apertura de nuevos procesos de licitación.

La duración de los contratos suele ser relativamente corta y los contratos suelen establecer terminaciones sin causa con 90 días de preaviso. Estos contratos no contienen obligaciones de volúmenes o precios fijos para toda la duración del contrato y dan derecho al cliente a designar subcontratistas sin limitación con respecto a los productos y servicios a ser prestados por dichos subcontratistas.

En relación con la evolución de los precios, la notificante señala que éstos suelen incrementarse anualmente en base al IPC. Además, de conformidad con las costumbres del sector, se suelen otorgar descuentos fijos a las aerolíneas de forma anual.

Por lo que respecta al mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo, la notificante estima que los niveles de los precios de DH son similares a los de sus competidores. En concreto, considera que, durante los últimos tres años, los precios de DH han sido por lo general estables para sus tres principales marcas, al igual que los precios de sus principales competidores en España.



## V.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Una de las barreras de entrada al mercado del catering aéreo procede de la integración vertical derivada de la creación de empresas de catering aéreo por parte de las propias compañías aéreas. Tal es el caso de Lufthansa con LSG Sky Chefs y de Air France con Servair.

Por otra parte, el Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, por el que se regula la prestación de los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra, que traspone la Directiva 96/67/CEE al ordenamiento jurídico español, 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 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.

La notificante considera que las nuevas 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. Los nuevos operadores pueden centrarse en el embalaje de la comida en instalaciones alimentarias no especializadas sin tener que estar próximas a los aeropuertos, así que pueden prestar sus servicios a lo largo de toda Europa desde una sede central. La notificante apunta que la entrada es asimismo facilitada por las asociaciones de los nuevos operadores con compañías de limpieza en los aeropuertos de modo que no tienen que invertir en maquinaria de transporte y carga de mercancías en los aviones.

Por último, en los últimos tres años han entrado en el mercado de servicios de catering aéreo nuevos proveedores no tradicionales, tales como Aerosandwich y Resto Vite.

Finalmente, la notificante señala que las barreras de entrada en el mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo también son reducidas por motivos similares: no existe obligación de estar próximo a los aeropuertos, pues los productos se entregan en un almacén central del cliente, y los suministradores de productos similares pueden empezar fácilmente a producir dichos utensilios para aerolíneas.



## **VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de GATE GOURMET LUXEMBOURG IV S.à.r.l. (GG) del control exclusivo de DESTER HOLDING B.V. (DH) mediante la adquisición del 100% de su capital.

La presente operación afecta a los mercados de servicios de catering aéreo y de suministro de equipamiento aéreo. Por lo que respecta al mercado de servicios de catering aéreo, la operación no supondrá una modificación significativa de la estructura de la oferta puesto que la adición de cuota que supondrá Supplair/DH (incluyendo también a Pourshins) es inferior al [0-10]% en cualquiera de los ámbitos geográficos considerados, permaneciendo GG como líder del mercado con una cuota cercana al [50-60]% a nivel nacional, y sin que como consecuencia de la operación desaparezcan competidores con potenciales de crecimiento en este mercado especialmente significativos.

La estructura de la oferta del mercado de servicios de suministro de equipamiento aéreo tampoco se verá significativamente modificada, en la medida en que GG asume la posición de DH en un mercado en el que tenía una cuota inferior al [0-10]% tanto en España como en el EEE en 2006. Así, GG se convierte en el primer operador en el mercado con unas cuotas ligeramente inferiores al [30-40]% y al [10-20]% en España y el EEE, respectivamente.

Sin embargo, en ambos mercados analizados, la demanda, constituida por las aerolíneas, tiene cierto poder compensatorio y en el mercado de servicios de equipamiento aéreo las barreras a la entrada no son especialmente significativas, primordialmente porque no es necesario disponer de presencia en los aeropuertos para operar en el mismo.

A pesar de que GG se convierte en el primer operador en los mercados de servicios de catering aéreo y de suministro de equipamiento aéreo, la poca relevancia de las barreras a la entrada en el mercado de suministro de equipamiento aéreo permitiría a los principales competidores de GG en el mercado de catering aéreo replicar su cartera de productos/servicios total sin un coste excesivo, compensando en principio los posibles efectos conglomerado negativos de la operación de concentración.

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

## **VII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia a la Comisión Nacional de Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.